



**STRATEGI PEDAGANG TOKO TRADISIONAL DALAM
MEMPERTAHANKAN KELANGSUNGAN USAHANYA DITENGAH
AKTIVITAS RITEL MODERN**

(Studi Deskriptif pada Pedagang Toko Tradisional di Kelurahan Jember Kidul,
Kecamatan Kaliwates, Jember)

***STRATEGY OF TRADITIONAL MARKET TRADER TO MAINTAIN THEIR
WARES FROM MODERN RETAIL ACTIVITY***

*(Descriptive Studies for Traditional Market Traders at Jember Kidul Political
Administrated, District Kaliwates, Jember)*

SKRIPSI

Oleh
Novita Maranatha
NIM 120910301014

**JURUSAN ILMU KESEJAHTERAAN SOSIAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER
2016**



**STRATEGI PEDAGANG TOKO TRADISIONAL DALAM
MEMPERTAHANKAN KELANGSUNGAN USAHANYA DITENGAH
AKTIVITAS RITEL MODERN**

(Studi Deskriptif pada Pedagang Toko Tradisional di Kelurahan Jember Kidul,
Kecamatan Kaliwates, Jember)

***STRATEGY OF TRADITIONAL MARKET TRADER TO MAINTAIN THEIR
WARES FROM MODERN RETAIL ACTIVITY***

*(Descriptive Studies for Traditional Market Traders at Jember Kidul Political
Administrated, District Kaliwates, Jember)*

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk
menyelesaikan Jurusan Ilmu Kesejahteraan Sosial (S1) dan mencapai gelar Sarjana
Sosial

Oleh
Novita Maranatha
NIM 120910301014

**JURUSAN ILMU KESEJAHTERAAN SOSIAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS JEMBER**

2016

PERSEMBAHAN

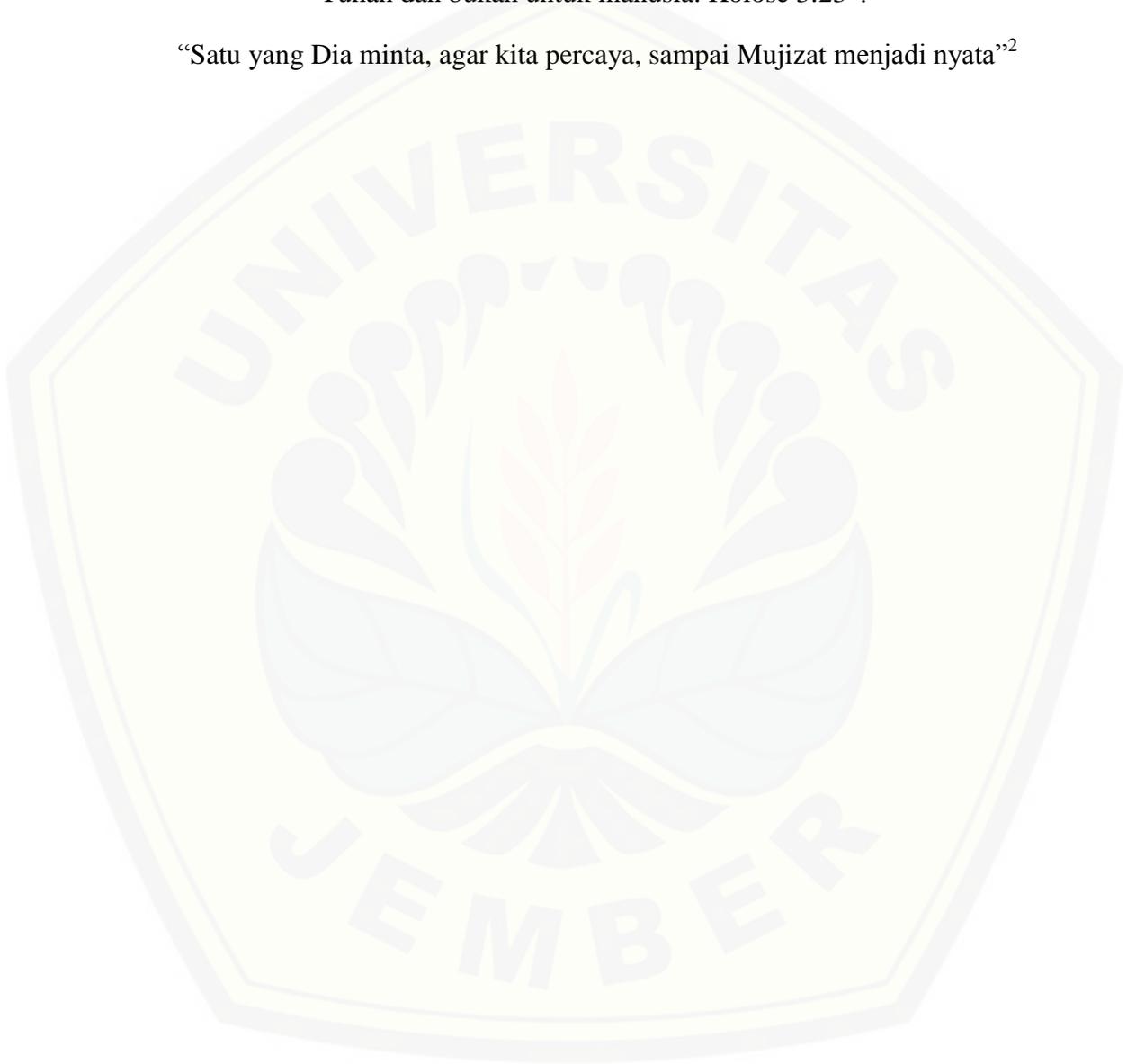
Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Kedua orang tuaku, Ayahanda Hasudungan Tamba dan Ibunda Resli Manalu tercinta, adik-adikku Matthew Maranatha Tamba, Stephen Maranatha Tamba, dan Marcello Benayah Tamba, atas doa, dukungan, dan kasih sayang selama ini;
2. Keluarga Besarku baik dari Ayahanda dan Ibunda, terima kasih untuk dukungan dan doanya selama ini;
3. Semua Guru-guruku sejak Taman Kanak-kanak sampai dengan perguruan tinggi yang telah mendidik penulis.
4. Almamaterku Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

MOTTO

“Apapun juga yang kamu perbuat, perbuatlah dengan segenap hatimu seperti untuk Tuhan dan bukan untuk manusia. Kolose 3:23”¹

“Satu yang Dia minta, agar kita percaya, sampai Mujizat menjadi nyata”²



¹Lembaga Alkitab Indonesia 2010

²Issac Arief. Song Writer. www.majalahprise.com. Diakses pada tanggal 1 September 2016.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Novita Maranatha

NIM : 120910301014

Jurusan: Ilmu Kesejahteraan Sosial

menyatakan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “Strategi Pedagang Toko Tradisional dalam Mempertahankan Kelangsungan Usahanya Ditengah Aktivitas Ritel Modern(Studi Deskriptif pada Pedagang Toko Tradisional di Kelurahan Jember Kidul, Kecamatan Kaliwates, Jember)” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang telah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi mana pun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 26 September 2016

Yang menyatakan,

Novita Maranatha

NIM : 120910301014

SKRIPSI

**STRATEGI PEDAGANG TOKO TRADISIONAL DALAM
MEMPERTAHANKAN KELANGSUNGAN USAHANYA DITENGAH
AKTIVITAS RITEL MODERN
(STUDI DESKRIPTIF PADA PEDAGANG TOKO TRADISIONAL DI
KELURAHAN JEMBER KIDUL, KECAMATAN KALIWATES, JEMBER)**

Oleh

**Novita Maranatha
NIM 120910301014**

Dosen Pembimbing Utama

Drs. Syech Hariyono, M.Si
NIP. 195904151989021001

PENGESAHAN

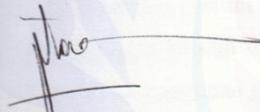
Skripsi berjudul “Strategi Pedagang Toko Tradisional dalam Mempertahankan Kelangsungan Usahanya ditengah Aktivitas Ritel Moder (Studi Deskriptif pada Pedagang Toko Tradisional di Kelurahan Jember Kidul, Kecamatan Kaliwates. Jember)” telah diuji dan disahkan pada:

hari, tanggal : Senin, 03 Oktober 2016

tempat : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Tim Penguji:

Ketua,



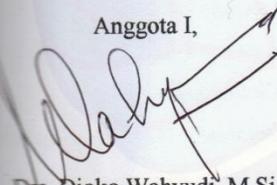
Drs. Partono, M.Si.
NIP 195608051986031003

Sekretaris,



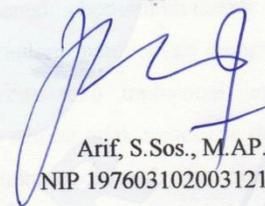
Drs. Syech Hariyono, M.Si
NIP 195904151989021001

Anggota I,



Drs. Djoko Wahyudi, M.Si.
NIP 195609011985031004

Anggota II,



Arif, S.Sos., M.AP.
NIP 197603102003121003

Mengesahkan
Dekan,



Dr. Ardiyanto, M.Si.
NIP 195808101987021002

RINGKASAN

Strategi Pedagang Toko Tradisional Dalam Mempertahankan Kelangsungan Usahanya Ditengah Aktivitas Ritel Modern (Studi Deskriptif pada Pedagang Toko Tradisional di Kelurahan Jember Kidul, Kecamatan Kaliwates Jember); Novita Maranatha; 120910301014; 2012; 75 halaman; Jurusan Ilmu Kesejahteraan Sosial; Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember.

Pertumbuhan ritel modern di wilayah Kabupaten Jember sudah mulai tersebar di banyak kecamatan dan kelurahan atau desa. Saat ini jumlah pertumbuhan ritel modern di Kabupaten Jember ditempati oleh minimarket dengan jumlah gerai sebesar 285 gerai. Ritel modern saat ini sangat mudah dijumpai di wilayah padat penduduk. Keberadaannya sangat mudah di jumpai, dalam radius kurang dari 50 meter sudah terdapat 2 atau lebih bangunan gerai ritel modern. Ritel modern menyediakan segala kebutuhan sehari-hari yang lebih lengkap dan beragam dan mereka hadir dengan sistem pengelolaan yang baik sehingga konsumen menjadi nyaman saat berbelanja, tidak hanya itu beberapa produk juga diberikan promo dan harga yang menarik. Dibalik itu semua ternyata kehadiran ritel modern yang semakin bertumbuh membuat pedagang toko tradisional mengeluh. Keberadaan ritel modern memberikan dampak negatif terhadap kelangsungan toko tradisional, karena toko tradisional juga menyediakan kebutuhan sehari-hari seperti ritel modern namun tidak semenarik dan lengkap seperti ritel modern. Tidak hanya itu saja, toko tradisional juga masih menggunakan teknologi secara manual dan pelayanan terhadap konsumen masih dilakukan secara langsung. Akibat dari pertumbuhan ritel modern tersebut, toko tradisional di Kelurahan Jember Kidul semakin tersingkirkan karena masyarakat lebih tertarik berbelanja pada ritel modern dan akhirnya menimbulkan persaingan. Dampak lain yang dirasakan pedagang berupa penurunan omset perhari sehingga keuntungan pun berkurang dan secara langsung berpengaruh pada kondisi ekonomi pedagang

toko tradisional karena mereka harus menghidupi, memenuhi kebutuhan hidup keluarga dan membiayai pendidikan anak-anaknya.

Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan bentuk strategi pedagang toko tradisional di Kelurahan Jember Kidul untuk mempertahankan kelangsungan tokonya sehingga kelangsungan hidup mereka juga tetap terjaga. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik penentuan informan menggunakan teknik *purposive*. Metode pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode observasi langsung, metode wawancara tidak terstruktur, dan metode dokumentasi menggunakan bentuk tertulis dan tidak tertulis seperti catatan lapang, rekaman suara, foto, buku, internet, perundang-undangan, skripsi atau penelitian terdahulu. Teknik analisis data menggunakan beberapa tahapan yaitu mulai dari pengumpulan data mentah, transkrip data, pembuatan koding, kategorisasi data, penyimpulan sementara, triangulasi dan penyimpulan akhir. Teknik uji keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Hasil penelitian mengenai strategi pemasaran yang dilakukan pedagang toko tradisional dalam mempertahankan kelangsungan tokonya dibagi kedalam dua yaitu strategi mempertahankan omset penjualan berupa memberikan diskon harga, memberikan reward bagi pelanggan setia, pemberian label harga, pemberian hutang. Strategi memperoleh keuntungan berupa dengan menambah jam operasional toko, penataan ulang toko lebih nyaman, menambah dan melengkapi barang jualan. Strategi yang dilakukan juga menjadi strategi survival pedagang karena sebagai upaya bertahan hidup ditengah bersaing. Pemanfaatan jaringan seperti paguyuban yang terdiri dari para pedagang toko tradisional memberikan dan membagi banyak informasi kepada anggota paguyuban terkait strategi mempertahankan kelangsungan toko tradisional, dan paguyuban ini juga menjalankan arisan. Strategi-strategi yang dilakukan pedagang toko tradisional tersebut sangat membantu mempertahankan kelangsungan tokonya. Dengan seperti ini, kebutuhan hidup juga tetap terpenuhi dan tetap mampu membiayai pendidikan anak-anaknya.

PRAKATA

Puji syukur atas kasih karunia-Nya Tuhan Yesus Kristus sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul strategi pedagang toko tradisional dalam mempertahankan kelangsungan usahanya ditengah aktivitas ritel modern(studi deskriptif pada pedagang toko tradisional Kelurahan Jember Kidul, Kecamatan Kaliwates, Jember). Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Jurusan Ilmu Kesejahteraan Sosial Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Jember;
2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember;
3. Ketua Jurusan Ilmu Kesejahteraan Sosial FISIP Universitas Jember;
4. Drs. Djoko Wahyudi, M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik;
5. Drs. Syech Hariyono, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta perhatiannya dalam memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesaikannya penulisan skripsi ini;
6. Seluruh Dosen Jurusan Ilmu Kesejahteraan Sosial yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan.
7. Ayahanda Hasudungan Tamba dan Ibunda Resli Manalu sebagai orang tua tercinta yang telah memberikan doa, kasih sayang, dan dukungan setianya selama ini kepada penulis;
8. Adik-adikku tersayang Matthew Maranatha Tamba, Stephen Maranatha Tamba, dan Marcello Benayah Tamba atas doa dan dukungannya kepada penulis;
9. Keluarga besarku Parjabu Birong yang selalu mendukung dan mendoakan.
10. Sahabat-sahabatku terkasih dan tersayang Ester R.S, Novemelia P, Yanti H. M, Martha L.N, Ratna A.A yang telah memberikan doa, dukungan, lawakan, motivasi, dan semangat selama ini;

11. Sahabat-sahabatku dan adik-adik satu kos Nias 2 No. 33 Ruth J.K.S, Yesi Y.M, Shanty V.S, Cyntia M, Nida N yang telah memberikan doa, dukungan, semangat, lawakan kepada penulis;
12. Teman-teman KS angkatan 2012 yang telah membantu semasa di bangku kuliah;
13. M.Fachrozi yang telah memberikan dukungan, doa, motivasi, semangat, lawakan kepada penulis.
14. Semua pihak yang telah membantu baik tenaga maupun pikiran dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu-persatu.

Seluruh informan pokok dan informan tambahan yang telah bersedia meluangkan waktunya memberi informasi yang dibutuhkan peneliti. Terimakasih atas kejasamanya. Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini semata-mata karena pertolongan Tuhan Yesus Kristus melalui mereka. Tuhan Yesus yang akan membalas kebaikan dan memberkati mereka semua. Penulis menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Jember, 26 September 2016

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN PEMBIMBINGAN	vi
HALAMAN PENGESAHAN	vii
RINGKASAN	viii
PRAKATA	ix
RINGKASAN	x
PRAKATA	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Konsep Kesejahteraan Sosial	8
2.1.1 Konsep Ekonomi dan Kesejahteraan.....	9
2.1.2 Kelompok sosial	10
2.2 Konsep Strategi	12
2.3 Konsep Toko Tradisional	13
2.4 Konsep Ritel Modern	14
2.5 Kajian Terhadap Penelitian Terdahulu	18
2.6 Kerangka Berpikir	20

BAB 3. METODE PENELITIAN.....	22
3.1 Pendekatan Penelitian.....	22
3.2 Jenis Penelitian	23
3.3 Penentuan Lokasi Penelitian.....	23
3.4 Metode Penentuan Informan	24
3.5 Metode Pengumpulan Data.....	25
3.5.1 Metode Observasi	26
3.5.2 Wawancara	27
3.5.3 Dokumentasi.....	29
3.6 Metode Analisis Data	29
3.7 Teknik Keabsahan Data	32
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	33
4.1 Deskripsi Lokasi Penelitian.....	33
4.1.1 Keadaan dan Letak Geografis	33
4.1.2 Keadaan Demografi.....	34
4.2 Deskripsi Informan	35
4.2.1 Usia Informan Pokok.....	36
4.2.2 Tingkat Pendidikan Informan Pokok.....	37
4.2.3 Masa Kerja Informan Sebagai Pedagang Toko Tradisional.....	38
4.2.4 Jenis Barang yang Dijual.....	39
4.2.5 Sumber Modal Pedagang Toko Tradisional	41
4.2.6 Jam Operasional	43
4.2.7 Deskripsi Informan Tambahan	44
4.3 Permasalahan Toko Tradisional Akibat Aktivitas Ritel Modern	45
4.4 Strategi Kelangsungan Toko Tradisional	53
4.4.1 Strategi Mempertahankan Omset Penjualan	55
4.4.2 Strategi Memperoleh Keuntungan.....	59
4.4.3 Pemanfaatan Kelompok Sosial.....	68
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	73

5.1 Kesimpulan	74
5.2 Saran.....	75



DAFTAR TABEL

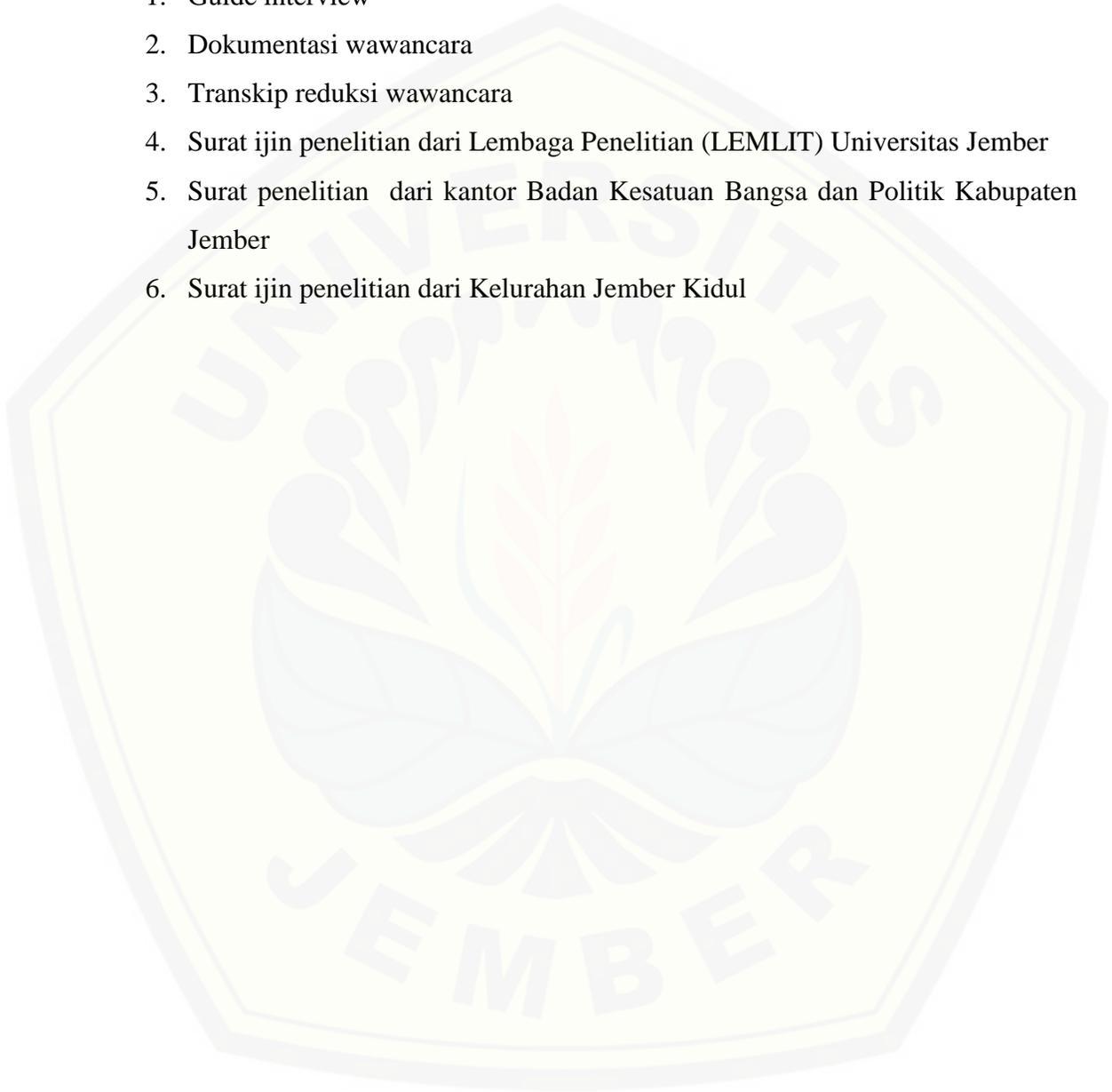
	Halaman
1.1 Persebaran Minimarket di Jember.....	1
3.1 Informan Pokok.....	24
4.1 Klasifikasi Jumlah Penduduk.....	33
4.2 Klasifikasi Mata Pencaharian Masyarakat.....	34
4.3 Usia informan Informan Pokok.....	35
4.4 Tingkat Pendidikan Informan Pokok.....	36
4.5 Masa Kerja Informan Sebagai Pedagang Toko Tradisional.....	37
4.6 Jenis Barang Dagangan.....	39
4.7 Sumber Modal Informan.....	40
4.8 Identitas Informan Tambahan.....	42
4.9 Klasifikasi Ritel Modern Kecamatan Kaliwates.....	46

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1.1 Jarak lokasi ritel modern dengan toko tradisional.....	4
2.1 Kerangka Berfikir.....	19
4.1 Peta Kecamatan Kaliwates.....	32
4.2 Jarak Ritel Modern dengan Toko Tradisional.....	46
4.3 Penataan Toko, Barang Dagangan dibuat Secara Berkelompok...	57
4.4 Penambahan Barang Dagang.....	61
4.6: Label Harga.....	55

DAFTAR LAMPIRAN

1. Guide interview
2. Dokumentasi wawancara
3. Transkrip reduksi wawancara
4. Surat ijin penelitian dari Lembaga Penelitian (LEMLIT) Universitas Jember
5. Surat penelitian dari kantor Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Jember
6. Surat ijin penelitian dari Kelurahan Jember Kidul



BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kabupaten Jember merupakan salah satu wilayah kabupaten yang ada di Provinsi Jawa Timur yang memiliki luas wilayah 3.293,34 km² dengan kepadatan penduduk hingga tahun 2015 mencapai 1.224.298 jiwa. Kepadatan penduduk di Kabupaten Jember menjadi salah satu faktor pendorong meningkatnya kebutuhan sehari-hari. Hal ini mendorong para pengusaha untuk mengembangkan usahanya khususnya pada sektor penyediaan kebutuhan sehari-hari yang bersifat modern seperti minimarket, hingga supermarket.

Di era perdagangan bebas memberi kesempatan bagi para pemodal besar untuk bisa menanamkan saham, serta mudahnya mendapatkan izin mendirikan ritel modern sehingga jumlah ritel modern terus bertambah. Pertumbuhan ritel modern di Kabupaten Jember mengalami peningkatan setiap tahunnya terutama pada segmen minimarket. Berdasarkan data Dinas Perdagangan dan Perindustrian ESDM Kabupaten Jember pertumbuhan minimarket di Jember mencapai jumlah 285 gerai yang tersebar di beberapa kecamatan. Berikut persebaran minimarket di Kabupaten Jember:

Tabel 1.1 Persebaran Minimarket di Jember

No.	Kecamatan	Indomart	Alfamart
1.	Ajung	4	5
2.	Ambulu	6	6
3.	Arjasa	2	1
4.	Balung	5	3
5.	Bangsalsari	5	3
6.	Gemukmas	3	2
7.	Jelbuk	1	-
8.	Jember kota	2	-

9.	Jenggawah	3	4
10.	Jombang	2	2
11.	Kalisat	4	4
12.	Kaliwates	23	21
13.	Kencong	5	4
14.	Ledokombo	1	-
15.	Mayang	2	1
16.	Mumbulsari	1	1
17.	Pakusari	2	3
18.	Panti	-	2
19.	Patrang	16	12
20.	Puger	5	4
21.	Rambipuji	9	8
22.	Semboro	3	3
23.	Silo	3	3
24.	Sukorambi	2	2
25.	Sukowono	2	3
26.	Sumberbaru	2	1
27.	Sumberjambe	-	2
28.	Sumbersari	29	20
29.	Tanggul	5	6
30.	Tempurejo	1	1
31.	Umbulsari	3	2
32.	Wuluhan	4	2
Jumlah		155	130

Sumber: Data Primer Disperindag dan ESDM Jember, 2016.

Berdasarkan tabel diatas, terlihat jelas pertumbuhan ritel modern pada segmen minimarket semakin berkembang pesat. Pertumbuhan ritel modern mengalami

peningkatan dari tahun ke tahun sebenarnya tidak dapat dianalisis dengan satu faktor semata. Faktor-faktor seperti pertumbuhan ekonomi nasional yang semakin sehat, pendapatan masyarakat yang semakin membaik, persaingan usaha, kebutuhan konsumen akan tempat belanja yang nyaman hingga pada perubahan perilaku konsumen dalam berbelanja yang menjadi faktor pendukung meningkatnya jumlah ritel modern (Basri, 2012:240).

Pertumbuhan ritel modern di Kabupaten Jember menimbulkan ancaman tersendiri bagi pedagang toko tradisional yang berbasis ekonomi kerakyatan. Kehadiran ritel modern yang semakin menjamur memberikan dampak tersendiri bagi pedagang toko. Penurunan omset hingga keuntungan dirasakan oleh pedagang toko tradisional semenjak kehadiran ritel modern. Perbedaan yang antara toko tradisional dan ritel modern sangat terlihat jelas mulai dari kondisi toko, atmosfer ruangan, penataan barang-barang, kebersihan hingga pelayanan pun berbeda jauh antara toko tradisional dengan ritel modern.

Toko tradisional atau warung kelontong, pada umumnya menyediakan kebutuhan sehari-hari seperti yang disediakan pada ritel modern, namun yang menjadi pembedanya adalah toko tradisional umumnya cenderung memiliki atmosfer bangunan yang kurang nyaman, tidak ada promosi atau diskon, tata ruangan yang tidak teratur. Pada umumnya toko tradisional masih menjalankan sistem dagangnya secara tradisional seperti penggunaan teknologi yang sederhana dan pelayanan yang masih dilayani langsung oleh pedagang toko tersebut. Sedangkan ritel modern memiliki keunggulan pada kondisi fisik ruangan yang nyaman, bersih dan bagus, tata letak yang rapih, kelengkapan dan kualitas barang, promosi penjualan dan lain sebagainya. Keunggulan yang dimiliki oleh ritel modern inilah yang mampu menjadi magnet penarik bagi masyarakat untuk berbelanja pada ritel modern.

Berdasarkan data dari Disperindag dan ESDM Kabupaten Jember, pertumbuhan ritel modern di Jember terbanyak ada pada wilayah Kecamatan Sumpalsari kemudian di susul Kecamatan Kaliwates. Pada Kecamatan Kaliwates ini sendiri terdapat 44 gerai minimarket. Kelurahan Jember Kidul merupakan wilayah yang berada pada

Kecamatan Kaliwates. Pada kelurahan ini, terdapat beberapa gerai minimarket dan satu hypermarket. Jarak antara ritel modern yang satu dengan ritel modern yang lainnya kelurahan ini sangat berdekatan seperti pada gambar di bawah ini.



Gambar 1.1 Jarak lokasi ritel modern dengan toko tradisional.

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2016

Dilihat dari gambar diatas, terlihat jelas jarak antara ritel modern dengan toko tradisional yang tidak lebih dari 100 meter. Kondisi ini berbanding terbalik dengan peraturan yang ditetapkan presiden terkait zonasi antara ritel modern dengan sesamanya dan dengan toko tradisional. Peraturan Presiden Tentang Penataan Lokasi Ritel Modern, dimana dalam Perpres No. 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern dalam pasal 3 ayat 2 dikatakan bahwa dalam penataan lokasi, pendirian ritel modern seharusnya memperhitungkan kondisi sosial-ekonomi masyarakat, keberadaan pasar tradisional, dan UKM yang terdapat di wilayah ritel modern tersebut.

Permendag No. 53 tahun 2008 tentang Pedoman Penataan Dan Pembinaan Pasar Tradisional Pusat Perbelanjaan Dan Toko Modern lebih rinci lagi dalam aturan ini diatur mengenai zonasi serta *trading term*. Demikian juga Pemkab Jember melalui dinas terkait yaitu dinas ESDM 510/542/411/2009 tentang pendirian toko modern dimana dalam surat tersebut salah satunya mengatur bahwa dalam membuka toko modern harus berjarak 1000 meter dari toko modern atau ritel modern yang lainnya. Dengan merebaknya ritel modern tersebut tanpa memperhatikan aturan zonasi setiap

daerah yang ditetapkan, toko tradisional menjadi semakin terdesak dan terpeinggirkan.

Berdasarkan hasil observasi awal, menurut salah satu pemilik toko tradisional di Kelurahan Jember Kidul yang dimana tokonya berdiri dekat dengan bangunan ritel modern Alfamart dan Indomart mengatakan bahwa sejak berdirinya ritel modern didekat tokonya tersebut memberikan dampak yang cukup besar terhadap usahanya. Banyak konsumen yang beralih memilih berbelanja ke ritel modern dibandingkan ke tokonya karena lebih nyaman dan tergiur dengan promo-promo yang disediakan oleh pihak peritel sehingga pemilik toko mengalami penurunan omset. Menurutnya, konsumen lebih tertarik membeli seperti minyak, kecap, saus dan lain-lainnya di ritel modern karena perbedaan harga dan banyak promosi. Dampak lainnya yaitu menurunnya omset penjualan perharinya dan berkurangnya pendapatan toko. Padahal, keuntungan yang didapat oleh para pemilik toko digunakan untuk memenuhi kebutuhan pokok hidup sehari-hari hingga keperluan sekolah anak-anaknya.

Ancaman ritel modern memang nyata bagi toko tradisional, mereka bukan hanya mengalami kerugian namun banyak juga yang harus gulung tikar karena tidak mampu bersaing. Pertumbuhan ritel modern yang semakin mengalami peningkatan dan dianggap mengancam usaha kecil masyarakat tidak diikuti dengan perlindungan yang serius terhadap kegiatan ekonomi warga tersebut. Usaha toko tradisional ini merupakan wujud nyata upaya seseorang untuk mensejahterakan dirinya maupun keluarganya tanpa adanya penghalang yang disebabkan oleh beberapa faktor seperti pendidikan, pengalaman pekerjaan. Salah satu kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh seseorang untuk mencapai kondisi sejahtera adalah dengan melakukan kegiatan ekonomi di sektor informal.

Kondisi saat ini dimana banyaknya ritel modern yang menjamur di sekitar toko tradisional yang ada di Kelurahan Jember Kidul, membuat para pemilik toko harus memiliki strategi yang diterapkan pada tokonya, agar dengan kondisi ritel modern yang menjamur seperti ini, toko tradisional juga mampu bersaing dan tetap mampu mempertahankan kelangsungan usahanya. Saat ini toko tradisional menghadapi pola

belanja masyarakat perkotaan maupun pedesaan yang lebih berpihak pada ritel modern, maka dari itu diperlukan strategi agar konsumennya tidak berkurang dan maraknya ritel modern tidak mempengaruhi omset dan keuntungan usaha tersebut sehingga toko mereka tetap mampu bertahan.

1.2 Rumusan Masalah

Kabupaten Jember mampu menjadi surga bagi peritel khususnya ritel modern. Dengan jumlah penduduk 1.224.298 juta jiwa, Jember menjadi pasar yang sangat menggiurkan. Tidak aneh jika pendirian ritel terus meningkat, salah satu wilayah yang saat ini banyak didirikan ritel modern adalah Kecamatan Kaliwates khususnya Kelurahan Jember Kidul. Ritel modern seperti minimarket dapat dengan mudah ditemui dipinggir-pinggir jalan, bahkan ditemukan juga jarak antara ritel yang satu dengan yang lain hanya sekitar 50 meter. Pada lokasi ini banyak juga ditemukan gerai ritel modern yang berdiri dekat dengan toko tradisional. Keberadaan ritel modern ini menjadi ancaman bagi kelangsungan usaha tersebut, maka untuk melihat secara lebih rinci, peneliti memusatkan perhatian pada perumusan masalah yaitu “bagaimana strategi pedagang toko tradisional dalam mempertahankan kelangsungan usahanya ditengah aktivitas ritel modern”. Batasan masalah pada penelitian ini adalah strategi yang dilakukan oleh toko tradisional untuk *survive* ketika penghasilan menurun, sehingga toko mampu mempertahankan kelangsungan usahanya.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: “Mendiskripsikan dan menganalisis strategi yang dilakukan oleh pemilik usaha toko tradisional di Kelurahan Jember Kidul dalam mempertahankan kelangsungan usahanya ditengah maraknya ritel modern yang berada disekitar usaha toko tradisional tersebut”.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi dalam penelitian selanjutnya dan dapat mengetahui tentang bagaimana pemilik toko tradisional yang harus mengembalikan omset sebelum terkena dampak akibat pertumbuhan ritel modern dan meningkatkan omset penjualan dengan melakukan strategi dalam menjalankan usaha tokonya sehingga pemilik toko mampu mempertahankan kelangsungan usahanya ditengah aktivitas ritel modern.

2. Bagi Pemerintah

Sebagai bahan acuan dalam menentukan kebijakan-kebijakan untuk menangani masalah menjamurnya ritel modern khususnya pihak pendiri ritel yang kurang memperhatikan kondisi sosial-ekonomi masyarakat dan keberadaan toko tradisional.

3. Bagi Pedagang Toko Tradisional

Sebagai refrensi dalam merumuskan strategi-strategi yang baru sebagai upaya mempertahankan kelangsungan toko tradisionalnya.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan pustaka digunakan sebagai dasar acuan untuk memperoleh teori-teori dan menggambarkan fenomena atau fakta sosial yang diangkat berkaitan dengan penelitian yang ada. Tinjauan pustaka disebut juga dengan kerangka teoritis. Menurut Irawan (2006:38), kerangka teoritis adalah penjelasan ilmiah tentang konsep-konsep kunci yang akan digunakan dalam penelitian, termasuk kemungkinan berbagai keterkaitan antara satu konsep dengan konsep lain. Berikut konsep-konsep yang berkaitan dengan penelitian ini.

2.1 Konsep Kesejahteraan Sosial

Setiap manusia memiliki caranya masing-masing dalam mencapai kondisi sejahtera, termasuk mereka yang memilih untuk membuka usaha toko tradisional sebagai cara untuk memenuhi kebutuhan dasar hidup atau kebutuhan pokok sehingga dapat mencapai kondisi sejahtera atau kesejahteraan sosial. Menurut Undang-Undang No. 11 tahun 2009 pasal 1 ayat 1 tentang Kesejahteraan Sosial menyatakan bahwa “kesejahteraan sosial adalah kondisi terpenuhinya kebutuhan material, spiritual, dan warga negara agar dapat hidup layak dan mampu mengembangkan diri sehingga dapat melaksanakan fungsi sosialnya.”

Berdasarkan latar belakang yang ada, maraknya keberadaan ritel modern semakin menggerus keberadaan usaha toko tradisional, dan banyak pedagang yang hanya menggantungkan kehidupan mereka pada usahanya tersebut dan hanya melalui usaha membuka toko tradisional mereka dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Hal ini menunjukkan bahwa para pedagang toko tradisional hanya menggeluti usaha toko tradisional saja untuk menghasilkan nilai ekonomi yang digunakan sebagai penopang kebutuhan pokok sehari-hari termasuk pendidikan. Mulyanto (1995:2) berpendapat bahwa kebutuhan pokok adalah kebutuhan yang sangat penting bagi kelangsungan hidup manusia yang terdiri dari kebutuhan konsumsi individu (makanan, pakaian,

perumahan) maupun pelayanan sosial tertentu seperti kesehatan, pendidikan dan transportasi.

Setiap manusia memiliki upaya masing-masing dalam mewujudkan kesejahteraan hidup mereka. Adi (2008:44) menyatakan bahwa:

“Kesejahteraan sosial dalam arti yang sangat luas mencakup berbagai tindakan yang dilakukan manusia untuk mencapai taraf kehidupan yang lebih baik ini tidak hanya diukur secara ekonomi dan fisik belaka. Tetapi juga ikut memperhatikan aspek sosial, mental, dan segi kehidupan spiritual”

Gambaran tersebut menjelaskan bahwa kesejahteraan sosial merupakan upaya yang dilakukan setiap manusia untuk memenuhi segala kebutuhannya baik jasmani maupun rohani. Hal ini menunjukkan kegiatan yang dilakukan oleh pedagang toko tradisional merupakan upaya atau kegiatan untuk mencapai kesejahteraan sosial atau kesejahteraan pedagang. Secara sederhana dapat dikatakan bahwa kondisi dianggap semakin sejahtera apabila semakin banyak kebutuhan dapat terpenuhi (Soetomo, 2014:48).

2.1.1 Konsep Ekonomi dan Kesejahteraan

Dalam kehidupan setiap manusia sangat erat kaitannya dengan ekonomi dalam hal kelangsungan hidup secara jasmani. Sehingga setiap manusia harus melakukan kegiatan ekonomi untuk menghidupi dirinya sendiri maupun keluarganya. Kegiatan ekonomi bergerak dalam dua sektor yaitu sektor informal dan sektor formal yang dimana dikelola oleh individu perorangan maupun keluarga ataupun perusahaan.

Setiap manusia dapat melakukan kegiatan ekonomi baik mereka yang minim kualitas SDA maupun yang memiliki kualitas SDA baik. Tujuan dari melakukan kegiatan ekonomi adalah untuk mencapai kondisi sejahtera atau meningkatkan kesejahteraan. Menurut As'ad (1998) tindakan ekonomi merupakan usaha manusia yang dilandasi oleh pilihan paling baik dan paling menguntungkan, dengan kata lain manusia dapat melanjutkan hidupnya dengan cara melakukan kegiatan ekonomi sehingga dengan melakukan kegiatan ekonomi, kebutuhan hidup dapat terpenuhi.

Ekonomi erat dikaitkan dengan kesejahteraan, karena kedua komponen ini tidak dapat dipisahkan dan sangat berkaitan. Seseorang dapat dikatakan mencapai kondisi sejahtera mencakup tiga konsep (Suharto, 2014):

1. Kondisi kebutuhan atau keadaan sejahtera yakni terpenuhinya kebutuhan-kebutuhan jasmani, rohaniah, dan sosial.
2. Institusi, area atau bidang kegiatan yang melibatkan lembaga kesejahteraan sosial dan berbagai profesi kemanusiaan yang menyelenggarakan usaha kesejahteraan sosial dan pelayanan sosial.
3. Aktivitas yakni suatu kegiatan-kegiatan atau usaha yang terorganisir untuk mencapai kondisi sejahtera.

Ketiga aspek ini diperlukan untuk mengukur tingkat kesejahteraan seseorang. Menurut Pearce (Supardan, 2011) ekonomi kesejahteraan (*welfare economic*) merupakan kajian ilmu ekonomi tentang bagaimana melakukan sesuatu dengan cara yang terbaik atau optimal dalam menggunakan sumber-sumber yang terbatas. Ekonomi kesejahteraan memfokuskan pada optimalisasi kesejahteraan sosial.

Sebagian masyarakat khususnya mereka yang memiliki minim kualitas SDM melakukan kegiatan ekonomi dalam meningkatkan kesejahteraannya dengan cara membuka usaha toko tradisional sehingga kebutuhan hidup dapat terpenuhi dan kondisi sejahtera mampu dicapai. Dari usaha membuka toko tradisional ini mengarah pada ekonomi kesejahteraan karena manusia harus bekerja untuk dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari.

2.1.2 Kelompok sosial

Umumnya manusia tidak dapat hidup sendiri, manusia memerlukan bantuan orang lain karena manusia merupakan makhluk sosial. Untuk itu manusia ada yang membuat kelompok-kelompok sosial sesuai tujuan kelompok itu sendiri. Soekanto (2012:101) menjelaskan bahwa ada beberapa syarat tertentu suatu himpunan manusia dikatakan sebagai kelompok sosial, antara lain:

- a) Adanya kesadaran pada setiap anggota kelompok bahwa dia merupakan sebagian dari kelompok yang bersangkutan;

- b) Ada hubungan timbal-balik antara anggota yang satu dengan anggota yang lainnya;
- c) Ada suatu faktor yang dimiliki bersama sehingga hubungan antar mereka bertambah erat, yang dapat merubah nasib yang sama, kepentingan yang sama, tujuan yang sama, ideologi politik yang sama, dan lain-lain. Tentunya faktor mempunyai musuh bersama misalnya, dapat pula menjadi faktor pengikat/pemersatu;
- d) Berstruktur, berkaidah, dan mempunyai pola perilaku;
- e) Bersistem dan berproses.

Salah satu kelompok sosial yang ada ditengah-tengah masyarakat adalah perkumpulan pemilik toko tradisional se-Jember kota. Tujuan dari dibentuknya kelompok ini adalah untuk berbagi pengalaman, diskusi mengenai perkembangan toko, diskusi mengenai masalah yang dihadapi oleh usaha mereka, dan merumuskan kegiatan-kegiatan serta langkah-langkah yang akan diambil demi kemajuan usahanya. Seperti yang dijelaskan Soekanto diatas bawa salah satu faktor terbentuknya kelompok sosial adalah mempunyai musuh yang sama sehingga menjadi pengikat antar sesama anggota, dalam hal ini yang menjadi musuh dari toko tradisional adalah ritel modern. Secara langsung pemilik toko berkumpul dalam suatu kelompok sosial berdasarkan tujuan yang sama, nasib yang sama, dan kepentingan yang sama.

Kegiatan yang dilakukan oleh kelompok sosial ini adalah arisan yang diadakan setiap satu bulan sekali, seminar, dan rekreasi. Arisan merupakan tipe kelompok sosial paguyuban (*gemeinschaft*) seperti yang dijelaskan oleh Tonnies dalam Soekanto (2012:118) bahwa suatu paguyuban mempunyai ciri pokok, yaitu:

1. *Intimate*, hubungan yang menyeluruh yang mesra;
2. *Private*, yaitu hubungan yang bersifat pribadi, khusus untuk beberapa orang saja;
3. *Exclusive*, yaitu hubungan tersebut hanyalah untuk “kita” saja dan tidak untuk orang-orang lain selain “kita”.

Dalam *Gemeinschaft* atau paguyuban terdapat suatu kemauan bersama (*common will*), ada suatu pengertian (*understanding*) serta kaidah-kaidah yang timbul dengan sendirinya dari kelompok tersebut. Dengan adanya paguyuban ini membantu para anggota untuk berinteraksi dan saling berbagi tentang pengalaman

mereka dalam menjalankan usaha serta strategi-strategi apa yang diterapkan pada tiap-tiap toko.

2.2 Konsep Strategi

Strategi adalah proses penentuan rencana yang berfokus pada tujuan jangka panjang disertai penyusunan suatu acara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Dalam dunia usaha, diperlukan strategi untuk mengembangkan dan atau memajukan usaha tersebut terutama untuk jangka panjang. Strategi pemasaran digunakan untuk merumuskan tujuan sebuah usaha yang akan dicapai. Menurut Kotler dan Armstrong (1997) strategi pemasaran adalah pola pikir pemasaran yang akan digunakan oleh unit bisnis untuk mencapai tujuan pemasarannya. Sebuah wirausaha yang berhasil adalah usaha yang melaksanakan konsep pemasaran yang berorientasi kepada konsumen.

Keputusan-keputusan dalam pemasaran dapat dikelompokkan kedalam empat strategi yaitu 1) strategi produk, merupakan kombinasi barang yang ditawarkan sebuah usaha kepada sasaran meliputi ragam, kualitas, nama merk, dan kemasan. 2) strategi harga, merupakan sejumlah uang yang harus dibayarkan pelanggan atau konsumen untuk memperoleh produk meliputi daftar harga, diskon potongan harga. 3) strategi promosi, merupakan aktivitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk konsumen membelinya seperti promosi penjualan dan iklan. 4) strategi distribusi, merupakan kegiatan sebuah usaha yang membuat produk tersedia bagi konsumen sasaran. Kombinasi dari keempat strategi tersebut akan membentuk *marketing mix*. Strategi yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah strategi pemasaran yang digunakan oleh para pedagang toko tradisional untuk mempertahankan kelangsungan akibat dampak yang disebabkan oleh maraknya ritel modern disekitar toko tradisional, sehingga usaha para pedagang ini tetap bertahan dan mampu mencapai keuntungan yang maksimal serta kesejahteraan pedagang.

Pertumbuhan ritel modern dengan segala kelebihanannya membuat toko tradisional semakin terpinggirkan. Sehingga, ritel modern dengan toko tradisional menjadi bersaing. Namun toko tradisional harus tetap mempertahankan kelangsungan usahanya agar kebutuhan hidup dan biaya pendidikan anak-anaknya tetap terpenuhi. Akibat adanya persaingan ini, pemilik toko melakukan strategi survive untuk tetap bertahan ditengah persaingan yang saat ini semakin ketat. Strategi bertahan hidup atau *survival* merupakan rencana tindakan yang dikerjakan supaya dapat hidup dalam situasi apapun. Menurut Suharto (2009:29) secara umum strategi bertahan hidup adalah:

“kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya, strategi penanganan masalah ini pada dasarnya merupakan kemampuan segenap anggota keluarga dalam mengelola segenap aset yang dimilikinya.”

Strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh pemilik toko sekaligus untuk mempertahankan tokonya dan mampu menjawab serta mengatasi segala permasalahan yang dialami oleh toko tradisional.

2.3 Konsep Toko Tradisional

Menurut Perpres No. 112 Tahun 2007 BAB I Pasal 1 ayat 4 toko adalah bangunan gedung dengan fungsi usaha yang digunakan untuk menjual barang dan terdiri hanya satu penjual saja. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia toko adalah kedai berupa bangunan permanen tempat menjual barang-barang (makanan kecil dan sebagainya) (<http://kbbi.web.id/toko>). Toko tradisional merupakan salah satu usaha di masyarakat yang dijadikan sebagai wadah untuk menopang hidup baik pribadi maupun keluarga.

Dalam menjalankan usaha toko tradisional ini tidak memerlukan keahlian khusus ataupun tingkat pendidikan tinggi sebagai syaratnya. Selain itu, penggunaan modal juga tidak terlalu besar dalam mengoperasikan usaha ini dan

keuntungannyapun dihasilkan secara langsung. Toko tradisional memiliki beberapa kelemahan diantaranya:

- Jam operasional yang tidak teratur
- Manajemen usaha kurang baik
- Penggunaan teknologi masih dikatakan sederhana
- Minimnya keragaman barang jualan
- Penataan toko yang apa adanya
- Pengemasan barang yang kurang menarik
- Atmosfer ruangan yang panas, kotor.

Namun, toko tradisional juga memiliki kelebihan diantaranya, membaaur dengan konsumen, harga yang dapat ditawarkan.

Secara langsung toko tradisional merupakan tempat penyediaan barang sehari-hari yang terbuka untuk rakyat, baik konsumen yang dalam kondisi ekonomi mampu maupun kurang mampu dapat berbelanja pada toko tradisional ini. Dilihat dari penetapan harga yang dilakukan oleh pemilik toko tradisional lebih murah dibandingkan dengan harga yang ada pada ritel modern meskipun ada beberapa produk dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan ritel modern. Toko seperti ini masih banyak dijumpai di Indonesia, dan umumnya terletak dikawasan dekat permukiman warga sehingga konsumen dengan mudah mencapai toko tersebut dalam memenuhi barang-barang kebutuhan sehari-hari.

Toko tradisional tersebar disetiap daerah bahkan sampai ke pelosok-pelosok desa, salah satunya pada Kelurahan Jember Kidul yang juga banyak dijumpai toko-toko tradisional dan masih menjalankan tokonya secara tradisional seperti sistem tawar menawar dalam proses transaksi dan penggunaan teknologi pada kelurahan ini juga masih dikatakan tradisional.

2.4 Konsep Ritel Modern

Utami (2008:4) mengungkapkan bahwa usaha ritel dapat dipahami sebagai semua kegiatan yang terlibat di dalam penjualan barang atau jasa secara langsung

kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan bukan penggunaan bisnis. Ritel adalah keseluruhan aktivitas bisnis yang terkait dengan penjualan dan pemberian layanan kepada konsumen untuk penggunaan yang sifatnya individu sebagai pribadi maupun rumah tangga atau keluarga.

Ritel modern menurut Utami (2008:4) adalah kegiatan menjual berbagai produk, jasa atau keduanya kepada konsumen untuk keperluan konsumsi pribadi maupun bersama dengan model pengelolaan secara modern yang didukung oleh penggunaan teknologi tinggi (*high tech*). Berikut pengelompokan ritel modern menurut Serfianto (2012:30) yaitu minimarket, supermarket, hypermarket.

- a. Supermarket atau pasar swalayan adalah toko modern yang menjual segala macam kebutuhan sehari-hari seperti makanan, minuman, dan barang kebutuhan konsumen seperti sabun mandi, pasta gigi, tisu dan lain-lain. Supermarket memiliki luas lantai penjualan 400 meter persegi hingga 500 meter persegi sehingga lebih luas dari minimarket dan lebih kecil dari hypermarket. Contoh supermarket adalah hero, superindo, yoga, hari-hari, sogo dan lain-lain.
- b. Minimarket adalah toko modern berukuran lebih kecil dari supermarket yang menjual berbagai barang makanan (makanan, minuman), perlengkapan sehari-hari namun tidak selengkap dan sebesar supermarket. Minimarket mempunyai luas lantai dibawah 400 meter persegi. Minimarket ada yang dikelola sebagai perusahaan mandiri atau sebagai jaringan waralaba (*franchise*). Contoh minimarket berbentuk jaringan waralaba misalnya Indomart, Alfamart, Alfamidi, Circle K, dan lain sebagainya. Beberapa minimarket yang ada di Kelurahan Jember Kidul adalah Alfamart dan Indomart. Minimarket ada yang dikelola sebagai perusahaan mandiri atau sebagai jaringan waralaba (*franchise*). Minimarket yang dikelola secara mandiri dapat mendirikan cabang-cabang yang dikendalikan dan dimiliki oleh perusahaan induk. Hal ini berbeda dengan minimarket yang dikelola franchise selaku mitra usaha. Minimarket yang dikelola franchise adalah milik yang bersangkutan, namun dalam menjalankan usahanya dibantu oleh pemberi waralaba (*franchise*).
- c. Hypermarket adalah jenis toko modern yang memiliki luas lantai penjualan lebih dari 5.000 meter persegi sehingga lebih luas dibandingkan supermarket. Hypermarket mempunyai persyaratan luas lantai penjualan yang sama dengan perkulakan/grosir namun perbedaannya jumlah dan jenis barang yang dijual di hypermarket sangat besar (lebih dari 50.000

item) dan meliputi banyak jenis produk. Contoh hypermarket antara lain adalah hypermarket giant, hypermart, carrefour.

Terdapat beberapa fungsi yang dijalankan oleh ritel, antara lain membantu konsumen yang dalam penyediaan berbagai produk dan jasa, menambah nilai produk, maupun sebagai perusahaan penyedia produk. Secara keseluruhan pengelolaan bisnis ritel membutuhkan implementasi fungsi-fungsi manajemen secara terintegrasi baik fungsi keuangan, pemasaran, sumber daya manusia, maupun operasional ritel yang biasanya dikelompokkan dalam kategori pengelolaan barang dagangan dan pengelolaan toko.

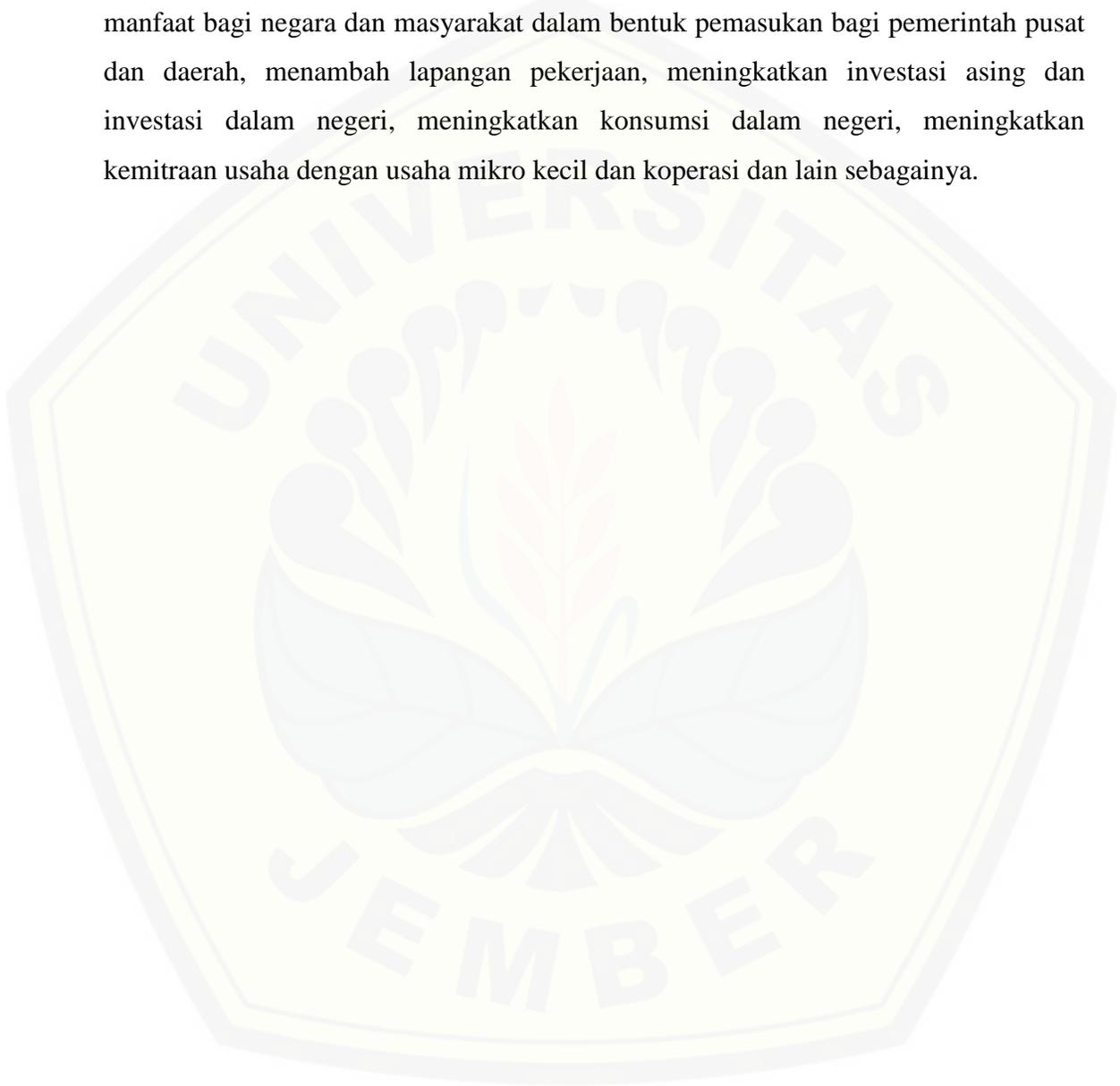
Pengelolaan ritel modern membutuhkan dukungan infrastruktur yang memadai terutama kebutuhan teknologi tinggi (*high tech*). Teknologi tinggi ini memungkinkan ritel membangun sistem informasi canggih yang mendukung pengelolaan sistem persediaan yang lebih efisien sehingga manajemen ritel mampu menyediakan berbagai produk makanan dan minuman yang selalu segar. Teknologi juga memudahkan pelayanan, pemrosesan, serta pengantaran layanan yang lebih cepat, teliti, dan memuaskan pelanggan. Selain itu dengan menggunakan sistem informasi, para peritel mampu mengatur persediaan digudang-gudang ritel, sehingga sistem pasokan dan persediaan menjadi semakin terintegrasi terhadap berbagai kebutuhan gerai ritel.

Belakangan ini masuknya peritel asing seperti Carrefour, Giant dengan logo dinosaurus dari Malaysia merupakan ancaman bagi pedagang lokal dalam merebut persaingan pasar. Di pasar yang semakin beragam dan hiper-kompetitif muncul suatu format baru dalam peritel yang disebut *micro-marketing* atau *Local Store Marketing* (LSM). Didalam *micro marketing*, menurut S. Mutharam dalam Sopiah (2008:116) terdapat konsep piramida memenangkan pasar yang terdiri dari:

1. Operasional toko yang *excellence*;
2. Meningkatkan efektifitas dari komunikasi ritel didalam toko (*audio visual merchandising*);
3. Pelaksanaan program optimasi trading area dimulai dengan aktivitas trading area survey;
4. Penerapan aktivitas pemasaran yang terfokus;

5. Peran aktif peritel dalam kegiatan masyarakat disekitar toko (*community involvement*).

Pertumbuhan bisnis ritel jika dikelola dengan baik dapat mendatangkan banyak manfaat bagi negara dan masyarakat dalam bentuk pemasukan bagi pemerintah pusat dan daerah, menambah lapangan pekerjaan, meningkatkan investasi asing dan investasi dalam negeri, meningkatkan konsumsi dalam negeri, meningkatkan kemitraan usaha dengan usaha mikro kecil dan koperasi dan lain sebagainya.



2.5 Kajian Terhadap Penelitian Terdahulu

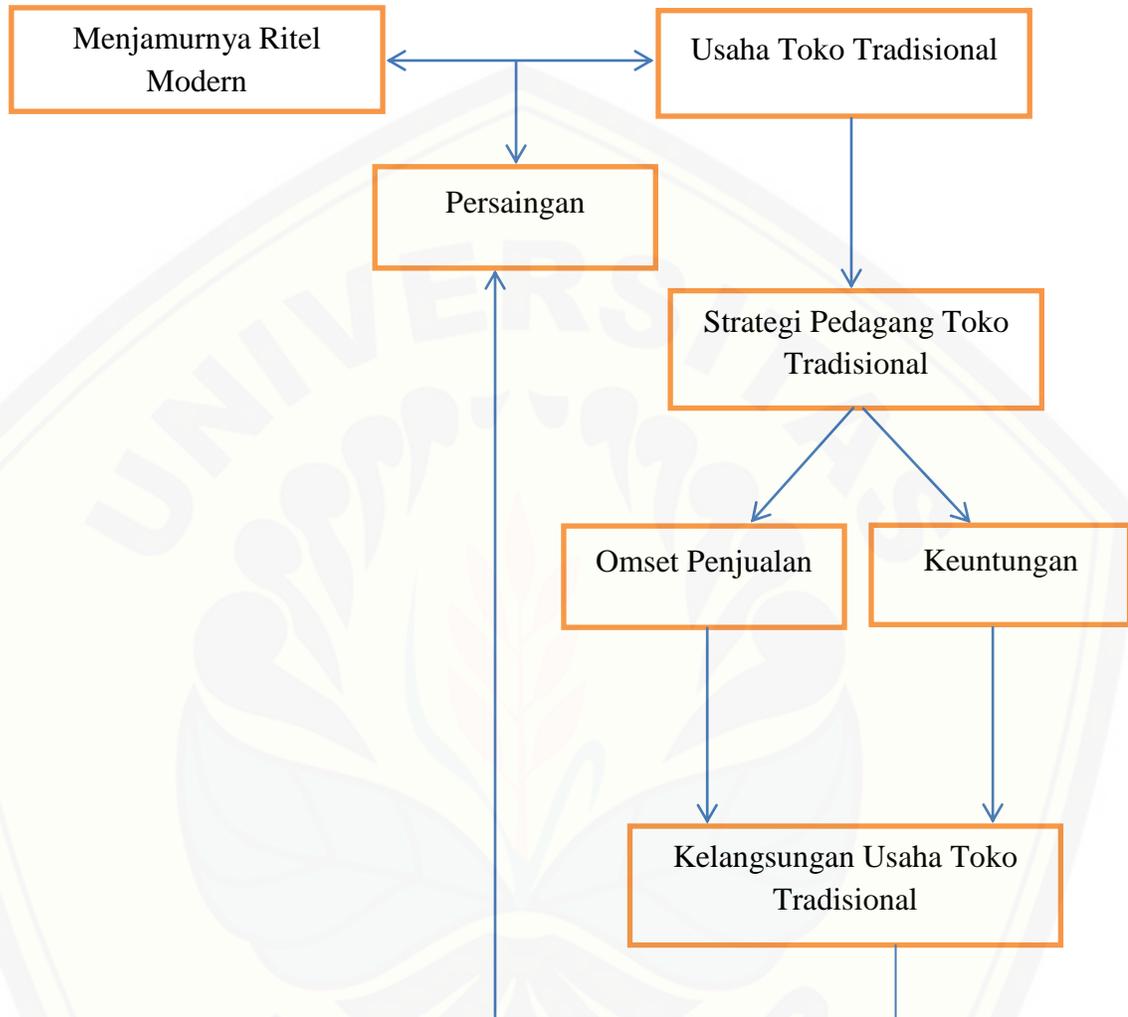
Penelitian terdahulu berfungsi sebagai pembanding antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan. Penelitian terdahulu ini juga digunakan sebagai acuan berfikir dalam memahami sebuah fenomena yang akan dikaji. Penelitian terdahulu yang pertama oleh Winda Dwi Wijayanti (2010) dengan judul Strategi persaingan usaha dagang yang dilakukan oleh toko tradisional menghadapi minimarket . peneliti merumuskan masalah “bagaimana strategi pedagang toko tradisional untuk mempertahankan usahanya dalam persaingan dengan minimarket?”. Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti di lapangan bahwa Strategi yang dilakukan oleh toko tradisional untuk dapat bertahan hidup ketika penghasilan menurun Toko Imanda mengajak keluarganya agar tetap berpartisipasi aktif dalam memperbaiki perekonomian keluarga. Salah satu anaknya melakukan hal menarik dengan memanfaatkan kondisi alam Kabupaten Jember. Anak pemilik Toko Imanda Pak Syaifudin menanam jamur yang bisa dijual pada toko mereka. Jamur yang ditanamnya lumayan banyak sehingga mampu menghasilkan jamur siap jual. Dengan begitu, keuntungan pun menambah dari hasil tanamnya tersebut. Kemampuan yang dimiliki anaknya tersebut merupakan suatu kelebihan yang dimiliki oleh Toko Imanda.

Penelitian kedua dilakukan oleh Ahmad Muzakky (2012) dengan judul Dampak penataan pembangunan minimarket berjaring terhadap perekonomian pedagang toko tradisional di Kelurahan Sumbersari, Kabupaten Jember. Peneliti merumuskan masalah “bagaimanakah dampak penataan pembangunan minimarket berjaringan terhadap perekonomian pedagang toko tradisional di Kelurahan Sumbersari?”. Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dilapangan adalah Penelitian ini mendeskripsikan tentang penataan pembangunan minimarket berjaring yang member dampak terhadap penghasilan pemilik toko tradisional. Pasalnya banyak minimarket yang berdiri berdampingan atau berdekatan dengan toko tradisional milik warga. Hal ini menimbulkan berkurangnya pendapatan pedagang tradisional akibat bersaing secara langsung dengan minimarket berjaringan dan tidak adanya sanksi dari Dinas

Perindustrian Perdagangan dan ESDM Kabupaten Jember. terhadap minimarket berjaringan yang melanggar ketentuan surat Kepala Dinas Perindustrian Perdagangan dan ESDM Kabupaten Jember Nomer 510/542/411/2009. Dampak yang dirasakan oleh pemilik toko tradisional adalah penurunan omset karena apabila yang bersaing adalah toko bermodal kecil dengan kapital besar dirasa para pemilik toko tradisional atau toko kecil tidak akan mampu bersaing.



2.6 Kerangka Berpikir



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir (Sumber: diolah oleh penulis, 2016)

Keberadaan ritel modern yang berdiri di sekitar toko tradisional pada Kelurahan Jember Kidul dengan segala keunggulannya memberi pengaruh terhadap usaha toko tradisional. Akhirnya banyak konsumen yang awalnya berbelanja di toko tradisional menjadi beralih ke ritel modern untuk berbelanja keperluan sehari-hari, sehingga toko tradisional mulai ditinggalkan. Pertumbuhan ritel modern ini menimbulkan persaingan antara toko tradisional dengan ritel modern. Sehingga keberadaan ritel

modern yang menjamur memberikan pengaruh negatif diantaranya menurunnya omset penjualan setiap hari dan menurunnya tingkat keuntungan mereka setiap hari. Dari adanya pengaruh negatif yang dirasakan oleh pemilik usaha toko tradisional, mereka melakukan strategi untuk mengatasi masalah yang diakibatkan oleh maraknya ritel modern yang semakin menumpuk disekitar tokonya. Strategi dilakukan untuk meningkatkan omset penjualan dan keuntungan, sehingga dengan diberlakukannya strategi, pedagang mampu bertahan dan mampu bersaing. Selain itu juga strategi dilakukan sebagai upaya bertahan hidup sehingga akibat persaingan tersebut.



BAB 3. METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Metode penelitian menurut Sugiyono (2012:2) merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan sebuah data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode kualitatif. Menurut Moleong (2007:6) penelitian kualitatif adalah:

“Penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik, dan dengan cara deskriptif dengan kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah. Dengan menggunakan metode kualitatif, diharapkan temuan-temuan yang nantinya akan dihasilkan dapat dideskripsikan secara mendalam dan menyeluruh.”

Secara umum data yang diperoleh melalui penelitian dapat digunakan untuk memahami, memecahkan, dan mengantisipasi masalah. Memahami berarti memperjelas suatu masalah yang terjadi, sehingga dari yang sebelumnya tidak tahu, menjadi tahu. Memecahkan masalah berarti meminimalkan suatu masalah atau menghilangkan masalah yang terjadi. Mengantisipasi masalah artinya mengupayakan bagaimana agar masalah tersebut tidak terjadi.

Penggunaan pendekatan kualitatif dipandang paling tepat digunakan dalam penelitian ini karena mendeskripsikan dan menganalisa dampak yang dialami pedagang toko tradisional Kelurahan Jember Kidul dan penggunaan strategi pada tokonya agar mampu bersaing dengan ritel modern yang semakin menumpuk. Alasan dari penggunaan pendekatan kualitatif adalah karena dengan metode ini mampu menemukan dan memahami apa yang sulit dipahami. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif, penelitian ini diharapkan mampu menggambarkan bagaimana strategi yang digunakan oleh pemilik toko tradisional dalam mempertahankan kelangsungan usahanya ditengah maraknya ritel modern.

3.2 Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Metode deskriptif diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subjektif, atau objektif penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang sebagaimana adanya. Menurut Sugiyono (2005:21) mengatakan bahwa metode deksriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas. Penelitian deskriptif berusaha mendeskripsikan dan menginterpretasikan apa yang ada secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi.

Berdasarkan tujuan dalam penelitian ini yang diangkat dalam judul strategi pedagang usaha toko tradisional di Kelurahan Jember Kidul dalam mempertahankan kelangsungan usahanya ditengah aktivitas ritel modern, maka jenis penelitian yang sesuai dengan tujuan tersebut adalah dengan menggunakan metode dekriptif.

3.3 Penentuan Lokasi Penelitian

Penentuan lokasi penelitian merupakan salah satu hal penting yang dimaksudkan untuk memperjelas fokus penelitian atau masalah yang akan diteliti. Menurut Bungin (2003) penentuan lokasi *setting* selain dibingkai dalam kerangka teoritik juga dilandasi oleh pertimbangan teknik operasional. Berpedoman pada penjelasan diatas maka peneliti memutuskan untuk mengambil lokasi penelitian di Jl. KH. Shiddiq dan Jl. KH Wachid Hasyim, Kelurahan Jember Kidul, Kecamatan Kaliwates, Jember dimana kelurahan ini banyak ditemukan bangunan ritel modern seperti Indomart, Alfamart, dan *Giant* berdiri berdampingan dengan toko tradisional yang dianggap tidak sesuai dengan Peraturan Daerah yang dikeluarkan oleh pihak Pemerintah Kabupaten Jember. Pemilihan lokasi berdasarkan fenomena aktivitas ritel

modern yang membuat para pemilik toko tradisional harus menyusun strategi untuk menghindarkan usahanya dari dampak yang berkepanjangan yang diakibatkan oleh aktivitas ritel modern sehingga mampumenjaga kelangsungan usahanya masih dianggap relevan antara lokasi dengan judul penelitian.

3.4 Metode Penentuan Informan

Dalam penelitian ini, penulis menentukan informan dengan cara menggunakan teknik *purposive sampling* yakni penentuan informan yang dilakukan dengan cara sengaja oleh peneliti. Sugiyono (2005:54) menyatakan bahwa:

“Teknik *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, misalnya orang tertentu dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan atau mungkin dia sebagai pengusaha sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi objek atau situasi sosial.”

Dalam penelitian ini informan dipilih dan ditetapkan secara sengaja oleh peneliti berdasarkan tujuan penelitian. Informan ditentukan secara sengaja oleh peneliti karena informan adalah orang adalah orang yang dapat memberikan keterangan atau informasi mengenai masalah yang sedang diteliti dan dapat berperan sebagai narasumber selama proses penelitian.

Pembagian informan dalam penelitian ini dibagi menjadi dua kelompok informan yang dipilih berdasarkan fungsinya, yakni:

a. Informan Pokok (*Primary Informan*)

Informan pokok berfungsi sebagai asset data yang paling utama dalam penelitian ini, karena informan pokok merupakan kunci dari sumber informasi yang memahami secara detail mengenai fenomena sosial yang sedang terjadi, dan informan pokok merupakan pelaku (subjek) yang terlibat didalam persaingan usaha dalam berdagang. Adapun kriteria pokok yang ditetapkan adalah sebagai berikut:

- 1) Pemilik usaha toko tradisional
- 2) Berdagang merupakan pekerjaan utama
- 3) Telah membuka usahanya minimal 10 tahun

Berikut merupakan Informan pokok yang telah dipilih oleh peneliti:

Tabel 3.1 Informan Pokok

No.	Nama Pemilik Toko
1.	DJ
2.	BA
3.	IS
4.	SU

Sumber: Diolah dari data primer 2016

b. Informan Tambahan

Informan tambahan adalah orang-orang yang dianggap tahu oleh peneliti tentang segala yang berkaitan dengan toko tradisional sehingga dapat mendukung informasi yang diberikan informan pokok. Penulis secara sengaja memilih masyarakat sekitar toko tradisional yang berbelanja ke toko tradisional sebagai informan tambahan, karena sebagai penambah informasi dari para pemilik toko tradisional dan perangkat dari kelurahan Jember Kidul. Berikut adalah informan tambahan yang dipilih oleh peneliti:

- 1) HO sebagai pelanggan dari IS
- 2) SI sebagai pelanggan dari DJ
- 3) YO merupakan perangkat Kelurahan Jember Kidul (sekertaris lurah)

3.5 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan unsur penting dalam penelitian karena akan banyak mempengaruhi data yang diperoleh. Dengan menggunakan teknik dalam pengumpulan data, menghindari kualitas data yang buruk sedangkan data tersebut dijadikan sebagai pengidentifikasian fenomena yang diteliti. Dalam Sugiyono (2012:62) teknik pengumpulan data merupakan langkah strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui

teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Proses pengumpulan data dapat dilakukan melalui: metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.

3.5.1 Metode Observasi

Menurut Irawan (2006:71) observasi tidak mudah digunakan, teknik ini memerlukan sensitifitas dan juga kejelian yang sangat tinggi dari penelitiannya. Objek yang dievaluasi bisa bersifat nyata (*tangible*) seperti benda, gerakan perilaku. Akan tetapi objek juga bisa bersifat intangible, seperti suasana dan situasi. Anda bisa merekam suara-suara mendesis seperti angin (*tangible*) atau anda melaporkan hasil pengamatan berupa suasana sunyi senyap yang mencekam (*intangible*).

Observasi yang dilakukan sendiri langsung yaitu di Kelurahan Jember Kidul, Kabupaten Jember. Pengamatan dilakukan sendiri secara langsung ditempat yang menjadi objek penelitian. Observasi menggunakan pengamatan atau penginderaan langsung terhadap suatu benda, kondisi, situasi, peristiwa, proses atau perilaku (Faisal 2005:52). Pengamatan secara langsung atau observasi dilapangan yang dilakukan oleh peneliti adalah melakukan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Mengamati situasi dan kondisi para pedagang toko tradisional khususnya di Kelurahan Jember Kidul pada 21 Maret 2016-23 Mei 2016
- b. Tempat melakukan observasi adalah di toko tradisional sekaligus rumah mereka yang menjadi calon Informan serta melihat keadaan toko tradisional informan.
- c. Mendatangi calon informan untuk memperoleh tentang gambaran umum dan masalah yang dialami oleh pedagang toko tradisional yang berkaitan dengan maraknya bangunan ritel modern di dekat tokonya.
- d. Menentukan informan dari beberapa calon informan.
- e. Mengambil gambar kegiatan informan yang sedang melayani konsumen.
- f. Waktu dilakukannya observasi ini adalah pada siang hari, sore hari, dan malam hari.

- g. Mencatat kegiatan yang sedang berlangsung saat observasi namun sifatnya tersamar agar informan tidak merasa risih dan tetap bersifat natural.

3.5.2 Wawancara

Esterberg dalam Sugiyono (2012:72) menyatakan wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara digunakan peneliti untuk menilai keadaan seseorang. Dalam mewawancarai dapat dilakukan secara individu maupun dalam bentuk kelompok sehingga peneliti mendapatkan data informatif yang otentik.

Pada penelitian ini, untuk memperoleh data melalui wawancara, peneliti menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur. Menurut Sugiyono (2012:73) wawancara tidak terstruktur adalah:

“Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan. Wawancara tidak terstruktur atau terbuka, sering digunakan dalam penelitian pendahuluan atau malahan untuk penelitian yang lebih mendalam tentang subjek yang diteliti. Pada penelitian pendahuluan peneliti berusaha mendapatkan informasi awal tentang berbagai isu atau permasalahan yang ada pada objek, sehingga peneliti dapat menentukan secara pasti permasalahan atau variabel apa yang harus diteliti.”

Peneliti memilih empat informan pokok yaitu pedagang toko tradisional dan tiga informan pokok yaitu pelanggan toko tradisional dan perangkat kelurahan untuk membantu memberikan data atau informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Wawancara tidak terstruktur yang dilakukan peneliti kepada informan pokok dan informan tambahan untuk mendapatkan data terkait fokus penelitian, yang dilakukan oleh peneliti di lapangan adalah sebagai berikut:

1. Wawancara dengan informan DJ dilakukan pada tanggal 21 Maret 2016 Pukul 20:17 WIB, 13 May 2016 Pukul 14:43.

Informan DJ adalah pemilik salah satu toko tradisional yang berada di Kelurahan Jember Kidul dimana tokonya berdiri dekat dengan bangunan ritel modern yang berjarak sekitar 50 meter dari tokonya. Informan DJ merupakan pedagang toko tradisional yang terkena dampak ritel modern dan telah melakukan strategi-strategi untuk mempertahankan kelangsungan tokonya.

2. Wawancara dengan informan BA dilakukan pada tanggal 13 May 2016 Pukul 16:01, 23 May 2016 Pukul 11:06.

Informan BA merupakan pedagang toko tradisional di Kelurahan Jember Kidul, dimana tokonya mengalami dampak yang diakibatkan oleh aktivitas ritel modern. Informan BA ini telah melakukan strategi-strategi pada tokonya untuk menghindari dampak yang berkepanjangan.

3. Wawancara dengan informan SU dilakukan pada tanggal 13 May 2016 Pukul 15.33, 4 Juni 2016 Pukul 12.33.

Informan SU adalah pedagang toko tradisional di Kelurahan Jember Kidul. SU mengalami penurunan omset yang diakibatkan oleh ritel modern yang semakin menjamur didekat tokonya. Informan SU ini telah melakukan strategi untuk meminimalisir dampak yang diakibatkan ritel modern.

4. Wawancara dengan informan IS dilakukan pada 23 May 2016 Pukul 10.17.

Informan IS adalah pedagang toko tradisional di Kelurahan Jember Kidul yang dimana tokonya berada dekat ritel modern. Keberadaan ritel modern yang berada didekat dengan tokonya memberikan dampak yang besar bagi omset tokonya setiap hari. Untuk itu IS melakukan strategi yang diterapkan di tokonya sebagai upaya untuk tetap mempertahankan kelangsungan tokonya.

5. Wawancara dengan informan HO dilakukan pada 23 May 2016 Pukul 10.33.

Informan HO merupakan pelanggan dari toko tradisional informan IS. HO dianggap tahu bagaimana perbedaan antara berbelanja pada ritel modern dan toko tradisional (Toko IS).

6. Wawancara dengan informan SI dilakukan pada 21 Maret 2016
Informan SI merupakan pelanggan dari toko informan DJ. Beliau adalah pelanggan yang sering berbelanja pada toko tradisional karena menganggap toko tradisional lebih murah dibandingkan ritel modern.
7. Wawancara dengan informan YO dilakukan pada 28 May 2016 Pukul 10.30.
Informan YO adalah sekretaris Kelurahan Jember Kidul. Beliau mengetahui bagaimana perizinan pendirian ritel modern yang selama ini ada di Kelurahan Jember Kidul.

3.5.3 Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2008:240) dokumen merupakan catatan peristiwa penting yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Teknik ini berguna untuk melengkapi data yang ada, berupa data hasil wawancara dan observasi dengan informan yang diteliti baik itu informan pokok maupun informan tambahan.

Dalam penelitian ini, peneliti hanya menggunakan dokumentasi tertulis dan tidak tertulis, seperti catatan lapangan, rekaman suara, buku, artikel, internet, perundang-undangan, foto, penelitian terdahulu dan lain sebagainya yang masih relevan dengan penelitian strategi pedagang toko tradisional dalam mempertahankan kelangsungan usahanya ditengah aktivitas ritel modern. Data sekunder ini nantinya mampu mendukung dan melengkapi data primer seperti wawancara dan observasi.

3.6 Metode Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu, data yang

telah terkumpul melalui observasi, wawancara, studi pustaka, dan dokumentasi kemudian dipelajari secara cermat dan sistematis agar mendapat hasil penelitian yang mendalam dan komprehensif. Menurut Bogdan dalam Sugiyono (2008:244):

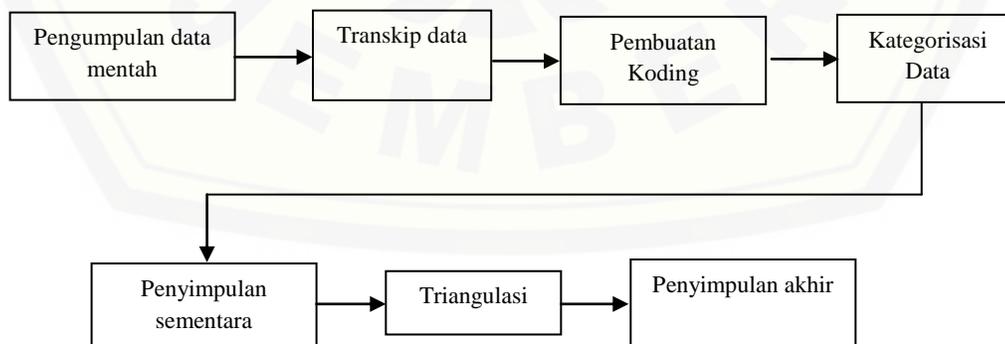
“Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisir data, menjabarkan kedalaman unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.”

Menurut Irawan (2006:76), ada beberapa tahapan yang dapat dilakukan pada waktu melakukan analisis data penelitian kualitatif adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan Data Mentah, Pada tahapan ini peneliti melakukan pengumpulan data mentah, misalnya melalui wawancara, observasi lapangan, kajian pustaka. Pada tahap ini menggunakan alat-alat yang perlu, seperti *tape recorder*, kamera dan lain-lain. Disini peneliti harus berhati-hati dan apa adanya.
2. Transkrip Data, Pada tahap ini, peneliti merubah catatan ke bentuk tertulis (baik yang berasal dari tape recorder atau catatan tulisan tangan). Semuanya diketik persis seperti apa adanya (verbatim) tanpa mencampuradukan dengan pendapat dan pikiran peneliti.
3. Pembuatan Koding, Pada tahap ini peneliti membaca ulang seluruh data yang sudah ditranskrip. Pada bagian-bagian tertentu dan transkrip itu peneliti akan menemukan hal-hal penting yang perlu diambil kata kuncinya.
4. Kategorisasi Data, Pada tahap ini peneliti mulai “meyerhanakan” data dengan cara “mengikat” konsep-konsep (kata-kata) kunci dalam satu besaran yang dinamakan kategori. Jadi, dari misalnya 65 kata-kata kunci peneliti mungkin akan merangkumnya misalnya menjadi 12 kategori.

5. Penyimpulan Sementara, Sampai disini peneliti sudah boleh mengambil kesimpulan, meskipun masih bersifat sementara. Ingat, kesimpulan ini 100% harus berdasarkan data tidak dapat dicampuradukan dengan pikiran dan penafsiran peneliti. Jika peneliti ingin memberi penafsiran dari pikiran peneliti sendiri maka tulisan pikiran ini pada bagian akhir kesimpulan sementara ini. Inilah yang disebut *Observer's Comments* (OC).
6. Triangulasi, Triangulasi adalah proses *check* dan *recheck* antara satu sumber data dengan sumber data lainnya. Dalam proses ini beberapa kemungkinan bisa terjadi. Pertama, satu sumber cocok (senada, koheren) dengan sumber lain. Kedua, satu sumber data berbeda dari sumber lain tetapi tidak harus bertentangan. Ketiga, satu sumber 180% bertolak belakang dengan sumber lain.
7. Penyimpulan Akhir, Ada kemungkinan peneliti akan mengulangi langkah satu sampai langkah enam berkali-kali, sebelum peneliti mengambil kesimpulan akhir dan mengakhiri penelitian. Kesimpulan terakhir diambil ketika sudah merasa bahwa data peneliti sudah jenuh (*saturated*) dan setiap penambahan data baru hanya berarti ketumpang tindihan (*redundant*).

Bagan 1. Proses Analisis Data



Sumber: Irawan (2006:76)

3.7 Teknik Keabsahan Data

Teknik keabsahan data sangat diperlukan dalam penelitian sosial yang secara metodologis menggunakan pendekatan kualitatif. Karena dalam penelitian yang bersifat empiris, informasi yang diberikan maupun perilaku masing-masing informan mempunyai makna sehingga tidak dapat langsung diterima begitu saja, oleh karena itu harus dilakukan pengujian keabsahan data. Seperti penjelasan Irawan (2006:79) Triangulasi adalah tahapan dari proses analisa data setelah penyimpulan sementara. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Menurut Patton dalam Moleong (2007:330) Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek kembali derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Untuk menggunakan teknik triangulasi dengan sumber dapat ditempuh dengan cara-cara sebagai berikut:

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang didepan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi.
- c. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
- d. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintah.
- e. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

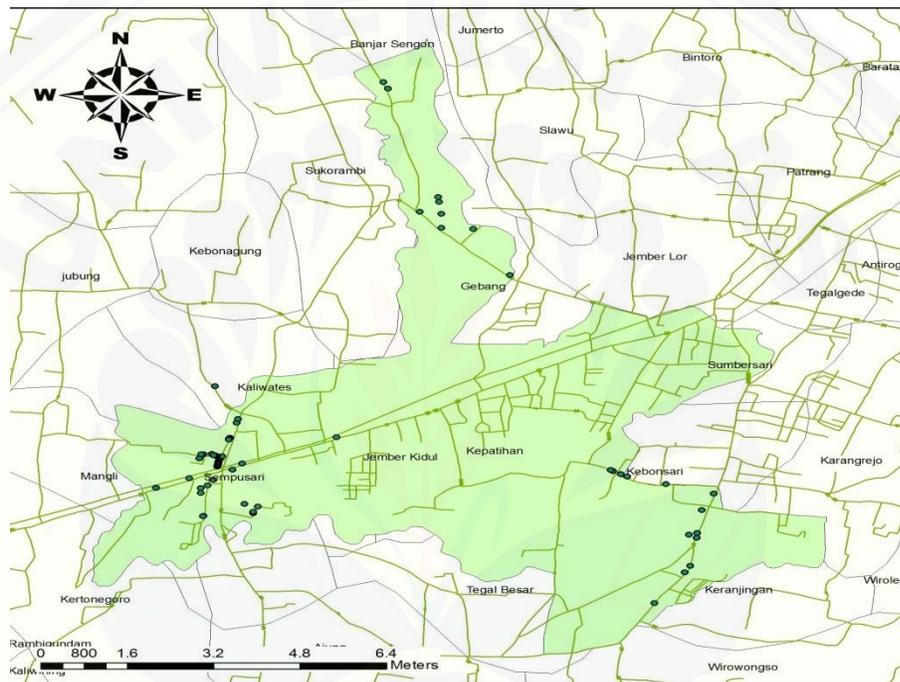
Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik pemeriksaan sumber guna mengecek keabsahan data dilapangan. Langkah yang dilakukan yaitu mengkomparasikan hasil data yang diperoleh dari observasi, wawancara, maupun dokumentasi. Teknik ini digunakan untuk *cross-check* pada sumber data hasil wawancara antar informan pokok dan informan tambahan serta data hasil observasi dan data dari dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian.

BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Lokasi Penelitian

4.1.1 Keadaan dan Letak Geografis

Kelurahan Jember Kidul merupakan kelurahan yang terletak di Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember.



Gambar 4.1 Peta Kecamatan Kaliwates.

Letak Jember Kidul kurang lebih 5 km dari pusat pemerintahan Kabupaten Jember.

Adapun batas-batas wilayah kelurahan Jember Kidul meliputi:

- Sebelah utara berbatasan dengan Kelurahan Gebang, Kecamatan Patrang
- Sebelah selatan berbatasan dengan Kelurahan Tegal Besar, Kecamatan Kaliwates
- Sebelah timur berbatasan dengan Kelurahan Kepatihan, Kecamatan Kaliwates

- d. Sebelah barat berbatasan dengan Kelurahan Kaliwates, Kecamatan Kaliwates

Luas kelurahan Jember Kidul sendiri adalah 12,6 hadengan ketinggian 192 diatas permukaan laut.

4.1.2 Keadaan Demografi

A. Jumlah Penduduk

Kelurahan adalah pembagian wilayah administratif di Indonesia dibawah kecamatan. Kelurahan merupakan unit pemerintahan terkecil setingkat dengan desa. Syarat dari terbentuknya suatu kelurahan adalah adanya penduduk yang menetap pada wilayah tersebut. Berikut adalah klasifikasi jumlah penduduk pada Kelurahan Jember Kidul:

Tabel 4.1 Klasifikasi Jumlah Penduduk

No.	Jenis kelamin	Jumlah jiwa
1.	Perempuan	13.440 jiwa
2.	Laki-laki	10.665 jiwa
Jumlah keseluruhan		24.105 jiwa

Sumber: Data Sekunder Profil Kelurahan Jember Kidul Tahun 2015

Dengan jumlah jiwa 24.105, masyarakat kelurahan Jember Kidul terdiri dari 6000 kepala keluarga.

B. Kondisi Sosial Ekonomi

Kelurahan Jember Kidul merupakan kelurahan yang terletak dekat dengan pusat pemerintahan Kabupaten Jember. Mata pencaharian masyarakat Jember Kidul diantaranya adalah Mayoritas masyarakat berdagang baik itu jasa ataupun membuka warung, kemudian disusul ukm atau *home industry*, setelah itu mata pencaharian dengan presentase terkecil adalah wiraswasta, PNS, dan guru. Klasifikasi mata pencaharian masyarakat Kelurahan Jember Kidul digambarkan sebagai berikut:

Tabel 4.2 Klasifikasi Mata Pencaharian Masyarakat

No.	Jenis mata pencaharian	Presentase
1.	Berdagang (barang, jasa)	73%
2.	Ukm atau <i>homeindustry</i>	16%
3.	Wiraswasta, PNS, guru	11%
Jumlah		100%

Sumber: Data Sekunder Profil Kelurahan Jember Kidul Tahun 2016

Dalam tabel ini terlihat jelas mata pencaharian dari masyarakat Kelurahan Jember Kidul mayoritas adalah berdagang dengan presentase sebesar 73%. Walaupun kelurahan ini terletak berdekatan dengan pusat pemerintahan namun pekerjaan dominan masyarakat adalah berdagang. Jenis mata pencaharian terbesar kedua ialah UKM atau *home industry* dan kemudian diikuti oleh presentasi jenis mata pencaharian terkecil ialah wiraswasta, PNS, dan guru.

4.2 Deskripsi Informan

Informan adalah orang yang dianggap mampu memberikan informasi mengenai masalah yang terjadi dan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti. Dalam penelitian ini peneliti memakai dua kategori informan yaitu informan pokok dan informan tambahan. Pemilihan informan ini dilakukan dengan teknik *purposivesampling* yang sengaja dipilih oleh peneliti yang dianggap paling tahu tentang gambaran atau keadaan atau situasi objek yang diteliti. Dalam penelitian ini, yang menjadi objek yang diteliti adalah pemilik usaha toko tradisional (toko tradisional yang dekat dengan bangunan ritel modern) yang memiliki strategi dalam mempertahankan usahanya ditengah menumpuknya ritel modern sehingga pemenuhan kebutuhan tetap dapat terpenuhi.

Dalam penentuan informan, dibutuhkan karakteristik informan yang mendukung penelitian ini, karakteristik informan pokok adalah sebagai berikut:

- a. Pemilik usaha toko tradisional
- b. Berdagang merupakan pekerjaan utama
- c. Telah membuka usahanya minimal 10 tahun
- d. Usaha toko tradisionalnya berada dekat dengan ritel modern

Karakteristik informan tambahan adalah sebagai berikut:

- a. Masyarakat yang sering berbelanja ke toko tradisional
- b. Perangkat desa atau kelurahan Jember Kidul

Dalam memaparkan deskripsi informan, peneliti memiliki beberapa hal penting mengenai informan pokok diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Usia informan
- b. Tingkat pendidikan
- c. Masa berdagang informan sebagai pedagang toko tradisional.
- d. Jenis barang yang dijual
- e. Sumber modal yang digunakan pedagang.

4.2.1 Usia Informan Pokok

Usia adalah satuan waktu yang mengukur keberadaan suatu makhluk. Umur diukur dari ia lahir hingga masa kini. Melalui usia biologis seseorang dapat dilihat apakah orang tersebut masih masuk dalam usia produktif atau sudah tidak produktif. Usia produktif dikatakan mampu melakukan kegiatan fisik termasuk bekerja mencari nafkah baik untuk dirinya sendiri maupun keluarganya. Berikut klasifikasi usia informan pokok yang telah dipilih oleh peneliti:

Tabel 4.3 Usia informan Pokok

No.	Nama informan	Usia
1.	DJ	47 tahun
2.	BA	48 tahun
3.	IS	45 tahun
4.	SU	54 tahun

Sumber: Diolah oleh Penulis dari Data Primer 2016

Dari tabel diatas diketahui bahwa keempat informan masih dalam usia produktif dengan usia tertinggi adalah 54 tahun. Dengan masih masuknya keempat informan tersebut kedalam kategori usia produktif, keempat informan diatas masih melakukan kegiatan yang menambah nilai ekonomi bagi dirinya sendiri dan keluarganya. Menurut BKKBN (www.bkkbn.go.id diakses pada tanggal 30 Juni 2016) usia produktif adalah penduduk yang berusia 15 tahun hingga 59 tahun. Penduduk muda berusia dibawah 15 tahun umumnya dianggap sebagai penduduk yang belum produktif karena secara ekonomis masih bergantung pada orang tua atau orang lain yang menanggungnya. Selain itu penduduk berusia diatas 59 tahun dianggap tidak produktif lagi karena kemampuannya tidak bisa optimal dalam melakukan pekerjaan. Keempat informan diatas masih dianggap optimal dalam melakukan suatu kegiatan ekonomi sehingga dengan kegiatan ekonomi yang dilakukan keempat informan diatas, dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarga.

4.2.2 Tingkat Pendidikan Informan Pokok

Tingkat pendidikan seseorang menentukan alasan seseorang bekerja pada satu sektor. Berikut adalah klasifikasi tingkat pendidikan informan pokok beserta penjelasannya:

Tabel 4.4 Tingkat Pendidikan Informan Pokok

No.	Nama informan	Tingkat pendidikan
1.	DJ	S1
2.	BA	SMA
3.	IS	SMA
4.	SU	SD

Sumber: Diolah oleh Penulis dari Data Primer 2016

Berdasarkan hasil wawancara terkait tingkat pendidikan informan yang dituangkan dalam bentuk tabel diatas, diketahui tingkat pendidikan paling tinggi ialah tingkat S1 yaitu DJ dan tingkat pendidikan paling rendah ialah SD yaitu informan SU.

4.2.3 Masa Kerja Informan Sebagai Pedagang Toko Tradisional

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti kepada semua informan pokok, sebagai pemilik usaha toko tradisional yang menjadikan toko tradisional sebagai pekerjaan utama, diketahui sudah berapa lama mereka bekerja atau menjalankan usaha toko tradisionalnya. Sebagai upaya pemenuhan kebutuhan sehari-hari mereka hanya mengandalkan dari mengelola usaha toko tradisional tersebut, sehingga para informan sangat menekuni pekerjaan mereka saat ini yang dilakukan dari pagi hingga malam bahkan ada yang sampai subuh. BA mengungkapkan awal pertama kali memulai usaha toko tradisionalnya:

“awalnya ini saya buka dari tahun 2004, awalnya saya karyawan dulu diperusahaan rokok di Wismilak, disana saya ada pengurangan kerja tahun 2004 bulan april, saya dapat pesangon, ya saya buat untuk usaha ini, ya sampai sekarang ini dah.” (BA, 48 Tahun. 23 Mei 2016).

Selain BA, usaha yang dijalani oleh IS juga sudah sejak lama dilakukan, seperti yang diungkapkannya pada saat wawancara:

“awalnya ini yang buka ibu saya dari tahun ‘80an, terus turun ke saya dari tahun ‘91”. (IS 45 Tahun. 23 Mei 2016).

BA dan IS sudah menjalankan usahanya lebih dari 10 tahun hingga saat ini. Tidak hanya IS dan BA saja, namun DJ dan SU juga sudah menjalankan usahanya tersebut lebih dari 10 tahun. Berikut tabel masa kerja informan sebagai pedagang toko tradisional.

Tabel 4.5.

Masa Kerja Informan Sebagai Pedagang Toko Tradisional

No.	Nama informan	Lama bekerja
1.	DJ	14 tahun
2.	BA	12 tahun
3.	IS	36 tahun
4.	SU	17 tahun

Sumber: Diolah oleh Penulis dari Data Primer 2016

Para informan menjalankan usaha toko tradisionalnya rata-rata sudah lebih dari 10 tahun. Bahkan ada yang sudah 30 tahun lebih menjalankan usaha toko tradisional ini, dan toko ini diturunkan oleh orang tua si pemilik toko dan diteruskan oleh IS. Ini menunjukkan mereka terbantu secara ekonomi melalui usaha toko tradisional tersebut karena itulah mereka mempertahankan usaha tersebut hingga sekarang.

4.2.4 Jenis Barang yang Dijual

Pada Kelurahan Jember Kidul terdapat banyak macam jenis usaha berdagang, mulai dari berdagang jenis makanan siap saji atau rumah makan, penjual minuman seperti jus, dan lain sebagainya termasuk banyak juga yang memilih menjalankan usaha toko tradisional. Dalam penelitian ini peneliti telah menentukan informan pokok dari salah satu jenis usaha berdagang yang berada di Kelurahan Jember Kidul yaitu usaha toko tradisional.

Terdapat berbagai macam jenis barang-barang yang dijual oleh para informan pokok di tokonya seperti kebutuhan sehari-hari. Seperti yang diungkapkan oleh informan SU (54 Tahun):

“yaa gas, kebutuhan sehari-hari sembako, rokok juga, sayuran, aqua gallon, jenis peralatan mandi, alat tulis, dan kebutuhan lainnya.” (13 Mei 2016).

Hal senada juga disampaikan oleh informan DJ terkait barang-barang yang dijual pada tokonya:

“kalo saya jualnya yang sifatnya valent aja mbak, untuk keseharian gitu mbak, terus sembako kaya telur, beras, minyak goreng dan lainnya mbak, saya juga jual bensin sama pulsa mbak.”(DJ, 45 Tahun, 13 Mei 2016).

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi terkait barang-barang yang dijual pada toko para informan berikut adalah rangkuman jenis barang-barang yang dijual pada toko kelontong milik informan pokok:

Tabel 4.6 Jenis Barang Dagangan

No.	Nama toko tradisonal	Jenis barang yang dijual
1.	DJ	9 bahan pokok sehari-hari, makanan ringan, rokok, obat-obatan, pulsa, bensin, aqua gallon, jenis peralatan mandi, dan kebutuhan sehari-hari lainnya.
2.	BA	9 bahan pokok(kecuali beras), jamu, rokok, alat listrik, gas, aqua gallon, jenis peralatan mandi, kertas nasi, atk, dan kebutuhan sehari-hari lainnya.
3.	IS	9 bahan pokok sehari-hari, makanan ringan, rokok, obat-obatan, alat listrik, jenis peralatan mandi, plastik, dan kebutuhan sehari-hari lainnya.
4.	SU	9 bahan pokok, sayuran, rokok, gas, aqua gallon, jenis peralatan mandi, atk, dan kebutuhan sehari-hari lainnya.

Sumber: Diolah oleh Penulis dari Data Primer 2016

Setiap toko memiliki jenis barang yang dijual berbeda-beda, namun kebanyakan para informan menjajakkan 9 bahan pokok dan rokok pada tokonya. Kemudian diikuti oleh barang-barang kebutuhan lainnya seperti peralatan mandi, rokok, ATK (Alat Tulis Kantor) dan lain-lain.

4.2.5 Sumber Modal Pedagang Toko Tradisional

Toko tradisional merupakan usaha yang dapat dilakukan oleh semua kalangan masyarakat termasuk mereka yang minim kualitas sumber daya manusianya seperti

tingkat pendidikan yang rendah, dan terlebih lagi mereka yang berasal dari kalangan masyarakat dengan ekonomi menengah kebawah meskipun ada yang berasal dari ekonomi menengah ke atas. Dalam menjalankan usaha toko tradisional membutuhkan dana atau modal untuk membantu menjalankan usaha tersebut. Modal digunakan untuk membeli barang-barang yang akan dijual maupun untuk biaya penyewaan kios bagi yang tidak memakai lahannya sendiri atau untuk membayar tenaga kerja ditukanya. Sumber modal untuk menjalankan toko tradisional ada dari berbagai macam sumber, ada yang memakai biaya pribadinya sebagai modal, ada juga yang meminjam dari bank untuk digunakan sebagai modal. Seperti yang diungkapkan oleh informan pokok:

“modal dari awal saya selalu sendiri mbak” (DJ 45 Tahun, 13 Mei 2016)”.
 “yaa sendiri, sebagian dari bank”(IS 45 Tahun. 23 Mei 2016)

Berdasarkan hasil wawancara diatas sumber modal yang dipakai oleh DJ berasal dari modal pribadi. Selain informan DJ, informan lain juga ada mengatakan hal yang sama terkait sumber modal yang digunakan:

“yaa sendiri, sebagian dari bank”(IS 45 Tahun. 23 Mei 2016)

Berdasarkan hasil wawancara terkait sumber modal yang digunakan oleh keempat informan pokok dalam menjalankan usahanya berikut adalah sumber modal informan pokok yang dituangkan dalam bentuk tabel:

Tabel 4.7 Sumber Modal Informan

No.	Nama toko tradisonal	Sumber modal
1.	DJ	Modal pribadi
2.	BA	Modal pribadi
3.	IS	Modal pribadi & pinjaman bank
4.	SU	Modal pribadi

Sumber: Diolah oleh Penulis dari Data Primer 2016

Dari sajian tabel diatas dapat dilihat bahwa keempat informan menggunakan modal dari pribadi, namun ada satu informan yang juga meminjam dari bank untuk modal usaha yaitu IS karena jika hanya menggunakan modal pribadi tidak akan cukup.

4.2.6 Jam Operasional

Mayoritas masyarakat Kelurahan Jember Kidul memiliki profesi berdagang baik penjualan barang-barang, rumah makan, maupun penjualan jasa dan membuka usaha toko tradisional serta berdagang lainnya. Dalam menekuni suatu pekerjaan termasuk menjalankan usaha toko tradisional, para pemilik toko tradisional memanfaatkan waktu yang ada untuk mengoperasionalkan tokonya setiap hari.

Peneliti memilih empat informan pokok sebagai pendukung data informasi pada penelitian ini dimana keempat informan tersebut adalah pemilik dari toko tradisional. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti terhadap informan, diketahui seberapa lama para pemilik toko tradisional tersebut mengoperasionalkan usahanya setiap hari. Setiap toko memiliki jam-jam operasional yang berbeda-beda.

Para informan rata-rata memiliki jam operasional yang hampir sama yaitu dari jam 8 pagi hingga jam 11 malam, namun ada juga yang hampir 24 jam karena ingin menambah pendapatan yaitu yaitu DJ yang mengoperasionalkan tokonya mulai dari jam 6 pagi hingga jam 4 pagi atau selama 22 jam setiap harinya. Seperti yang dipaparkan oleh DJ (47 tahun):

“dulu toko ini mbak bukanya dari jam 7 pagi sampai jam 9 atau 10 malem. Dulu saya buka ini awalnya karna saya dan suami saya kena pailit mbak, pengurangan karyawan, nah setelah itu suami saya fokus buka sampai subuh mbak, ini juga kesepakatan saya dengan suami karena lihat Alfamart dan Indomart disitu mbak bawa pengaruh buat usaha saya ini. Setelah itu saya masih dapat panggilan kerja lagi mbak, terus keluar lagi mbak, waktu itu saya dan suami saya bagi jam jaga mbak. Ya sekarang saya sama suami bikin jam buka jadi jadi lebih panjang mbak, dari jam 6 pagi sampe 4 subuh mbak, jadi saya bukanya 22 jam.” (21 maret 2016)

Selain DJ, informan pokok lain juga memaparkan mengenai jam operasional tokonya:

“kalo bukanya saya dari jam 8 pagi mbak, tutupnya ya itu jam 12 karena kan Indomart depan ini tutupnya jam 10 malem, jadi saya jam 11 lah atau jam 12 mentok” (SU 54 Tahun. 13 Mei 2016)

Berdasarkan hasil wawancara diatas, salah satu hal terpenting dalam menjalankan usaha adalah lamanya jam operasional karena mampu mempengaruhi omset setiap harinya, terlebih lagi setelah informan merasakan dampak yang ditimbulkan dari adanya ritel modern. Dengan mengoperasikan toko tradisional hingga larut malam, beberapa informan mengakui bahwa hal itu dilakukan untuk mengambil keuntungan lebih karena pada saat diatas jam 10 malam, ritel modern yang berada di sekitar toko mereka sudah tutup. Pada saat ritel modern sudah waktunya untuk tutup, saat itulah konsumen banyak yang berbelanja di toko tradisional milik keempat informan tersebut.

4.2.7 Deskripsi Informan Tambahan

Selain informan pokok, dalam sebuah penelitian dibutuhkan informan tambahan yang berfungsi untuk keabsahan data yang diperoleh dari informan pokok. Informan tambahan dalam penelitian ini adalah pelanggan dari toko informan pokok dan sekretaris lurah jember kidul. Ketiga informan tambahan ini mengetahui bagaimana kondisi dan pengalaman mereka berbelanja pada toko tradisional, serta untuk sekretaris kelurahan jember kidul mengetahui bagaimana izin pendirian ritel modern. Dibawah ini akan digambarkan identitas informan tambahan yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.8 Identitas Informan Tambahan

No.	Nama	Status	Umur
1.	HO	Pelanggan IS	56 Tahun
2.	SI	Pelanggan DJ	49Tahun
3.	YO	Sekretaris lurah	48 Tahun

Sumber: Diolah oleh Penulis dari Data Primer 2016

Dari tabel 4.8 terlihat HO merupakan pelanggan dari IS dan diakui sering berbelanja di toko IS. SI merupakan pelanggan dari DJ sekaligus tetangga dari DJ dan sering berbelanja di toko DJ. Sedangkan YO merupakan sekretaris lurah yang mengetahui proses pendirian ritel modern di Kelurahan Jember Kidul.

4.3 Permasalahan Toko Tradisional Akibat Aktivitas Ritel Modern

Usaha toko tradisional merupakan salah satu dari sekian profesi yang dijalani oleh di masyarakat yang tidak membutuhkan latar belakang pendidikan yang tinggi, kemampuan atau kemahiran tertentu seseorang, serta pengalaman pekerjaan yang baik dari seseorang. Usaha ini dapat dilakukan oleh semua kalangan masyarakat yang memiliki keinginan untuk mendapatkan hasil atau nilai ekonomi yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup atau mensejahterakan hidup baik pribadi maupun keluarga. Senada dengan definisi kesejahteraan sosial menurut UU No. 11 Tahun 2009 pasal 1 ayat 1 tentang Kesejahteraan Sosial bahwa kesejahteraan sosial adalah kondisi terpenuhinya kebutuhan material, spiritual, dan warga negara dapat hidup layak dan mampu mengembangkan diri sehingga dapat melaksanakan fungsi sosialnya.

Nilai ekonomi seseorang dapat berpengaruh pada tingkat kesejahteraannya karena pada dasarnya ekonomi dan kesejahteraan sangat erat kaitannya dan tujuan seseorang melakukan kegiatan ekonomi adalah jelas untuk mencapai kondisi sejahtera atau taraf hidup yang lebih baik. As'ad (1998:23) (pada bab2, hal. 9) mengungkapkan bahwa tindakan ekonomi merupakan usaha manusia yang dilandasi oleh pilihan paling baik dan paling menguntungkan, dengan kata lain manusia dapat melanjutkan hidupnya dengan cara melakukan kegiatan ekonomi yang nantinya akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Kegiatan ekonomi dapat dilakukan dalam dua sektor yaitu sektor informal dan sektor formal.

Toko tradisional adalah kedai dengan bangunan permanen dimana didalamnya menjual makanan, minuman dan keperluan sehari-hari (pada bab 2, hal 13). Toko tradisional merupakan salah satu usaha kecil yang dilakukan oleh perorangan maupun rumah tangga. Usaha ini masuk dalam kategori pekerjaan di sektor informal karena menciptakan usaha sendiri dan biasanya tidak terdaftar secara hukum. Sethurachman dan Sjahbana (2005:28) mengungkapkan bahwa sektor informal adalah sektor yang terdiri dari unit-unit usaha berskala kecil yang menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan pokok menciptakan kesempatan kerja dan pendapatan diri sendiri, dimana usaha tersebut dihadapkan pada berbagai kendala seperti faktor modal baik fisik maupun keterampilan. Menjalankan usaha toko tradisional ini dapat disebut sebagai kegiatan ekonomi karena menghasilkan nilai ekonomi yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Dewasa ini keberadaan toko tradisional tersebar diseluruh wilayah baik itu perkotaan ataupun pedesaan karena sifat dari toko tradisional itu sendiri adalah merakyat, maka dari itu tidak sulit untuk menemukan gerai-gerai atau kios toko tradisional. Melalui toko tradisional, jalinan atau hubungan antar masyarakat sebagai konsumen dan penjual semakin luas. Sesuai dengan sebutannya yaitu toko tradisional, toko ini masih menjalankan sistem penjualan secara tradisional, mulai dari penggunaan teknologi yang sederhana hingga kondisi gerai atau kios yang masih tradisional. Konsumen dari toko tradisional itu sendiri berasal dari semua kalangan masyarakat, baik itu masyarakat yang mampu secara ekonomi ataupun masyarakat kurang mampu.

Usaha yang dijalankan sebagai alat untuk memenuhi kebutuhan hidup pemilik tokoternyata memiliki masalah-masalah yang menjadi keresahan para pemilik toko tradisional khususnya di Kelurahan Jember Kidul termasuk para informan pokok yang telah dipilih oleh peneliti. Masalah yang dialami adalah menjamurnya ritel modern yang semakin lama semakin tidak dapat ditekan lagi disekitar tokonya sehingga memberikan dampak yang sangat besar bagi usahanya.

Permasalahan tidak hanya sampai disitu saja, ritel modern hadir dengan segala kelebihan dibandingkan toko tradisional. Perbedaan yang sangat jelas terlihat antara ritel modern dengan toko tradisional adalah dari segi fisik bangunan dimana ritel modern hadir dengan bangunan yang lebih megah, bersih, nyaman dan ber-AC serta didukung penggunaan teknologi yang canggih (*high tech*) (Utami, 2008:4) (pada bab2, hal. 14). Sedangkan toko tradisional cenderung kotor, panas dan tidak terawat. Tidak hanya itu saja, pelayanan pada ritel modern juga dinilai lebih baik dibandingkan dengan toko tradisional. Tidak kalah penting, yang menjadi magnet penarik konsumen paling kuat ialah program promosi untuk produk-produk tertentu yang diberikan oleh pihak pengelola ritel modern. Tidak ketinggalan juga, pada ritel modern, penyediaan barang-barang keperluan sehari-hari juga lebih lengkap dan lebih variatif dibandingkan pada toko tradisional.

Keberadaan ritel modern yang menjamur yang tersebar di Kelurahan Jember Kidul dianggap oleh pemilik toko sudah melarang peraturan pemerintah daerah dan pemerintah sendiripun terlihat menutup mata ketika ada gerai ritel modern yang dibangun atau berdiri baru lagi, seperti yang diungkapkan oleh salah satu informan BA (48 tahun) melalui wawancara:

“Awalnya sih biasa saja ada Alfamart tapi lama-kelamaan mengurangi omset sekitar 30% perharinya...Saya dulu pernah ikut demo di dpr tahun 2010 atau 2011, pernah saya maju sampai kedepan, dulu pernah perjanjiannya bupati bilang gini “1 kecamatan itu diisi 5 toko modern” waktu jamannya masih pak DJalal tapi ya gitu ga ada respon dari pemerintah. Yaa itu taunya bukan 1 kecamatan malah 1 kelurahan, ini aja udah berapa ini, depan ini 2, sebelum belokan 1 udah 3 mbak dekat sini. Ini kan istilahnya jadi mau membunuh toko tradisional, kan kasian kan. Kaya di banyuwangi, saya acungkan jempol itu bupatinya. Di banyuwangi tu ada cuma yang tradisional tetap eksis, mau nambah toko modern lagi gak bisa, seimbang jadinya. Jadi, toko modern ada, toko tradisional ada. Bolehlah, siapa yang melarang ada toko modern ya tapi sesuai perjanjian dulu, kalau peraturannya 1 kecamatan sekian ya harus sesuai, gak masalah, jarak itu diperhatikan. Mereka eksis ya kita juga eksis. Kita cari makan juga kan kaya gini. Tapi kalau kaya gini sudah over dosis ini namanya, dimana-mana ada. Ya kalau orang-orang kaya ya enak, kalau kita-kita dari mana uangnya. Ya bisa makan sudah

alhamdulillah, anak istri saya bisa makan ya alhamdulillah....” (13 May 2016).

Industri ritel merupakan industri yang saat ini paling menjanjikan seiring semakin tingginya pertumbuhan penduduk dunia dan perubahan perilaku belanja. Pernyataan BA diatas menandakan bahwa keberadaan ritel modern saat ini sudah masuk pada tahap mencekam. Rendahnya tingkat sensitifitas pemerintah terhadap masalah ini juga sangat di sayangkan oleh pihak toko tradisional. Selain itu, tingginya pertumbuhan kelas menengah di Indonesia mencerminkan semakin banyaknya penduduk Indonesia yang memiliki daya beli tinggi. Fenomena ini yang kemudian menjadi salah satu alasan mengapa penjualan produk dan jasa di Indonesia mengalami pertumbuhan yang menggembirakan (Basri, 2012:111). Pernyataan diatas dibuktikan pada Kabupaten Jember sendiri tepatnya pada Kecamatan Kaliwates dimana salah satu kelurahannya ialah Jember Kidul banyak terdapat ritel modern hingga berjumlah 46 ritel dengan klasifikasi:

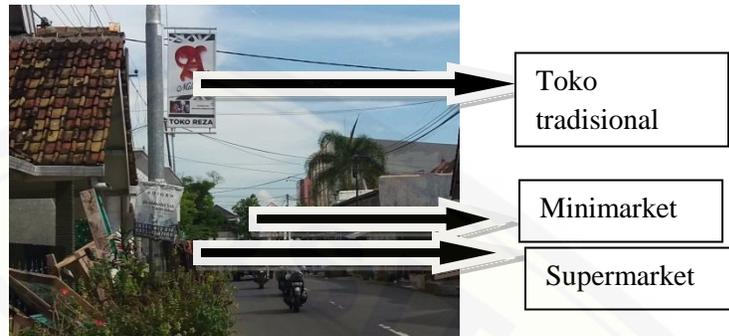
Tabel 4.9 Klasifikasi Ritel Modern Kecamatan Kaliwates

No.	Jenis ritel modern	Jumlah gerai
1.	Minimarket	44
2.	Supermarket	2
Total		46

Sumber: Data Primer Disperindag dan ESDM, 2016

Berdasarkan hasil observasi Kelurahan Jember Kidul juga terdapat banyak gerai-gerai ritel modern yang jaraknya sendiri tidak diperhitungkan bahkan ada yang berhadapan antara ritel modern yang satu dan dengan ritel modern lainnya. Kondisi seperti saat ini dimana gerai ritel modern yang ada di Kelurahan Jember Kidul sudah sangat banyak ditemukan bangunannya berdampingan dengan toko tradisional sehinggasehingga menimbulkan persaingan serta sangat mempengaruhi omset dan

keuntungan toko tradisional yang sudah sejak lama berdiri sebelum adanya ritel modern.



Gambar 4.2 Jarak Ritel Modern dengan Toko Tradisional (Sumber: Dokumentasi Pribadi 2016)

Dari gambar di atas terlihat bahwa toko tradisional berada sangat dekat dengan ritel modern yang jaraknya hanya sekitar 50 meter dan antara supermarket dengan minimarket tersebut berdiri sejajar dan hanya berjarak 20 meter. Dengan jarak yang cukup dekat ini, para pemilik toko merasa terancam dan tersaingi. Akibatnya toko tradisional terkena dampak yang sangat besar.

Himbauan yang dikeluarkan oleh bupati melalui Dinas Perindustrian Perdagangan dan ESDM Kabupaten Jember dengan nomor 510/542/411/2009 tentang pendirian toko modern dimana dalam surat tersebut salah satunya mengatur bahwa dalam membuka toko modern harus berjarak 1000 meter dari toko modern atau ritel modern yang lainnya. Namun yang terjadi saat ini justru bukan lagi hitungan kilometer melainkan hanya hitungan beberapa meter saja dapat ditemui gerai ritel modern seperti yang diungkapkan informan BA sebelumnya dan gambar diatas. Sekretaris Lurah Jember Kidul selaku informan tambahan juga mengungkapkan pendapatnya terkait menjamurnya ritel modern di Jember Kidul:

“ya disini mau gimana mbak, itu kan perizinan pembangunan alfamart dan indomart awalnya dari bawah dulu, dari masyarakat, nanti dari masyarakat ke RT RW, setelah itu ke kelurahan, dari kelurahan dan kecamatan, kemudian barulah ke dinas lingkungan, nah nanti dari kantor lingkungan hidup akan survey ke lokasinya. Jadi kami gak bisa apa-apa mbak, ya wong dari bawah sudah setuju. Banyak minimarket gini pasti

berdampak dengan warung-warung disini bisa-bisa nanti mematikan usaha pribumi, yaa tapi mau gimana lagi mbak. Sekarang ya nunggu kesadaran dari pihak sananya sajalah” (YO 48 Tahun. 28 Mei 2016).

Hasil wawancara di atas dengan sekretaris lurah memang diakui bahwa menjamurnya ritel modern seperti ini sangat meresahkan para pedagang toko tradisional khususnya para informan pokok, karena memberikan dampak yang cukup besar terhadap usahanya. Pernyataan ini didukung oleh salah satu informan yaitu informan SU (54 tahun):

“ya ada mbak, berdampak banget. Yaa dampaknya besar sekitar 50%, sekarang Indomart sudah ada 2, depan sama sana. Tapi ya pokoknya dilateni aja, sini agak rame malem, kalo siang mungkin banyak orang ke Indomart, makanya saya nutupnya ya jam 12 ya jam 11.” (13 May 2016).

Menurut informan SU keberadaan ritel modern yang berada dekat dengan toko para informan memberikan dampak yang negatif karena terjadi penurunan omset toko setiap harinya, DJ juga mengungkapkan hal yang sama terkait dampak yang dialami oleh tokonya akibat ritel modern:

“...bawa pengaruh banget itu mbak, apalagi kan saya dan suami hanya dapat pemasukan dari situ aja sekarang mbak, kami kan sudah tidak kerja lagi” (21 Maret 2016).

Dari pemaparan informan diatas, menunjukkan bahwa keberadaan ritel modern saat ini sudah sangat mencekik ruang gerak usaha toko tradisional, karena konsumen banyak yang lebih memilih berbelanja ke ritel modern sehingga penurunan omset pun dialami oleh para pedagang toko tradisional terlebih lagi mereka hanya menggantungkan nasibnya pada usaha toko tradisional ini. Penurunan omset dirasakan oleh para informan seperti yang diungkapkan oleh informan DJ:

“sangat berdampak dengan toko saya, dulu saya pendapatan omsetnya bisa sampai Rp. 1.200.000,- perhari mbak, tapi setelah ada Alfamart dan Indomart itu omset perharinya berkurang mbak jadi Rp. 1.000.000,- perhari, malah pernah Rp. 800.000,- mbak perhari, bawa pengaruh banget itu mbak, apalagi kan saya dan suami hanya dapat pemasukan dari situ aja sekarang mbak, kami kan sudah tidak kerja lagi.” (13 Maret 2016).

Berdasarkan hasil wawancara diatas penurunan omset akibat pertumbuhan ritel modern di dekat usaha informan DJ tersebut adalah hingga mencapai 30-40% perharinya. Penurunan omset juga dialami oleh informan IS yang diungkapkan pada saat wawancara:

“... penurunan omset sekitar 30-40% perharinya... dulu Rp. 2.000.000 lah mbak perharinya, semenjak ada Giant dan Alfamart turun sampai Rp. 1.200.000 mbak, udah maksimal itu “ (23 Mei 2016).

Jumlah konsumen toko tradisional juga mengalami penurunan dibandingkan sebelum hadirnya ritel-ritel modern yang semakin berkembang pesat saat ini. Hal ini terjadi karena pihak pengelola ritel mempunyai beberapa kelebihan antara lain harga yang kompetitif, sistem jaringan yang baik, pelayanan dan kenyamanan berbelanja diutamakan. Para informan pokok mengungkapkan bahwa konsumen banyak yang memilih berbelanja diritel modern karena untuk produk-produk tertentu sering diadakan promo, selain itu fasilitas yang diberikan oleh pihak pengelola ritel lebih baik, mulai dari promo berbagai produk, ruangan ber-AC dan lain sebagainya. Seperti yang diungkapkan oleh informan DJ (47 tahun):

“banyak mbak, mulai dari minyak goreng, indomie, ya kebutuhan sehari-harilah mbak, itu kan suka banyak promonya mbak di Indomart sama Alfamart jadi mereka lebih mau belanja ke sana mbak dibanding ke sini.”(13 May 2016).

Dari hasil wawancara diatas, informan mengakui bahwa keberadaan ritel modern sangat mempengaruhi perekonomian keluarga para informan, pasalnya para informan harus menghidupi keluarga, kebutuhan pokok hidup setiap hari sangat banyak, serta memiliki tanggungan biaya sekolah anak-anaknya, sehingga keuntungan yang didapat dari usaha tersebut digunakan untuk menopang hidup para informan. Berdasarkan konsep kebutuhan Mulyanto (1995:2) (pada bab2, hal. 8) bahwa kebutuhan pokok adalah kebutuhan yang sangat penting bagi kelangsungan hidup manusia yang terdiri dari kebutuhan konsumsi individu (makanan, pakaian, perumahan) maupun pelayanan sosial tertentu seperti kesehatan, pendidikan dan transportasi. Kebutuhan pokok ini mutlak harus dipenuhi sebagai penunjang hidup. Mengacu pada konsep

Mulyanto, informan BA mengungkapkan alokasi pendapatan yang didapat dari usahanya tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan pokok hidup:

“...yang penting untuk bisa keseharian aja cukup mbak kebutuhan kan banyak, anak-anak mesti sekolah, terus kan takutnya ada biaya tak terduga, apalagi sejak ada Alfamart dan Indomart. Yang penting bisa bertahan aja mbak” (BA 48 Tahun. 23 Mei 2016).

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan BA keuntungan yang didapat dari usahanya digunakan untuk kebutuhan sehari-hari dan biaya pendidikan anak-anaknya. Informan IS juga mengungkapkan bahwa pendapatannya melalui toko tradisional saat ini tidak cukup untuk keperluan sehari-hari seperti yang diungkapkan saat wawancara:

“ngga cukup, apalagi biaya sekolah... anak saya tiga, semester 4, SMP dan SD kelas 5.” (IS 45 Tahun. 23 Mei 2016).

Berdasarkan hasil wawancara, pendapatan yang diperoleh dari hasil berdagang toko tradisional, informan mengalokasikannya untuk memenuhi kebutuhan pokok hidup termasuk biaya sekolah. Selain untuk memenuhi kebutuhan hidup, informan juga ada yang mengalokasikan pendapatannya untuk ditabung seperti yang diungkapkan oleh informan DJ pada saat wawancara:

“receh-receh itu saya tabungin mbak kalau ada sisa, terus untuk kebutuhan sehari-hari mbak, biaya sekolah,” (13 May 2016).”

Dari hasil wawancara sisa dari pendapatan toko dipakai oleh informan untuk ditabung sebagai simpanan apabila ada kebutuhan mendadak. Meskipun ada juga informan yang tidak menabung seperti IS karena untuk kebutuhan sehari-harinya saja sudah tidak cukup apalagi untuk ditabung.

Kondisi pertumbuhan ritel modern terjadi akibat beberapa faktor termasuk akibat fasilitas yang disediakan oleh pihak peritel termasuk promo-promo produk tertentu yang diberikan oleh pihak ritel modern kepada konsumen sehingga konsumen mengubah pola belanja menjadi berbelanja ke ritel modern. Para informan mengeluh karena penurunan omset tersebut mempengaruhi perekonomian mereka

karena berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap seluruh informan, semua informan hanya memperoleh pemasukan dari usaha tersebut.

4.4 Strategi *Survive* Kelangsungan Toko Tradisional

Toko tradisional sering diasosiasikan sebagai tempat berbelanja dengan kondisi fisik yang kurang terawat, manajemen kurang teratur, dan pengemasan (gula, beras dan lain-lain) yang tampak apa adanya. Pandangan ini membuat toko tradisional dimata masyarakat atau konsumen terlihat kurang menarik. Persepsi ini berbeda ketika masyarakat dihadapkan dengan ritel modern. Ritel modern dimata masyarakat di operasikan dengan layanan profesional, bersih, rapih, ramah, dan produk dengan status berstandarisasi yang melekat. Persepsi berbeda yang diberikan masyarakat kepada ritel modern dan toko tradisional menjadi satu hal yang tidak menguntungkan bagi toko tradisional. Akibat dari persepsi yang berbeda yang diberikan masyarakat pada toko tradisional yang cenderung lebih buruk dibandingkan ritel modern, akhirnya keberadaan ritel modern memberi dampak tersendiri terhadap toko tradisional (Basri, 2012: 157).

Kehadiran ritel modern dengan konsep tempat belanja yang nyaman, suasana berbelanja yang lebih bersih dan lain sebagainya menyebabkan masyarakat cenderung meninggalkan toko tradisional. Harus diakui bahwa faktor toko tradisional mulai ditinggalkan karena tampilan toko, atmosfer (kumuh, kotor, sumpek), keragaman dan kualitas barang, kurang mengoptimalkan ruang jual atau masalah tata letak barang, ketidakmampuan untuk menyesuaikan dengan keinginan konsumen menjadi sebuah kelemahan pada toko tradisional sehingga memang perlu banyak perbaikan (Ngadiran dalam Basri 2012:160). Kondisi ini diperparah dengan tidak adanya kebijakan yang tegas dari pihak pemerintah baik untuk melindungi toko tradisional. Peraturan presiden terkait zonasi ritel modern yang tercantum dalam Perpres No. 112 Tahun 2007 dianggap angin lalu yang dalam arti tidak dihiraukan oleh pihak-pihak yang turut campur tangan dalam pemberian izin pembangunan ritel modern disuatu wilayah.

Seperti yang sudah dijelaskan pada subbab sebelumnya mengenai permasalahan toko tradisional yang mana juga menjelaskan mengenai dampak yang dirasakan oleh para informan pokok, toko mereka memerlukan strategi berupa strategi pemasaran untuk mempertahankan kelangsungan usahanya agar tidak terus menerus terkena dampak dan kesejahteraan tetap terpenuhi. Menurut Kotler dan Amstrong (1997) (pada bab 2, hal 12) strategi pemasaran adalah pola pikir pemasaran yang akan digunakan oleh unit bisnis untuk mencapai tujuan pemasarannya. sebuah wirausaha yang berhasil adalah usaha yang melaksanakan konsep pemasaran yang berorientasi kepada konsumen. Strategi dilakukan untuk mencapai taraf hidup yang lebih baik. Pernyataan ini mengacu pada konsep Kesejahteraan Sosial yang diungkapkan oleh Adi (2014:44) bahwa:

“Kesejahteraan sosial dalam arti yang sangat luas mencakup berbagai tindakan yang dilakukan manusia untuk mencapai taraf kehidupan yang lebih baik ini tidak hanya diukur secara ekonomi dan fisik belaka. Tetapi juga ikut memperhatikan aspek sosial, mental, dan segi kehidupan spiritual”

Berdasarkan konsep Adi seseorang melakukan berbagai tindakan untuk mencapai taraf hidup yang lebih baik termasuk menerapkan strategi pada tokonya terlebih lagi setelah informan terkena dampak akibat kehadiran ritel modern. Selain itu juga strategi ini dilakukan sebagai upaya *survive* atau bertahan hidup. Mengacu pada konsepstrategi bertahan hidup menurut Suharto (2009:29) (pada bab 2, hal 13)dimana strategi bertahan hidup adalah:

“kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya, strategi penanganan masalah ini pada dasarnya merupakan kemampuan segenap anggota keluarga dalam mengelola segenap aset yang dimilikinya.”

Strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh informan sebagai upaya dalam mempertahankan kelangsungan usahanya ditenga persaingan dengan ritel modern yang saat ini semakin ketat. Strategi ini dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh usaha seluruh informan dengan menggunakan seluruh

kemampuan informan. Toko tradisional harus tetap bertahan dan didukung keberadaannya karena pada dasarnya usaha ini merupakan usaha rakyat sebagai upaya mensejahterakan diri sendiri maupun keluarga yang membutuhkan hasil ekonomi untuk pemenuhan kebutuhan hidup.

4.4.1 Strategi Mempertahankan Omset Penjualan

Kehadiran ritel modern yang semakin menumpuk di sekitar toko informan memberikan pengaruh terhadap usaha mereka salah satunya ialah penurunan omset penjualan perharinya. Akibat pengaruh ini, informan melakukan beberapa strategi untuk meningkatkan omsetnya. Berikut adalah strategi yang dilakukan informan:

a. Memberikan Diskon Atau Potongan Harga

Sinyoto (2015:201) mengungkapkan bahwa ada 9 unsur utama yang menjadi daya dukung terbentuknya citra sebuah toko, salah satunya adalah promosi. Promosi ini terdiri dari 5 poin salah satunya adalah mengadakan penjualan dengan diskon. Pernyataan tersebut dibuktikan oleh ritel modern yang menerapkan fasilitas diskon atau potongan harga untuk beberapa produk tertentu. Tentu saja fasilitas ini dilakukan untuk menarik pelanggan untuk mau berbelanja pada ritel modern sehingga pengunjung toko tradisional menjadi berkurang. Inilah yang menjadi kelemahan dari toko tradisional, sangat jarang yang memberikan fasilitas diskon atau potongan harga kepada konsumen

Informan BA, DJ, IS, dan SU sadar bahwa kelemahan mereka dari segi harga khusus atau diskon menjadikan konsumen lebih memilih berbelanja di ritel modern, maka dari itu para informan melakukan strategi untuk memberikan diskon atau potongan harga. Hal ini didukung dengan penuturan DJ (47 tahun) pada saat wawancara:

“...saya selalu kasih harga khusus mbak buat satu RT saya, harganya lebih murah...” (23 May 2016).

Pemberian potongan harga juga dilakukan oleh informan BA yang diungkapkan pada saat wawancara:

“potongan harga boleh-boleh aja saya kasi, tapi tidak semua, hanya orang terdekat saja kaya tetangga” (BA 48 Tahun. 23 Mei 2016)

Dengan memberikan potongan harga, konsumen menjadi tertarik untuk berbelanja pada toko tradisional, karena hampir sama dengan ritel modern yang juga menerapkan diskon atau potongan harga.

b. Pemberian Penghargaan (*Reward*) bagi Pelanggan Setia

Reward yang dimaksudkan disini adalah penghargaan atau ucapan terima kasih yang diberikan oleh pedagang toko tradisional kepada konsumen yang setia berbelanja di tokonya yang terhitung dalam satu tahun. *Reward* ini juga dapat diartikan sebagai bonus. Informan BA, dan IS menerapkan strategi seperti ini setiap tahunnya sebagai ucapan terima kasih karena telah setia berbelanja ditokonya. Seperti yang diungkapkan oleh informan IS (45 tahun) pada saat wawancara:

“yaa tiap sebelum lebaran pas puasa saya kasih mbak sama yang langganan disini yang pembelanjannya rutin dan lumayan banyak kita perhitungkan juga, kalo belanjanya sedikit-sedikit ya ndak dikasih dek, kasihnya sirup 1 dan biscuit kaleng 1, ya itu juga bisa dibilang strategi saya sih mbak buat narik pelanggan.” (3 juni 2016).

Penghargaan yang diberikan oleh pihak toko biasanya berupa sirup dan makanan ringan atau makanan kaleng, tidak jauh berbeda dengan yang diberikan oleh informan IS. Informan BA juga melakukan hal yang sama dan diungkapkan pada saat wawancara:

“ya ada mbak paling 5-10 orang, ga banyak-banyak mbak, ngasihnya juga Cuma sirup, gula 2kg, dan roti kaleng.”(BA, 48 Tahun. 23 Mei 2016).

BA memberikan penghargaan kepada pelanggan setia berupa sirup, gula, dan makanan kaleng. Strategi pemberian penghargaan kepada konsumen ini dianggap sebagai penarik konsumen yang turut mempengaruhi minat belanja konsumen di toko tradisional sehingga mampu meningkatkan omset perharinya. Pemberian penghargaan ini juga diberikan biasanya pada saat menjelang lebaran, atau dalam hitungan satu tahun sekali.

Strategi pemberian *reward* ini menjadi salah satu kondisi dinamika di masyarakat. Tingkah laku manusia terhadap lingkungan sosialnya menunjukkan bahwa perilaku manusia dipengaruhi oleh lingkungannya. Begitu juga dengan informan yang memberikan reward terhadap lingkungannya atau konsumennya yang setia berbelanja di tokonya sebagai ucapan terima kasih.

c. Pemberian Label Harga Produk

Toko tradisional pada umumnya dilayani langsung oleh pemilik tokonya sendiri, bahkan hingga untuk mengetahui sebuah harga pada produk harus bertanya kepada pemilik atau pekerja toko. Berbeda dengan ritel modern yang telah membuat harga pada rak-rak jualannya sehingga konsumen langsung mengetahui harga barang yang akan dibeli, hal inilah yang menjadi kelemahan dari toko tradisional. Namun saat ini informan BA, DJ, dan SU melakukan pelabelan harga untuk produk-produk tertentu agar konsumen langsung mengetahui harga. Seperti yang diungkapkan oleh informan DJ (47 tahun) pada saat wawancara:

“ya itu saya buat biar konsumen bisa langsung ambil barangnya mbak ga usah tanya-tanya harga lagi, kan kaya di Alfamart dan Indomart mbak.”
(13 May 2016).

DJ melakukan perubahan dengan membuat label harga pada produk dagangannya untuk mempermudah konsumen dalam berbelanja. Hal senada juga diungkapkan oleh informan SU terkait pemberian label harga:

“ya ada yang saya kasi label harga, ada yang ngga juga mbak. Jadi gak semua.”(SU 54 Tahun. 13 Mei 2016).

Toko tradisional saat ini harus memajukan usahanya semodern mungkin sesuai dengan kemampuan usahanya masing-masing sebagai upaya untuk mempertahankan kelangsungan usahanya ditengah aktivitas ritel modern dengan segala keunggulannya. Salah satu cara memodernkan usaha adalah dengan membuat label-label harga pada sebuah produk seperti yang dilakukan oleh ritel modern dan telah dilakukan oleh para informan pokok.



Gambar 4.6: Label Harga (Sumber: Dokumentasi Pribadi 2016)

Memberi label harga pada produk dagangan bertujuan untuk memudahkan konsumen dalam mengetahui harga barang yang akan dibeli. Label harga di buat langsung pada sampul produknya, namun ada juga label harga yang dibuat di rak-rak yang ada di tokonya.

d. Pemberian Hutang

Pemberian hutang menjadi salah satu magnet yang cukup menarik bagi konsumen. Ini merupakan kepercayaan yang besar yang diberikan oleh pihak toko tradisional kepada konsumennya. Percaya bahwa konsumennya tidak akan lari, sehingga dibayar pada saat ia kembali berbelanja lagi kesana meskipun tidak menghindari resiko kalau saja konsumen tidak akan membayar kekurangan atau hutangnya pada saat belanja.

Informan BA, IS, SU memberikan fasilitas untuk berhutang pada saat berbelanja ditokonya, karena selain menganggap itu sebagai upaya membantu konsumen pada saat uangnya kurang, ternyata memberi hutang juga menjadi hal yang sangat penting saat ini dalam menjalankan usaha toko tradisional, seperti yang diucapkan pada saat wawancara:

“ya boleh dek, sekarang kalo ga gitu ya ga mau orang datang.” (IS 45 tahun, 23 May 2016).

Selain IS, SU juga mengungkapkan hal yang sama terkait pemberian hutang kepada konsumen:

“kalau untuk hutang, saya bolehinnya ke tetangga saja mbak, kan kita kenal siapa, sekalian kasih kepercayaan juga.” (SU 54 Tahun. 4 Juni 2016).

Dapat disimpulkan dari pernyataan IS dan SU bahwa masa sekarang ini jika sebuah toko khususnya toko tradisional tidak memberikan fasilitas untuk berhutang, maka tidak akan ada yang mau berbelanja ditoko tradisional, karena pada ritel modern tidak mungkin memberikan fasilitas untuk berhutang. Tidak hanya IS dan SU saja, BA juga melakukan hal yang sama terkait pemberian hutang kepada konsumen.

4.4.2 Strategi Memperoleh Keuntungan

Menjamurnya ritel modern disekitar toko informan tidak hanya memberi pengaruh berupa penurunan omset penjualan tetapi juga memberi pengaruh pada keuntungan sehingga menjadi menurun. Keuntungan ini digunakan oleh informan untuk menghidupi keluarganya dan biaya pendidikan anak-anaknya. Informan melakukan beberapa strategi untuk meningkatkan keuntungan yang dihasilkan tokonya. Berikut adalah strategi yang dilakukan oleh informan:

a. Penataan Ulang Toko

Kondisi sebuah toko menurut sebagian konsumen sangat penting karena mempengaruhi tingkat menarik atau tidaknya sebuah toko. Pada umumnya toko tradisional menata tokonya seadanya saja bahkan boleh dikatakan tidak tertata rapih. Berbeda dengan ritel modern yang menata tokonya sedemikian menariknya dan rapih, semua barang diletakkan sesuai kategorinya. Tidak hanya itu, tampilan dari toko tradisional juga kebanyakan kotor, lusuh, dan panas. Hal ini yang mendorong konsumen beralih memilih ritel modern sebagai tempat mereka berbelanja. Pernyataan ini juga didukung oleh informan DJ (45 tahun):

“tata ruangan toko ini mbak saya buat jadi kaya Alfamart Indomart, jadi mereka bisa ambil sendiri...harus menata ulang toko semodern mungkin

biar menarik pelanggan lagi mbak, supaya ga tersaingi sama Alfamart dan Indomart.” (13 Mei 2016)

Hal senada juga diungkapkan oleh informan IS terkait penataan tokonya pada saat wawancara berlangsung:

“penataan lebih rapih, kalo dulu kan toko saya tradisional banget, gak penataan kaya gini. Kalo sekarang kan lebih rapi, mie sendiri, snack sendiri, deterjen, saya bikin kaya Alfamart bisa ambil sendiri.”(IS 45 Tahun. 23 Mei 2016).

Seperti yang diungkapkan informan diatas bahwa dengan penataan ulang toko, informan mengakui bahwa strategi ini menjadi alat untuk menarik pelanggan karena tata ruang toko di desain sedemikian rupa hampir sama dengan ritel modern. Tidak hanya DJ dan IS saja yang melakukan seperti ini tetapi informan BA, dan SU juga melakukan hal yang sama. Strategi ini merujuk pada Sunyoto (2015:214) bahwa salah satu faktor pendukung Image toko agar konsumen tertarik salah satunya adalah pengaturan toko. Pengaturan yang dimaksud yaitu sistem pengaturan barang yang digunakan, dimana penataan barang dagangan dibuat berkelompok atau *free flow*, hal ini bertujuan untuk memudahkan konsumen mencari barang yang akan dibelinya. Penataan ulang toko ini seperti barang jualan diletakkan di rak-rak sesuai dengan kelompoknya misalnya alat keperluan mandi dengan sesama keperluan mandi, alat listrik dengan sesama alat listrik, makanan dengan makanan atau minuman dan begitu seterusnya.



Gambar 4.3 : Penataan Toko, Barang Dagangan dibuat Secara Berkelompok(Sumber: Dokumentasi Pribadi 2016)

Tidak kalah penting, dengan penataan ulang toko ini mengubah sistem penjualan yang awalnya konsumen dilayani oleh pemilik toko namun sekarang konsumen dapat mengambil barangnya sendiri yang akan dibeli, walaupun masih ada beberapa barang tertentu yang masih perlu dilayani oleh pemilik toko, tetapi secara keseluruhan dapat diambil sendiri oleh konsumen. Penataan ulang toko ini mampu membuat sebagian konsumen mengubah pandangannya tentang citra toko tradisional yang buruk karena lama-kelamaan tuntutan konsumen semakin tinggi sehingga memaksa pemilik usaha melakukan penataan ulang toko menjadi lebih menarik dan lebih nyaman.

b. Penambahan Jam Operasional

Jam operasional sebuah toko menentukan tingkat keuntungan sebuah toko, jika lebih lama membuka toko tersebut, maka keuntungan pun akan lebih banyak diterima, begitu juga sebaliknya jika jam operasional sebuah toko hanya sebentar maka jumlah keuntungan yang didapat juga berbeda dengan jam operasional yang lebih lama. Penambahan jam operasional menjadi sebuah strategi yang dilakukan oleh salah satu informan pokok yaitu informan DJ dan diungkapkan pada saat wawancara:

“dulu toko ini mbak bukannya dari jam 7 pagi sampai jam 9 atau 10 malam. Dulu saya buka ini awalnya karna saya dan suami saya kena pailit mbak, pengurangan karyawan, nah setelah itu suami saya fokus buka sampai subuh mbak, ini juga kesepakatan saya dengan suami karena lihat Alfamart dan Indomart disitu mbak bawa pengaruh buat usaha saya ini. Setelah itu saya masih dapat panggilan kerja lagi mbak, terus keluar lagi, waktu itu saya dan suami saya bagi jam jaga mbak... ya saya sama suami bikin jam buka jadi jadi lebih panjang mbak, dari jam 6 pagi sampe 4 subuh mbak, jadi saya bukannya 22 jam.” (DJ 47 Tahun. 13 Mei 2016).

Kehadiran ritel modern yang menumpuk disekitar tokonya mengharuskan DJ menambah jam operasional yang pada awalnya membuka dari jam 7 pagi hingga 9 malam, namun semenjak kehadiran ritel modern yang berdampak pada tokonya, jam operasional menjadi lebih lama dari jam 6 pagi hingga jam 4 pagi atau selama 22 jam perharinya.

Alasan DJ menambah jam operasional tokonya hingga 22 jam karena ketika diatas jam 12 malam, ritel modern yang dekat dengan tokonya sudah tutup dan konsumen akhirnya akan memilih berbelanja di tokonya. Namun, saat DJ membuka tokonya hingga diatas jam 12, apakah toko tersebut akan tetap banyak yang berbelanja karena pada umumnya jam-jam tersebut adalah jam istirahat, namun DJ (47 tahun) menangkis anggapan tersebut melalui ungkapannya pada saat wawancara:

“tapi kenyataanya justru lebih banyak yang beli jam-jam segitu mbak dibandingkan siang, karena waktu orang mau ke pasar tanjung banyak lewat dari sini mbak, jadi buat bekal mereka belinya kesini mbak. Kenapa saya dan suami juga membuka sampai jam 4 subuh itu karena Alfamart dan Indomartsudah tutup mbak, jadi waktu mereka tutup kita masih buka, nah disitulah banyak yang belanja kesini mbak.” (13 Mei 2016)

Berdasarkan penuturan DJ diatas, dapat disimpulkan bahwa pada jam 12 keatas keuntungan lebih banyak karena konsumen lebih banyak yang datang pada jam tersebut dibandingkan pada siang hari. Dengan kata lain, strategi penambahan jam operasional ini cukup berhasil untuk menambah keuntungan toko informan DJ.

Selain DJ, informan lain yaitu SU juga melakukan hal yang sama terkait jam operasional tokonya:

“kalo bukanya saya dari jam 8 pagi mbak, tutupnya ya itu jam 12 karena kan Indomart depan ini tutupnya jam 10 malem, jadi saya jam 11lah atau jam 12 mentok.”(SU 54 Tahun. 13 Mei 2016)

Mengalokasikan waktu yang lebih panjang terutama setelah ritel modern menutup tokonya, mampu menarik konsumen karena mereka akan berbelanja di toko tradisional ketika ritel modern sudah tutup. Tidak hanya itu saja, jam operasional yang lebih panjang juga menambah omset setiap harinya.

c. Penambahan Jenis barang

Salah satu kelemahan toko tradisional menurut Ngadiran dalam Basri (2012:156)mengungkapkan bahwa salah satu kelemahan toko tradisional adalah penjualan barang yang kurang variatif atau kurang beragam, berbeda dengan ritel modern dimana ritel modern menjual segala kebutuhan sehari-hari dengan lengkap.

Memang ritel modern dan toko tradisional sama-sama menjual kebutuhan sehari-hari namun ritel modern lebih lengkap dan lebih variatif dibandingkan toko tradisional. Apabila toko tradisional masih ingin dikunjungi oleh konsumen-konsumennya, maka kelemahan tersebut harus segera diatasi. BA mampu menjawab permasalahan terkait jenis dagangan yang kurang variatif, sehingga BA menambahkan barang dagangannya dan diungkapkan pada saat wawancara:

“Ya Alhamdulillah berkah dari jual jamu itu bisa menghidupi keluargalah. Seandainya ga jual jamu ya gatau dari mana pemasukan. Ya Alhamdulillah jamu tetap eksis ya tambahannya dari jamu itu mbak. Kalau ga ada jamu ya mungkin agak sulit karena ada alfa suka adain promo buat barang-barang yang juga sama dijual kaya disini. Kalau ga ada promo ya kita tenanglah, kan kalau minyak-minyak dan mie itu kan kadang ada promo.”(BA 48 Tahun. 13 Mei 2016).

Senada dengan penuturan informan BA, informan IS juga mengungkapkan tentang penambahan barang dagangan pada tokonya:

“ohh yaa ada mbak saya nerima titipan juga dari orang, kaya makanan ringan yang sudah di pack-pack gitu mbak tapi saya ga nerima kue-kue basah kalo lama ga laku nanti jadi basi.” (IS 45 Tahun. 23 Mei 2016).

Penambahan jenis barang dagangan dianggap oleh informan sebagai salah satu upaya menarik pelanggan. Penambahan jenis barang dagangan tidak hanya dilakukan oleh BA dan IS, tetapi DJ dan SU juga melakukan hal yang sama. Berikut rangkuman penambahan barang dagangan pada informan BA, DJ, IS, dan SU diantaranya: informan BA menambah jenis jualan berupa jamu (bisa diseduh ditempat sekaligus minum ditempat), alat listrik. Informan DJ menambah jualan, snack ringan yang sudah di *pack*, alat listrik. Informan IS menambah jenis jualan seperti nugget, snack ringan yang sudah di *pack*, kertas nasi, alat listrik. Informan SU menambah jualan seperti beberapa jenis sayur, kacang-kacangan, gorengan, snack yang sudah di *pack*, jenis-jenis rokok.



Gambar 4.4: Penambahan Barang Dagang (Dokumentasi Pribadi 2016)

Penambahan jenis barang yang dilakukan oleh semua informan dianggap telah membantu menambah omset yang didapat oleh informan setiap harinya meskipun keuntungan yang didapat dari penambahan barang tersebut hanya sekitar 10%-20% perprodukt. Penambahan barang juga dilakukan oleh informan tambahan sekaligus pelanggan konsumen DJ seperti yang diungkapkan oleh SI pada saat wawancara:

“kalau ada warung kaya gini kan saya juga jadi enak mbak, saya juga bisa naruh kue yang saya buat kaya yang mbak cobain barusan itu. Sama-sama bawa keuntungan mbak, saya belanja di mbak DJ juga untuk keuntungan dia, mbak DJ juga mau terima titipan kue dari saya untuk keuntungan saya. Membantu mbak, kan kalau kue-kue kaya gini ga boleh ditaruh di alfamart” (SI 49 Tahun, 13 Mei 2016).

Selain membawa keuntungan bagi pemilik toko, penambahan jenis barang dagangan seperti yang kue yang dilakukan oleh informan SI juga memberi keuntungan tersendiri bagi SI sehingga juga mampu membantu usaha informan SI. Strategi dari segi penambahan jenis barang ini dianggap berhasil oleh informan.

Walaupun toko tradisional memiliki sejumlah kelemahan seperti yang sudah dijabarkan pada penjelasan sebelumnya, toko tradisional juga sebenarnya memiliki kekuatan tersendiri terutama kekuatan sosio-emosional yang tidak dimiliki oleh ritel modern. Kekuatan toko tradisional dilihat dari beberapa aspek, diantaranya harga yang relatif lebih murah dan dapat ditawar, jarak yang dekat dengan pemukiman warga (mudah dijangkau baik di perkotaan maupun pedesaan). Agar kekuatan toko

tradisional tersebut tetap terjaga, sudah sewajarnya toko tradisional melakukan perubahan.

Disamping adanya usaha dari toko tradisional untuk melakukan perubahan dengan menerapkan strategi pada tokonya dalam meningkatkan omset penjualan dan keuntungan, pemerintah juga diharapkan turut campur tangan untuk melindungi keberadaan toko tradisional, mengeluarkan kebijakan tegas yang memihak terhadap toko tradisional, agar keberadaan toko tradisional ini diakui.

Walaupun strategi yang dilakukan oleh para informan telah berhasil di implementasikan pada tokonya dan mampu meningkatkan omset penjualan serta keuntungan, namun mereka tetap mengkhawatirkan kehadiran-kehadiran ritel modern yang akan semakin bertambah jumlahnya. Seperti yang diungkapkan oleh informan IS (45 tahun) pada saat wawancara:

“...ini mau buka lagi ni selisih 3 rumah dari sini, mau buka Indomart. Kemaren dia minta tanda tangan kesini, ya mau apa, sana juga pake modal sendiri. Wes pasrah dek. Kita mau apa? Mau nolak, ya dari atas sudah ada izinnya, mau gimana, ya nelateni aja sudah... yaa ada denger-denger juga sih katanya mau dikasi bingkisan dari pihak Indomartnya, saya ndak tau, ke warga sana dibilangin, kalo ke sini sih ga ada dibilang gitu. Tapi ya gak apa-apa dek.” (3 juni 2016).

Berdasarkan penuturan informan IS diatas, mengisyaratkan bahwa ia pasrah dengan pertumbuhan ritel modern walaupun sebenarnya sangat disayangkan sekali karena mereka tidak memperhatikan toko tradisional yang ada didekatnya. Berbeda dengan yang diungkapkan oleh informan BA bahwa ia tidak setuju kalau akan ditambah lagi gerai Indomart, ia sangat menyesalkan peraturan yang dibuat pemerintah Kabupaten Jember tidak dapat direalisasikan dengan baik. Bahkan informan BA pernah ikut berdemonstrasi menolak kebijakan pemerintah yang membiarkan gerai ritel modern terus bertumbuh di jember, berikut ungkapan kesesalan dan harapan informan BA (48 tahun) terkait semakin bertumbuhnya ritel modern:

“saya dulu pernah ikut demo di DPR tahun 2010 atau 2011, pernah saya maju sampai kedepan, dulu pernah perjanjiannya bupati bilang gini “1 kecamatan itu diisi 5 toko modern” waktu jamannya masih pak DJalal tapi ya gitu ga ada respon dari pemerintah. Yaa itu taunya bukan 1 kecamatan malah 1 kelurahan, ini aja udah berapa ini, depan ini 2, sebelum belokan 1 udah 3 mbak deket sini. Ini kan istilahnya jadi mau membunuh toko tradisional, kan kasian kan. Kaya di banyuwangi, saya acungkan jempol itu bupatinya. Di banyuwangi tu ada cuma yang tradisional tetap eksis, mau nambah toko modern lagi gak bisa, seimbang jadinya jadi, toko modern ada, toko tradisional ada. Bolehlah, siapa yang melarang ada toko modern ya tapi sesuai perjanjian dulu, kalau peraturannya 1 kecamatan sekian ya harus sesuai, gak masalah, jarak itu diperhatikan. Mereka eksis ya kita juga eksis. Kita cari makan juga kan kaya gini. Tapi kalau kaya gini sudah over dosis ini namanya, dimanamana ada. Ya kalau orang-orang kaya ya enak, kalau kita-kita dari mana uangnya. Ya bisa makan sudah alhamdulillah, anak istri saya bisa makan ya alhamdulillah. Kalau tambah terus toko modern ini waduh mau dikemanakan usaha-usaha tradisional kaya gini. Kalau pun terpaksa usaha saya tutup, ya saya kan masi bisa jadi makelar, nah kalau yang lain kan kita gatau, mau makan apa mereka, kasian yang ga punya pengalaman ga bisa cari kerja lagi.”(23 May 2016).

Upaya yang dilakukan informan BA dirasa sia-sia karena pemerintah tidak merespon aspirasinya yang disampaikan beberapa tahun lalu didepan gedung DPRD Kabupaten Jember. Justru sampai saat ini semakin banyak gerai ritel modern yang bertumbuh pesat. Hal yang sama juga dilakukan oleh suami dari informan DJ dimana suaminya dan warga dekat tokonya mengumpulkan tanda tangan untuk menolak pembangunan giant, namun tidak pernah direspon dan tetap dilanjutkan hingga saat ini sudah berdiri megah di pinggir jalan kelurahan Jember Kidul. Ini dibuktikan dari ungkapan DJ yang diberi pertanyaan oleh peneliti tentang harapannya melihat ritel modern saat ini semakin berkembang pesat:

“ya harapannya mbak, pemerintah semakin memperhatikan saja mbak dampak dari pendirian Alfamart dan Indomart, jaraknya itu kalau bisa jangan terlalu dekat, kalo mau dihilangkan kan tidak mungkin karena mereka juga punya karyawan, saya hanya mempermasalahkan jarak saja mbak supaya jangan terlalu dekat. Dan kalau bisa tiap 1 kelurahan misalnya hanya ada 1 saja atau 2 mbak, tidak menumpuk seperti ini. Kalau seperti ini kan kesannya pemerintah tidak konsisten mbak, saya

pernah membaca soalnya tentang penataan jarak minimarket gitu mbak tapi yang kita liat saat ini tidak seperti itu, justru melenceng. Suami saya juga pernah sama orang-orang sini kumpulin tanda tangan supaya giant yang didepan sana tidak dilanjutin pembangunannya, tapi ya gitu mbak gak digubris malah udah jadi kan sekarang. Ya diperhatikanlah maunya mbak toko tradisional ini biar sama-sama hidup juga mbak seimbang dengan minimarket. Di whatsapp sering juga mbak share tentang toko tradisional, banyak yang bilang mendingan belanja ke toko tradisional aja mbak karena kita akan tahu gimana kondisi mereka, kekeluargaan jadi lebih terjalin, saya sih tidak melarang mereka belanja ke minimarket mbak, tapi ke toko tradisional juga perlu agar kita saling mengenal dan mengetahui kondisi ekonomi khususnya dan menjalin kekeluargaan.” (DJ 48 tahun, 7 juni 2016).

Seperti diketahui pemerintah mengeluarkan peraturan yang disahkan oleh presiden dalam peraturan presiden tentang penataan lokasi ritel modern, dimana dalam Perpres No. 112 Tahun 2007 tentang penataan dan pembinaan pasar tradisional, pusat perbelanjaan dan toko modern dalam pasal 3 ayat 2 dikatakan bahwa dalam penataan lokasi, pendirian ritel modern seharusnya memperhitungkan kondisi sosial-ekonomi masyarakat, keberadaan pasar tradisional, dan ukm yang terdapat di wilayah ritel modern tersebut. Permendag No. 53 Tahun 2008 tentang pedoman penataan dan pembinaan pasar tradisional pusat perbelanjaan dan toko modern lebih rinci lagi dalam aturan ini diatur mengenai zonasi serta *trading term*. Demikian juga Pemkab Jember melalui dinas terkait yaitu dinas ESDM 510/542/411/2009 tentang pendirian toko modern dimana dalam surat tersebut salah satunya mengatur bahwa dalam membuka toko modern harus berjarak 1000 meter dari toko modern atau ritel modern yang lainnya. Namun kenyataan pahit yang harus diterima oleh informan bahwa mau tidak mau usahanya harus terkena dampak ritel modern yang letaknya sendiri berdekatan dengan tokonya bahkan lebih dari 2 gerai ritel modern.

Berkaca dari situasi yang ada saat ini informan telah melakukan banyak strategi untuk mempertahankan usahanya ditengah gempuran ritel modern yang semakin fatal, dan strategi tersebut telah mampu membantu para informan untuk membangkitkan usahanya serta meningkatkan omset penjualan dan keuntungan toko

sehingga dampak yang dahulu sangat dikhawatirkan, tetapi saat ini sudah mampu diatasi berkat kemauan dan campur tangan komunitas sesama pemilik toko tradisional sehingga pedagang mampu bertahan ditengah persaingan yang ketat dengan ritel modern.

4.4.3 Pemanfaatan Kelompok Sosial

Pemanfaatan kelompok sosial merupakan kegiatan yang dilakukan oleh para pedagang toko tradisional yang ada di Jember termasuk Kelurahan Jember Kidul disamping menjalankan usahanya tersebut. Kelompok sosial yang dimaksudkan disini adalah sekumpulan pedagang toko tradisional yang tersebar di Jember Kota yang tujuannya berfungsi sebagai wadah anggota untuk berbagi pengalaman, mendiskusikan masalah yang dihadapi oleh toko mereka dan lain sebagainya. Soekanto (2012:101) (pada bab 2, hal. 10) menjelaskan bahwa ada beberapa syarat tertentu suatu himpunan manusia dikatakan sebagai kelompok sosial, antara lain:

- a. Adanya kesadaran pada setiap anggota kelompok bahwa dia merupakan sebagian dari kelompok yang bersangkutan;
- b. Ada hubungan timbal balik antara anggota yang satu dengan anggota yang lainnya;
- c. Ada suatu faktor yang dimiliki bersama sehingga hubungan antar mereka bertambah erat, yang dapat merupakan nasib yang sama, kepentingan yang sama, tujuan yang sama, ideologi politik yang sama dan lain-lain. Tentunya faktor mempunyai musuh bersama misalnya, dapat pula menjadi faktor pengikat/pemersatu;
- d. Berstruktur, berkaidah dan mempunyai pola perilaku;
- e. Bersistem dan berproses.

Dari penjelasan strategi yang telah dijelaskan pada subbab diatas, sebagian informan mendapatkan strategi tersebut dari sebuah kegiatan kelompok sosial yang mereka ikuti. Kelompok sosial tersebut terdiri dari para pemilik toko tradisional se-Jember kota. Mengacu pada konsep diatas, paguyuban ini terbentuk karena

didalamnya merupakan anggota yang bernasib sama dan mempunyai kepentingan yang sama serta memiliki tujuan yang sama. Menurut informan DJ dengan mengikuti kegiatan tersebut mereka mendapat banyak manfaat yang dapat memajukan tokonya. DJ (47 tahun) mengungkapkan pada saat wawancara:

“...ini saya dapatkan dari sharing di paguyuban itu mbak... ini salah satu keuntungan dari paguyuban itu mbak, selain ada arisan dan jalan-jalan yang kaya saya bilang tadi, disini juga diajak untuk berfikir gimana strategi yang dipakai biar bisa seimbang sama Alfamart dan Indomart, jadi toko lain juga men-share strategi-strategi yang mereka buat ditokonya mbak, kalau cocok dengan toko saya, ya saya terapkan mbak ditoko saya...disana kita ngomongin tentang toko-toko kita mbak, pencapaian apa yang kita capai, terus nanti kita dapet hadiah mbak kaya kulkas, mesin cuci dan lainnya. Terus nanti kita juga bahas gimana kelangsungan toko kita mbak, saling sharing dari toko-toko lain gimana yang mereka lakuin buat toko mereka mbak biar makin ramai.” (13 May 2016).

Senada dengan ungkapan DJ, BA juga menyatakan hal yang sama terkait manfaat mengikuti kegiatan kelompok sosial tersebut:

“Manfaat dari paguyuban ini sih sangat membantu mbak, khususnya saran-saran tentang strategi toko, bisa saya lakukan juga di toko saya. Ya sangat membantulah mbak” (BA 48 Tahun, 13 Mei 2016).

Dari ungkapan DJ dan BA diatas menyatakan bahwa terdapat usaha yang dilakukan oleh para pemilik toko tradisional untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dengan cara membentuk dan mengikuti kelompok sosial sesuai dengan bidang yang digeluti yaitu pedagang toko tradisional. Dalam hal ini pedagang toko tradisional membentuk dan mengikuti kelompok sosial untuk melakukan perubahan bagi tokonya dalam hal membangun kembali usaha mereka yang terkena dampak ritel modern.

Tidak hanya DJ dan BA saja yang mengikuti kegiatan tersebut tetapi juga IS, dan SU sama-sama mengikuti kelompok yang sama, namun yang menjadi perbedaannya ialah tingkat kehadiran informan pada saat diadakan pertemuan-pertemuan untuk seminar, ataupun sekedar *sharing* dirumah salah satu anggota

kelompok tersebut. Pada kelompok tersebut, pertemuan yang mereka lakukan adalah merumuskan masalah-masalah yang dihadapi toko tradisional khususnya menjawab permasalahan akibat terkena dampak dari ritel modern sehingga terbentuklah suatu rancangan strategi untuk menarik konsumen ke toko mereka agar omset mereka kembali normal bahkan meningkat dibandingkan pada saat sebelum terkena dampak ritel modern.

Melalui komunitas tersebut ditemukan bagaimana cara untuk keluar dari masalah yang dihadapi oleh para pemilik toko karena pada saat pertemuan tersebut, masing-masing pemilik toko membagikan pengalamannya dan bagaimana ia bangkit dari dampak yang mengepung tokonya. Kemudian strategi yang telah di bagikan pada saat pertemuan tersebut apabila dirasa cocok oleh anggota yang lainnya, maka strategi tersebut akan diterapkan di tokonya. Dalam komunitas tersebut, para anggota tidak hanya membahas bagaimana mereka agar tetap bertahan dengan usahanya namun juga ada kalanya mereka melakukan rekreasi bersama seluruh anggota kelompok dan keluarganya.

“Nah nanti kadang-kadang diadain jalan-jalan juga mbak” (DJ 47 Tahun, 21 Maret 2016).

Hal senada juga diungkapkan oleh informan BA pada saat wawancara:

“ada arisannya mbak, tapi ada juga rekreasinya, saya ga ikut arisannya, tapi kalau lagi ada rekreasi saya ikut” (BA: 13 Mei 2016)

Selain rekreasi, pertemuan lebih intens yang mereka lakukan setiap satu bulan sekali ialah arisan, dan tempat mereka melakukan arisan adalah dirumah anggota komunitas yang diacak setiap kali pertemuan. Seperti yang diungkapkan oleh informan DJ:

“jadi itu setiap bulan perkumpulannya mbak sekaligus ada arisannya juga.” (DJ 47 Tahun 13 Mei 2016).

Berbeda dengan DJ, justru informan SU tidak mengikuti arisannya, namun apabila ada rekreasi dan perkumpulan selalu ikut, seperti yang diungkapkan pada saat wawancara:

“ada sih mbak, ada arisannya juga malah, tapi saya gak ikut arisannya mbak, cuma kalo ada undangan perkumpulan aja baru suami saya yang ikut, kaya rekreasi juga suami saya yang ikut.” (SU 54 Tahun, 13 Mei 2016).

Hal senada juga diungkapkan pada saat wawancara oleh IS terkait keaktifannya dalam arisan:

“yaa ikut mbak, ada arisannya tapi saya belum ikut arisannya. Kalo lagi ada kumpul juga saya belum ikut sih mbak, saya pernah diajak masih ada suami, terus suami meninggal saya belum nembusi lagi, belum 1 tahun kok bapaknya meninggal.” (IS 45 Tahun, 23 Mei 2016)

Informan SU, BA, dan IS tidak mengikuti arisan yang diadakan setiap bulan oleh komunitas perkumpulan toko tradisional tersebut, namun apabila diadakan pertemuan seperti seminar atau rekreasi, mereka akan ikut. Hanya informan DJ saja yang mengikuti semua rangkaian acara atau aturan dari komunitas tersebut. Arisan merupakan tipe kelompok sosial tipe paguyuban (*gemeinschaft*) seperti yang dijelaskan oleh Tonnies dalam Soekanto (2012:118) (pada bab 2, hal. 11). Ciri-ciri dari paguyuban sendiri ialah hubungan menyeluruh yang mesra, hubungan yang bersifat pribadi, khusus untuk beberapa orang saja, dan hubungan tersebut hanyalah untuk “kita” dan tidak untuk orang-orang lain diluar “kita”. Arisan yang dilakukan oleh kelompok sosial yang terdiri dari pemilik toko se-Jember kota ini merupakan tipe paguyuban karena jiwa-pikiran (*gemeinschaft of mind*) dimana terdiri dari orang-orang yang walaupun tak mempunyai hubungan darah atau tempat tinggalnya tidak berdekatan, tetapi mereka mempunyai jiwa dan pikiran yang sama, ideologi yang sama. Dengan adanya paguyuban ini membantu para anggota untuk berinteraksi dan saling berbagi tentang pengalaman mereka dalam menjalankan usaha serta strategi-strategi apa yang diterapkan pada tiap-tiap toko. Ini merupakan salah satu tujuan adanya paguyuban tersebut yaitu memajukan usaha mereka.

Dengan adanya komunitas yang terdiri dari para pedagang toko tradisional ini membawa dampak positif khususnya bagi kelangsungan toko mereka. Strategi yang dibagikan pada saat pertemuan berlangsung, mulai diterapkan oleh para anggota

komunitas dan strategi tersebut membantu mengembalikan omset mereka yang dulu sempat berkurang akibat aktivitas ritel modern, dan saat ini sudah kembali normal dan ada yang meningkat namun ada juga yang tetap pada omset saat belum terkena dampak. Namun, secara keseluruhan rata-rata strategi yang dilakukan cukup berhasil sehingga toko mampu bertahan dan tetap mampu memenuhi kebutuhan hidup serta pendidikan anak-anak informan.



BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut dewasa ini pertumbuhan ritel modern di Kabupaten Jember khususnya Kecamatan Kaliwates mengalami pertumbuhan yang cukup besar. Saat ini hasil ritel modern yang berada di Kecamatan Kaliwates ada sekitar 46 gerai yang terdiri dari 44 minimarket (Indomart, Alfamart) dan 2 supermarket. Pada Kelurahan Jember Kidul, Kecamatan Kaliwates terdapat banyak gerai ritel modern yang bangunannya berdampingan dengan toko tradisional. Permasalahan tidak hanya sampai disini, bangunan ritel modern berada dekat dengan toko tradisional informan pokok jumlahnya lebih dari 2 gerai. Kondisi seperti ini menjadi masalah besar bagi informan pokok, pasalnya semenjak kehadiran ritel-ritel modern ini sangat mempengaruhi omset dan keuntungan informan pokok yaitu BA, DJ, IS, dan SU.

Pengaruh yang dirasakan oleh seluruh informanyaitu berupa penurunan omset 30%-50% perharinya karena banyak konsumen yang beralih tempat berbelanja ke ritel modern sehingga keuntungan pun menurun. Akibat pertumbuhan ritel modern yang semakin berkembang banyak, menimbulkan persaingan antara ritel modern dengan toko tradisional. Dengan terjadinya penurunan omset, otomatis mengalami penurunan keuntungan, dan secara langsung mengancam kelangsungan toko.

Upaya mempertahankan kelangsungan usaha dan meminimalisir dampak yang terjadi, seluruh informan telah melakukan beberapa strategi pemasaran yang dibagi kedalam dua strategi yaitu untuk meningkatkan omset penjualan dan meningkatkan keuntungan. Tiga informan melakukan strategi yang sama diantaranya: penataan ruang toko, menambah jenis barang dagangan, pemberian label harga mampu bertahan ditengah persaingan yang semakin ketat dengan ritel modern. Satu informan tetap bertahan meskipun salah satu strategi yang digunakan oleh ketiga informan sebelumnya berbeda, namun ia tetap mampu menjaga kelangsungan usahanya.

Strategi yang telah disebutkan sebelumnya, informan masih tetap *survive* dengan usahanya. Sampai penelitian ini selesai mereka masih tetap mengoperasikan usahanya. Para informan juga menaruh harapan khususnya kepada pemerintah agar memperhatikan pedagang-pedagang toko tradisional seperti mereka dan yang terpenting implementasi kebijakan penataan ritel modern harus dilakukan secara tegas agar tidak terjadi penumpukkan gerai-gerai ritel modern.

Seluruh informan semata-mata mendapatkan ide untuk membuat strategi yang diterapkan pada tokonya tidak hanya dari pemikiran sendiri saja. Namun, turut campur tangan paguyuban yang terdiri dari para pemilik toko tradisional se-Jember kota. Pada paguyuban ini mereka diajak untuk berfikir memecahkan masalah yang terjadi pada usahanya, merumuskan strategi-strategi yang akan di terapkan pada tokonya. Pertemuan yang dilakukan oleh paguyuban ini adalah seminar, arisan dan rekreasi. Arisan dilakukan dalam waktu satu bulan sekali.

5.2 Saran

Adapun saran-saran yang diberikan peneliti terkait dengan inti pembahasan pokok penelitian ini adalah:

1. Bagi Pemerintah

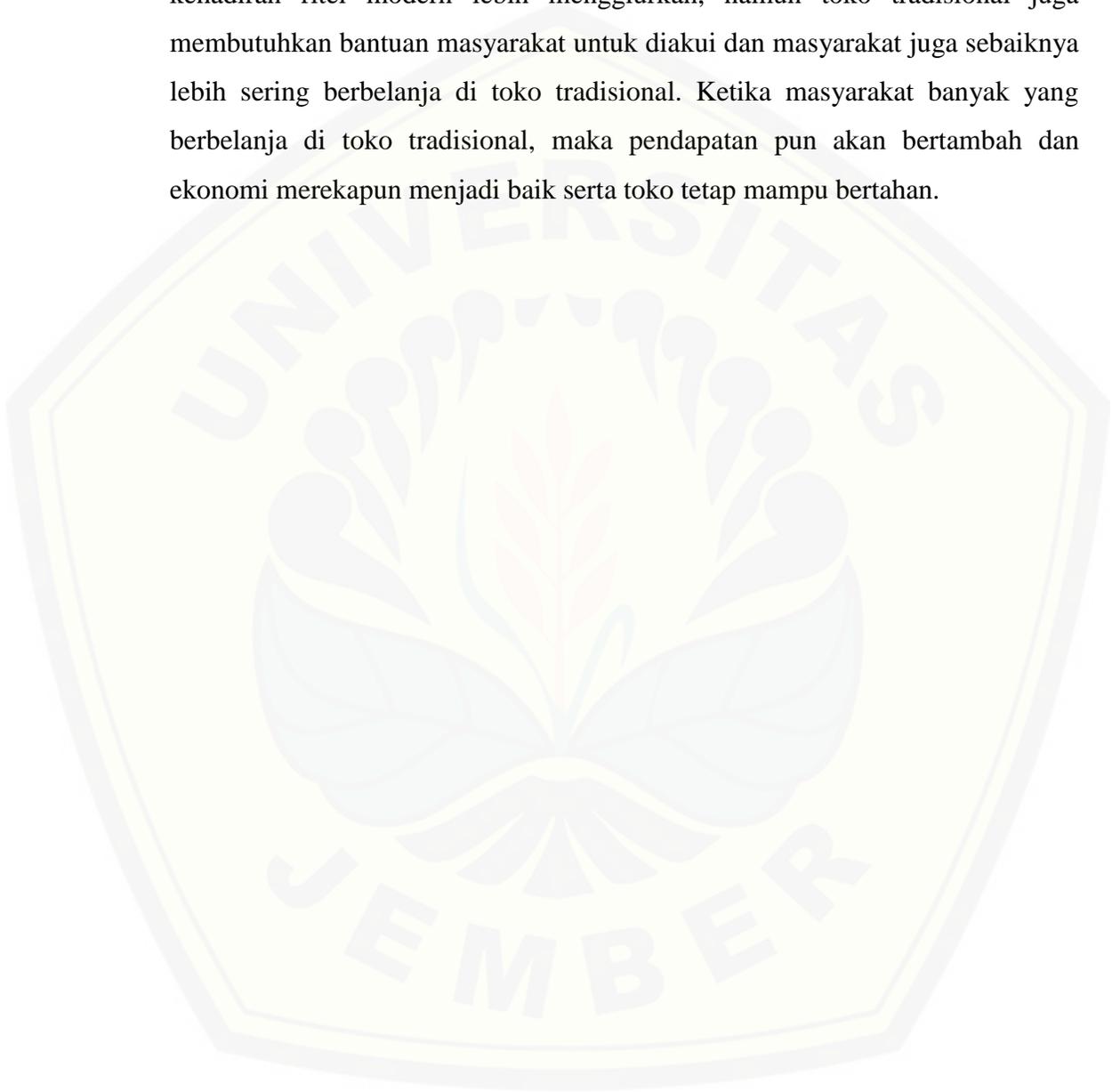
Campur tangan pemerintah Kabupaten Jember dalam mempertegas kebijakan terkait zonasi ritel modern, serta perlindungan berupa kebijakan yang melindungi toko tradisional

2. Bagi Pedagang Toko Tradisional

Bagi pedagang toko tradisional secara umum dan khusus informan pokok harus tetap melakukan strategi dan inovasi-inovasi bagi tokonya, agar masyarakat semakin lagi merasa berat untuk tidak berbelanja di toko tradisional. Tidak ketinggalan juga jalinan relasi yang terbentuk dalam sebuah komunitas sesama toko tradisional harus semakin dijaga dan semakin berkembang karena secara langsung, keberadaan komunitas para pemilik toko tradisional ini juga memberi manfaat besar bagi kelangsungan toko tradisional milik mereka.

3. Bagi Masyarakat

Bagi masyarakat perlu juga memperhatikan toko tradisional, walaupun kehadiran ritel modern lebih menggiurkan, namun toko tradisional juga membutuhkan bantuan masyarakat untuk diakui dan masyarakat juga sebaiknya lebih sering berbelanja di toko tradisional. Ketika masyarakat banyak yang berbelanja di toko tradisional, maka pendapatan pun akan bertambah dan ekonomi mereka pun menjadi baik serta toko tetap mampu bertahan.



DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Adi, Isbandi Rukminto. 2013. *Kesejahteraan Sosial: Pekerjaan Sosial, Pembangunan Sosial, dan Kajian Pembangunan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Alisjahbana. 2005. *Sisi Gelap Perkembangan Kota*. Yogyakarta: Pressindo
- Anoraga, Panji. 2004. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: PT Rineka Cipta
- As'ad, M. 1998. *Seri Ilmu Sumber Daya Manusia: Psikologi Industri*. Yogyakarta: Liberti Yogyakarta
- Baiquni, M. 2007. *Strategi Penghidupan Di Masa Krisis*. Yogyakarta: Ideas media.
- Basri, M Chatib, dkk. 2012. *Rumah Ekonomi Rumah Budaya: Membaca Kebijakan Perdagangan Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Bungin, Burhan. 2003. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Irawan, Prasetya. 2006. *Penelitian Kualitatif & Kuantitatif untuk Ilmu Ilmu Sosial*. Jakarta: DIA FISIP UI.
- Kusnadi. 2002. *Konflik Social Nelayan (Kemiskinan Dan Perebutan Sumber Daya Perikanan)*. Yogyakarta: LKiS
- Moleong, Lexy J. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- _____. 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyanto, Sumardi & Hans, Dieters, Evers. 1995. *Kemiskinan dan kebutuhan pokok*. Jakarta: CV. Rajawali
- Rachbini, Didik. 1996. *Ekonomi Informal Perkotaan*. Jakarta: LP3ES
- Sanapiah, Faisal. 2005. *Format-format Penelitian Sosial*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Serfianto, dkk. 2013. *Sukses Bisnis Ritel Modern*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Sjahbana, Ali. 2005. *Sisi Gelap Perkembangan Kota*. Yogyakarta. LaksBang PressIndo
- Sopiah & Syihabudhin. 2008. *Manajemen Bisnis Ritel*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Soekanto, Soerjono. 2012. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.

- Soetomo. 2014. *Kesejahteraan dan Upaya Mewujudkannya dalam perspektif masyarakat lokal*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sugiyono. 2005. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- _____.2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- _____. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Suharto, Edi. 2009. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*. Bandung: Refika Aditama.
- Sujana, ST Asep. 2005. *Paradigma Baru Dakam Manajemen Ritel Modern*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sumintarsih,dkk. 2011. *Eksistensi Pasar Tradisional (Relasi Dan Jaringan Pasar Tradisional Dikota Surabaya, Jawa Timur*. Yogyakarta: Balai Pelestarian Sejarah dan Nilai Tradisional.
- Sunyoto, Danang. 2015. *Manajemen Bisnis Ritel*. Yogyakarta.CAPS (Center for Academic Publishing Service).
- Swastha, Basu. 2002. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tambunan, Tulus. 2012. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*. Jakarta: LP3ES.
- Universitas Jember. 2012. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: Jember University Press.
- Utami, Christina Whidya. 2008. *Manajemen Ritel: Strategi dan Implementasi Ritel Modern*. Jakarta: Salemba Empat.

Perundang-Undangan:

- Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 112 Tahun 2007 Tentang Pedoman Penataan Dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan Dan Toko Modern
- Republik Indonesia 2009. Undang-Undang No 11 Tahun 2009 Tetntang Kesejahteraan Sosial. Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2009, No. 4976. Sekretariat Negara. Jakarta..
- Surat Himbauan ESDM 510/542/411/2009 Tentang Pendirian Toko Modern

Situs Web :

www.kppu.go.id diakses pada 7 Oktober 2015 pukul 12.00 WIB

www.bkkbn.go.id diakses 30 Juni 2016 pukul 13.00 WIB

www.organisasi.org diakses 17 Juni 2016 pukul 13.00 WIB

<http://nasional.tempo.co> diakses 7 Oktober 2015 pukul 14.40 WIB



LAMPIRAN 1

PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN POKOK

STRATEGI PEDAGANG TOKO TRADISIONAL DALAM MEMPERTAHAKAN KELANGSUNGAN USAHANYA DITENGAH AKTIVITAS RITEL MODERN

(Studi Deskriptif Pada Pedagang Toko Tradisional Kelurahan Jember Kidul,
Kecamatan Kaliwates Jember)

Nama :

Usia :

Alamat :

1. Apakah usaha toko ini milik sendiri atau tidak?
2. Apa yang mendorong bapak/ibu membuka usaha toko kelontong?
3. Sudah berapa lama bapak/ibu menjalankan usaha ini?
4. Apa saja yang dijual pada usaha toko ini?
5. Bagaimana sistem penjualan yang dijalankan usaha oleh toko ini?
6. Mulai jam berapa bapak/ibu membuka usaha toko ini? Dan sampai jam berapa?
7. Berapa pendapatan yang didapat dalam sehari sebelum adanya ritel modern yang berdiri dekat toko bapak/ibu?
8. Apakah ada dampak yang dirasakan dari keberadaan ritel modern yang berdiri dekat dengan toko bapak/ibu ini?
 - a. Jika ada dampak dari adanya ritel modern, dampaknya yang seperti apa?
9. Berapa pendapatan yang didapat dalam sehari setelah berdirinya ritel modern didekat toko bapak/ibu ini?
10. Strategi toko:
 - a. Strategi khusus apa yang dilakukan untuk menambah omset bapak/ibu?
 - b. Strategi apa yang dilakukan untuk kelangsungan usaha bapak/ibu?

11. Bagaimana pendapat bapak/ibu dengan semakin menjamurnya ritel modern ini?
- a. Apa yang diharapkan oleh bapak/ibu dengan semakin maraknya ritel modern ini?



PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN TAMBAHAN

Pertanyaan untuk konsumen:

Nama:

Usia:

Pekerjaan:

1. Apakah ibu sering berbelanja pada toko tradisional?
2. Apa alasan ibu memilih berbelanja toko tradisional?
3. Menurut ibu lebih nyaman berbelanja di toko tradisional atau ritel modern?
4. Apa pendapat ibu mengenai toko tradisional?

Pertanyaan untuk Perangkat kelurahan:

Nama:

Usia:

Jabatan:

1. Bagaimana menurut bapak terkait maraknya ritel modern yang ada di kelurahan ini?
2. Bagaimana prosedur atau proses pendirian ritel modern di kelurahan ini?
3. Apakah kelurahan ini sendiri memiliki aturan sendiri terkait pembangunan ritel modern untuk kelurahan ini?
4. Menurut bapak bagaimana cara yang harus dilakukan dari pihak pemerintah untuk melindungi toko tradisional agar terhindar dari dampak ritel modern?

LAMPIRAN 2

DOKUMENTASI WAWANCARA DAN AKTIVITAS INFORMAN



Informan SI melakukan transaksi dengan DJ bensin



DJ melayani konsumen pembelian



Informan HO melakukan transaksi dengan IS



Wawancara dengan DJ



BA melayani konsumen



Kondisi toko SU



LAMPIRAN 3

TRANSKIP REDUKSI

STRATEGI PEDAGANG TOKO TRADISIONAL DALAM MEMPERTAHANKAN KELANGSUNGAN USAHANYA DITENGAH AKTIVITAS RITEL MODERN

(Studi Deskriptif Pada Pedagang Toko Tradisional di Kelurahan Jember Kidul, Kecamatan Kaliwates, Jember)

Kajian	Keterangan	Transkrip Wawancara
Deskripsi Informan	Masa Kerja Informan Sebagai Pedagang Toko Tradisional	<p>“awalnya ini saya buka dari tahun 2004, awalnya saya karyawan dulu diperusahaan rokok di Wismilak, disana saya ada pengurangan kerja tahun 2004 bulan april, saya dapat pesangon, ya saya buat untuk usaha ini, ya sampai sekarang ini dah.” (BA: 23 Mei 2016).</p> <p>“awalnya ini yang buka ibu saya dari tahun ‘80an, terus turun ke saya dari tahun ‘91”. (IS: 23 Mei 2016).</p> <p>“sayabuka ini dari 2001-2002 lah mbak” (DJ: 13 Mei 2016)</p>
	Jenis Barang Yang Di Jual	<p>“tahun ‘99” (SU:13 Mei 2016)</p> <p>“yaa gas, kebutuhan sehari-hari sembako, rokok juga, sayuran, aqua gallon, jenis peralatan mandi, alat tulis, dan kebutuhan lainnya.” (SU: 13 Mei 2016).</p>

“kalo saya jualnya yang sifatnya valent aja mbak, untuk keseharian gitu mbak, terus sembako kaya telur, beras, minyak goreng dan lainnya mbak, saya juga jual bensin sama pulsa mbak.”(DJ: 13 Mei 2016).

“sembako hampir ada semua, hanya beras yang tidak ada. Saya juga jual jamu, valent, obat-obatan dan makanan ringan terus kertas nasi, alat listrik, alat tulis, ya pokoknya yang sifatnya valentlah.” (BA: 13 Mei 2016)

“yaa sembako, obat-obatan, alat listrik gitu. Ada plastik-plastik juga, ya kebutuhan sehari-harilah.”(IS: 23 Mei 2016)
“modal dari awal saya selalu sendiri mbak” (DJ, 13 Mei 2016)”.

Sumber Modal Pedagang

“yaa sendiri, sebagian dari bank”(IS: 23 Mei 2016)

“ya modal sendiri.” (BA: 13 Mei 2016)

Jam Operasional

“oh kalo modal saya selalu sendiri mbak” (SU: 4 Juni 2016)

“dulu toko ini mbak bukanya dari jam 7 pagi sampai jam 9 atau 10 malem. Dulu saya buka ini awalnya karna saya dan suami saya kena pailit mbak, pengurangan karyawan, nah setelah itu suami saya fokus buka sampai subuh mbak, ini juga kesepakatan saya dengan suami karena lihat Alfamart dan Indomart disitu mbak bawa pengaruh buat usaha saya ini. Setelah itu saya masih dapat panggilan kerja lagi mbak,

Permasalahan toko tradisional Akibat aktivitas ritel modern.

terus keluar lagi mbak, waktu itu saya dan suami saya bagi jam jaga mbak...Ya sekarang saya sama suami bikin jam buka jadi jadi lebih panjang mbak, dari jam 6 pagi sampe 4 subuh mbak, jadi saya bukanya 22 jam.” (DJ: 21 maret 2016).

“kalo bukanya saya dari jam 8 pagi mbak, tutupnya ya itu jam 12 karena kan Indomart depan ini tutupnya jam 10 malem, jadi saya jam 11 lah atau jam 12 mentok” (SU: 13 Mei 2016).

“yaa setengah 6 sampai setengah 10 malam” (BA: 13 Mei 2016).

“kalo pagi dari jam 06-12 siang, lanjut buka lagi dari jam setengah 4 sore sampai jam 8 malem, kalau anak saya yang jaga ya bisa sampai jam 10 atau jam 11 malem, tapi kalo saya yang jaga ya hanya sampai jam 8 saja.” (IS: 23 Mei 2016).

“Awalnya sih biasa saja ada Alfamart tapi lama-kelamaan mengurangi omset sekitar 30% perharinya... Saya dulu pernah ikut demo di dpr tahun 2010 atau 2011, pernah saya maju sampai kedepan, dulu pernah perjanjiannya bupati bilang gini “1 kecamatan itu diisi 5 toko modern” waktu jamannya masih pak DJalal tapi ya gitu ga ada respon dari pemerintah. Yaa itu taunya bukan 1 kecamatan malah 1 kelurahan, ini aja udah berapa ini, depan ini 2, sebelum belokan 1 udah 3 mbak dekat sini. Ini kan istilahnya jadi mau membunuh toko tradisional, kan kasian kan. Kaya di

banyuwangi, saya acungkan jempol itu bupatinya. Di banyuwangi tu ada cuma yang tradisional tetap eksis, mau nambah toko modern lagi gak bisa, seimbang jadinya jadi, toko modern ada, toko tradisional ada. Bolehlah, siapa yang melarang ada toko modern ya tapi sesuai perjanjian dulu, kalau peraturannya 1 kecamatan sekian ya harus sesuai, gak masalah, jarak itu diperhatikan. Mereka eksis ya kita juga eksis. Kita cari makan juga kan kaya gini. Tapi kalau kaya gini sudah over dosis ini namanya, dimana-mana ada. Ya kalau orang-orang kaya ya enak, kalau kita-kita dari mana uangnya. Ya bisa makan sudah alhamdulillah, anak istri saya bisa makan ya alhamdulillah....” (BA: 13 May 2016)

“ya disini mau gimana mbak, itu kan perizinan pembangunan alfamart dan indomart awalnya dari bawah dulu, dari masyarakat, nanti dari masyarakat ke RT RW, setelah itu ke kelurahan, dari kelurahan dan kecamatan, kemudian barulah ke dinas lingkungan, nah nanti dari kantor lingkungan hidup akan survey ke lokasinya. Jadi kami gak bisa apa-apa mbak, ya wong dari bawah sudah setuju. Banyak minimarket gini pasti berdampak dengan warung-warung disini bisa-bisa nanti mematikan usaha pribumi, yaa tapi mau gimana lagi mbak. Sekarang ya nunggu kesadaran dari pihak sananya sajalah” (YO. 28 Mei 2016)”

“ya ada mbak, berdampak banget. Yaa dampaknya besar sekitar 50%, sekarang Indomart sudah ada 2, depan sama sana. Tapi ya pokoknya dilateni aja, sini agak rame malem, kalo siang mungkin banyak orang ke Indomart, makanya

saya nutupnya ya jam 12 ya jam 11. (SU: 13 May 2016).

“...bawa pengaruh banget itu mbak, apalagi kan saya dan suami hanya dapat pemasukan dari situ aja sekarang mbak, kami kan sudah tidak kerja lagi” (DJ: 21 Maret 2016).

“sangat berdampak dengan toko saya, dulu saya pendapatan omsetnya bisa sampai Rp. 1.200.000,- perhari mbak, tapi setelah ada Alfamart dan Indomart itu omset perharinya berkurang mbak jadi Rp. 1.000.000,- perhari, malah pernah Rp. 800.000,- mbak perhari, bawa pengaruh banget itu mbak, apalagi kan saya dan suami hanya dapat pemasukan dari situ aja sekarang mbak, kami kan sudah tidak kerja lagi.” (DJ: 13 Maret 2016).

“penurunan omset sekitar 30-40% perharinya... ngga cukup, apalagi biaya sekolah... anak saya tiga, semester 4, SMP dan SD kelas 5.” (IS: 23 Mei 2016)

“banyak mbak, mulai dari minyak goreng, indomie, ya kebutuhan sehari-harilah mbak, itu kan suka banyak promonya mbak di Indomart sama Alfamart jadi mereka lebih mau belanja ke sana mbak dibanding ke sini.” (DJ: 13 May 2016).

“...yang penting untuk bisa keseharian aja cukup mbak kebutuhan kan banyak, anak-anak mesti sekolah, terus kan takutnya ada biaya tak terduga, apalagi sejak ada Alfamart dan Indomart. Yang penting bisa bertahan aja mbak” (BA 48

Strategi
Kelangsungan
Toko Tradisional

Strategi Mempertahankan Omset
Penjualan

A) Memberikan Diskon atau
Potongan Harga

Tahun. 23 Mei 2016).

“ngga cukup, apalagi biaya sekolah... anak saya tiga, semester 4, SMP dan SD kelas 5.” (IS 45 Tahun. 23 Mei 2016).

“receh-receh itu saya tabungin mbak kalau ada sisa, terus untuk kebutuhan sehari-hari mbak, biaya sekolah,” (DJ: 13 May 2016).”

B) Pemberian Reward Kepada
Konsumen

“...saya selalu kasih harga khusus mbak buat satu RT saya, harganya lebih murah...” (DJ: 23 May 2016).

“potongan harga boleh-boleh aja saya kasi, tapi tidak semua, hanya orang terdekat saja kaya tetangga” (BA 48 Tahun. 23 Mei 2016)”

C) Pemberian Label Harga

“yaa tiap sebelum lebaran pas puasa saya kasih mbak sama yang langganan disini yang pembelanjannya rutin dan luMayan banyak kita perhitungkan juga, kalo belanjanya sedikit-sedikit ya ndak dikasih dek, kasihnya sirup 1 dan biscuit kaleng 1, ya itu juga bisa dibilang strategi saya sih mbak buat narik pelanggan.” (IS: 3 juni 2016).

“ya itu saya buat biar konsumen bisa langsung ambil barangnya mbak ga usah tanya-tanya harga lagi, kan kaya di Alfamart dan Indomart mbak.” (DJ: 13 May 2016).

D) Pemberian Hutang

“ya ada yang saya kasih label harga, ada yang ngga juga mbak. Jadi gak semua.”(SU: 13 Mei 2016).

“ya boleh dek, sekarang kalo ga gitu ya ga mau orang datang.” (IS: 23 May 2016).

“kalau untuk hutang, saya bolehinnya ke tetangga saja mbak, kan kita kenal siapa, sekalian kasih kepercayaan juga.” (SU: 4 Juni 2016).

“yaa gak hutang sih mbak namanya, misalnya kalau kurang uangnya belanja Rp. 15.000, terus dia cuma bawa Rp. 10.000 ya sisanya bisa dibayar nanti gitu mbak.” (BA: 13 Mei 2016)

Strategi Memperoleh Keuntungan

a) Penataan ulang toko

“tata ruangan toko ini mbak saya buat jadi kaya Alfamart Indomart, jadi mereka bisa ambil sendiri, nah ini saya dapatkan dari sharing di paguyuban itu mbak, harus menata ulang toko semodern mungkin biar menarik pelanggan lagi mbak, supaya ga tersaingi sama Alfamart dan Indomart.” (DJ: 13 Mei 2016).

“awalnya hanya didepan saja mbak, bagian sini dulu kamar, belum sebesar ini, setelah itu 3 tahun apa 4 tahun baru dilebarin sampai kesini” (BA: 13 Mei 2016).

“ini saya bagusin lagi ruangnya biar mereka juga nyaman belanja disini mbak” (SU: 13 Mei 2016).

“penataan lebih rapih, kalo dulu kan toko saya tradisional banget, gak penataan kaya gini. Kalo sekarang kan lebih rapi, mie sendiri, snack sendiri, deterjen, saya bikin kaya Alfamart bisa ambil sendiri.” (IS: 23 Mei 2016).

b) Penambahan Jam Operasional

“dulu toko ini mbak bukanya dari jam 7 pagi sampai jam 9 atau 10 malem. Dulu saya buka ini awalnya karna saya dan suami saya kena pailit mbak, pengurangan karyawan, nah setelah itu suami saya fokus buka sampai subuh mbak, ini juga kesepakatan saya dengan suami karena lihat Alfamart dan Indomart disitu mbak bawa pengaruh buat usaha saya ini. Setelah itu saya masih dapat panggilan kerja lagi mbak, terus keluar lagi, waktu itu saya dan suami saya bagi jam jaga mbak... ya saya sama suami bikin jam buka jadi jadi lebih panjang mbak, dari jam 6 pagi sampe 4 subuh mbak, jadi saya bukanya 22 jam.” (DJ: 13 Mei 2016).

“tapi kenyataanya justru lebih banyak yang beli jam-jam segitu mbak dibandingkan siang, karena waktu orang mau ke pasar tanjung banyak lewat dari sini mbak, jadi buat bekal mereka belinya kesini mbak. Kenapa saya dan suami juga membuka sampai jam 4 subuh itu karena Alfamart dan Indomart sudah tutup mbak, jadi waktu mereka tutup kita masih buka, nah disitulah banyak yang belanja kesini mbak.”

(DJ: 13 Mei 2016).

“kalo bukanya saya dari jam 8 pagi mbak, tutupnya ya itu jam 12 karena kan Indomart depan ini tutupnya jam 10 malem, jadi saya jam 11 lah atau jam 12 mentok.”(SU: 13 Mei 2016).

c) Penambahan Jenis barang

“Ya Alhamdulillah berkah dari jual jamu itu bisa menghidupi keluargalah. Seandainya ga jual jamu ya gatau dari mana pemasukan. Ya Alhamdulillah jamu tetap eksis ya tambahannya dari jamu itu mbak. Kalau ga ada jamu ya mungkin agak sulit karena ada alfa suka adain promo buat barang-barang yang juga sama dijual kaya disini. Kalau ga ada promo ya kita tenanglah, kan kalau minyak-minyak dan mie itu kan kadang ada promo.”(BA.: 13 Mei 2016).

“ohh yaa ada mbak saya nerima titipan juga dari orang, kaya makanan ringan yang sudah di pack-pack gitu mbak tapi saya ga nerima kue-kue basah kalo lama ga laku nanti jadi basi.” (IS: 23 Mei 2016).

“iya mbak ada penambahan barang-barang jualan biar makin variatif jualan ditoko saya mbak kaya snack-snack ini mbak, obat-obatran, terus nerima titipan orang juga kaya kue-kue basah mbak.” (DJ: 13 Mei 2016).

“kalau ada warung kaya gini kan saya juga jadi enak mbak, saya juga bisa naruh kue yang saya buat kaya yang mbak

cobain barusan itu. Sama-sama bawa keuntungan mbak, saya belanja di mbak DJ juga untuk keuntungan dia, mbak DJ juga mau terima titipan kue dari saya untuk keuntungan saya. Membantu mbak, kan kalau kue-kue kaya gini ga boleh ditaruh di alfamart” (SI: 13 Mei 2016).

“...ini mau buka lagi ni selisih 3 rumah dari sini, mau buka Indomart. Kemaren dia minta tanda tangan kesini, ya mau apa, sana juga pake modal sendiri. Wes pasrah dek. Kita mau apa? Mau nolak, ya dari atas sudah ada izinnya, mau gimana, ya nelateni aja sudah... yaa ada denger-denger juga sih katanya mau dikasi bingkisan dari pihak Indomartnya, saya ndak tau, ke warga sana dibilangin, kalo ke sini sih ga ada dibilang gitu. Tapi ya gak apa-apa dek.” (IS: 3 juni 2016).

“saya dulu pernah ikut demo di DPR tahun 2010 atau 2011, pernah saya maju sampai kedepan, dulu pernah perjanjiannya bupati bilang gini “1 kecamatan itu diisi 5 toko modern” waktu jamannya masih pak DJalal tapi ya gitu ga ada respon dari pemerintah. Yaa itu taunya bukan 1 kecamatan malah 1 kelurahan, ini aja udah berapa ini, depan ini 2, sebelum belokan 1 udah 3 mbak deket sini. Ini kan istilahnya jadi mau membunuh toko tradisional, kan kasian kan. Kaya di banyuwangi, saya acungkan jempol itu bupatinya. Di banyuwangi tu ada cuma yang tradisional tetap eksis, mau nambah toko modern lagi gak bisa, seimbang jadinya jadi, toko modern ada, toko tradisional ada. Bolehlah, siapa yang melarang ada toko modern ya tapi sesuai perjanjian dulu, kalau peraturannya 1 kecamatan sekian ya harus sesuai, gak

masalah, jarak itu diperhatikan. Mereka eksis ya kita juga eksis. Kita cari makan juga kan kaya gini. Tapi kalau kaya gini sudah over dosis ini namanya, dimana-mana ada. Ya kalau orang-orang kaya ya enak, kalau kita-kita dari mana uangnya. Ya bisa makan sudah alhamdulillah, anak istri saya bisa makan ya alhamdulillah. Kalau tambah terus toko modern ini waduh mau dikemanakan usaha-usaha tradisional kaya gini. Kalau pun terpaksa usaha saya tutup, ya saya kan masi bisa jadi makelar, nah kalau yang lain kan kita gatau, mau makan apa mereka, kasian yang ga punya pengalaman ga bisa cari kerja lagi.”(BA: 23 May 2016).

“ya harapannya mbak, pemerintah semakin memperhatikan saja mbak dampak dari pendirian Alfamart dan Indomart, jaraknya itu kalau bisa jangan terlalu dekat, kalo mau dihilangkan kan tidak mungkin karena mereka juga punya karyawan, saya hanya mempermasalahkan jarak saja mbak supaya jangan terlalu dekat. Dan kalau bisa tiap 1 kelurahan misalnya hanya ada 1 saja atau 2 mbak, tidak menumpuk seperti ini. Kalau seperti ini kan kesannya pemerintah tidak konsisten mbak, saya pernah membaca soalnya tentang penataan jarak minimarket gitu mbak tapi yang kita liat saat ini tidak seperti itu, justru melenceng. Suami saya juga pernah sama orang-orang sini kumpulin tanda tangan supaya giant yang didepan sana tidak dilanjutin pembangunannya, tapi ya gitu mbak gak digubris malah udah jadi kan sekarang. Ya diperhatikanlah maunya mbak toko tradisional ini biar sama-sama hidup juga mbak seimbang dengan minimarket. Di whatsapp sering juga mbak share tentang toko tradisional,

banyak yang bilang mendingan belanja ke toko tradisional aja mbak karena kita akan tahu gimana kondisi mereka, kekeluargaan jadi lebih terjalin, saya sih tidak melarang mereka belanja ke minimarket mbak, tapi ke toko tradisional juga perlu agar kita saling mengenal dan mengetahui kondisi ekonomi khususnya dan menjalin kekeluargaan.” (DJ 48 tahun, 7 juni 2016).

Pemanfaatan Kelompok Sosial

“...ini saya dapatkan dari sharing di paguyuban itu mbak... ini salah satu keuntungan dari paguyuban itu mbak, selain ada arisan dan jalan-jalan yang kaya saya bilang tadi, disini juga diajak untuk berfikir gimana strategi yang dipakai biar bisa seimbang sama Alfamart dan Indomart, jadi toko lain juga men-share strategi-strategi yang mereka buat ditokonya mbak, kalau cocok dengan toko saya, ya saya terapkan mbak ditoko saya... disana kita ngomongin tentang toko-toko kita mbak, pencapaian apa yang kita capai, terus nanti kita dapet hadiah mbak kaya kulkas, mesin cuci dan lainnya. Terus nanti kita juga bahas gimana kelangsungan toko kita mbak, saling sharing dari toko-toko lain gimana yang mereka lakuin buat toko mereka mbak biar makin ramai.” (DJ: 13 May 2016).

“Manfaat dari paguyuban ini sih sangat membantu mbak, khususnya saran-saran tentang strategi toko, bisa saya lakukan juga di toko saya. Ya sangat membantulah mbak” (BA 48 Tahun, 13 Mei 2016).

“Nah nanti kadang-kadang diadain jalan-jalan juga

mbak”(DJ: 21 Maret 2016)

“ada arisannya mbak, tapi ada juga rekreasinya, saya ga ikut arisannya, tapi kalau lagi ada rekreasi saya ikut” (BA: 13 Mei 2016)

“jadi itu setiap bulan perkumpulannya mbak sekaligus ada arisannya juga”(DJ: 21 Maret 2016)

“ada sih mbak, ada arisannya juga malah, tapi saya gak ikut arisannya mbak, cuma kalo ada undangan perkumpulan aja baru suami saya yang ikut, kaya rekreasi juga suami saya yang ikut.” (SU 54 Tahun, 13 Mei 2016).

“yaa ikut mbak, ada arisannya tapi saya belum ikut arisannya. Kalo lagi ada kumpul juga saya belum ikut sih mbak, saya pernah diajak masih ada suami, terus suami meninggal saya belum nembusi lagi, belum 1 tahun kok bapaknya meninggal.” (IS: 23 Mei 2016).





Nomor : 619 /UN25.3.1/LT/2016
Perihal : Permohonan Ijin Melaksanakan Penelitian

26 April 2016

Yth. Kepala
Badan Kesatuan Bangsa, dan Politik
Pemerintah Kabupaten Jember
di -

JEMBER

Memperhatikan surat pengantar dari Pembantu Dekan I Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember Nomor : 1285/UN25.1.2/LT/2016 tanggal 21 April 2016, perihal ijin penelitian mahasiswa :

Nama / NIM : Novita Maranata/120910301014
Fakultas / Jurusan : FISIP/Ilmu Kesejahteraan Sosial Universitas Jember
Alamat / HP : Jl. Nias II No. 33 Jember/Hp. 081235878780
Judul Penelitian : Strategi Pedagang Toko Tradisional Dalam Mempertahankan Kelangsungan Usahanya di Tengah Aktivitas Ritel Modern (Studi Deskriptif Pada Kecamatan Kaliwates Jember, Jawa Timur)
Lokasi Penelitian : 1. Disperindag Kabupaten Jember
2. Kecamatan Kaliwate Kabupaten Jember
3. Kelurahan Jember Kidul Kabupaten Jember
Lama Penelitian : Dua bulan (26 April 2016 – 26 Juni 2016)

maka kami mohon dengan hormat bantuan Saudara untuk memberikan ijin kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk melaksanakan kegiatan penelitian sesuai dengan judul di atas.

Demikian atas kerjasama dan bantuan Saudara disampaikan terima kasih.

a.n Ketua
Sekretaris,



Dr. Zainuri, M.Si
NIP196403251989021001

Tembusan Kepada Yth. :

1. Dekan FISIP
Universitas Jember
2. Mahasiswa ybs
3. Arsip



CERTIFICATE NO : QMS/173



**PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK**

Jalan Letjen S Parman No. 89 ☎ 337853 Jember

Kepada

Yth. Sdr. 1. Kepala Disperindag dan ESDM Kab. Jember
2. Camat Kaliwates
di -
J E M B E R

SURAT REKOMENDASI

Nomor : 072/737/314/2016

Tentang

PENELITIAN

- Dasar : 1. Peraturan Daerah Kabupaten Jember No. 6 Tahun 2012 tentang Susunan Organisasi dan Tata Kerja Perangkat Daerah Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kab. Jember
2. Peraturan Bupati Jember No. 46 Tahun 2014 tentang Pedoman Penertiban Surat Rekomendasi Penelitian Kabupaten Jember.
- Memperhatikan : Surat Ketua Lembaga Penelitian Universitas Jember tanggal 26 April 2016 Nomor : 619/UN25.3.1/LT/2016 perihal Ijin Melaksanakan Penelitian

MEREKOMENDASIKAN

- Nama / NIM. : Novita Maranata 120910301014
Instansi : FISIP / Ilmu Kesejahteraan Sosial / Universitas Jember
Alamat : Jl. Nias II/33 Jember
Keperluan : Melaksanakan Penelitian dengan judul :
"Strategi Pedagang Toko Tradisional Dalam Mempertahankan Kelangsungan Usahanya di Tengah Aktivitas Ritel Modern (Studi Deskriptif pada Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember, Jatim)".
Lokasi : Dinas Perindustrian Perdagangan & ESDM, Kelurahan Jember Kidul dan Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember
Tanggal : 26-04-2016 s/d 26-06-2016

Apabila tidak bertentangan dengan kewenangan dan ketentuan yang berlaku, diharapkan Saudara memberi bantuan tempat dan atau data seperlunya untuk kegiatan dimaksud.

Pelaksanaan Rekomendasi ini diberikan dengan ketentuan :

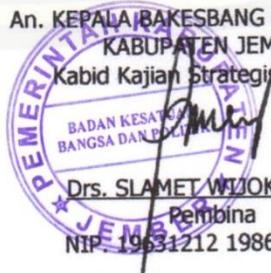
1. Kegiatan dimaksud benar-benar untuk kepentingan Pendidikan
2. Tidak dibenarkan melakukan aktivitas politik
3. Apabila situasi dan kondisi wilayah tidak memungkinkan akan dilakukan penghentian kegiatan.

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Ditetapkan di : Jember

Tanggal : 28-04-2016

An. KEPALA BAKESBANG DAN POLITIK
KABUPATEN JEMBER
Kabid Kajian Strategis & Politis


Drs. SLAMET WIJOKO, M.Si.

Pembina

NIP. 19631212 198606 1004

- Tembusan :
Yth. Sdr. : 1. Ketua Lembaga Penelitian Universitas Jember
2. Ybs.



PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER
KECAMATAN KALIWATES
LURAH JEMBER KIDUL

Jln. Sunan Muria No. 45 Telp. (0331) 487060

JEMBER 68131

SURAT TUGAS

No. 072/37 /35.09.01.2005/2016

Yang bertanda tangan dibawah ini :

N a m a : SUWARNO, SH
NIP. : 19600601 198203 1 013
Pangkat/Gol. : Penata Tk.I III/d
Jabatan : Lurah Jember Kidul

MENUGASKAN

Kepada :
N a m a : **NOVITA MARANATA**
Nim : 120910301014
Lembaga : FISIP / Ilmu Kesejahteraan Sosial Universitas Jember
Untuk : Melakukan kegiatan penelitian “ **Staretegi Pedagang Toko Tradisionil dalam Mempertahankan Kelangsungan Usahanya di Tengah Aktivitas Ritel Modern**” (studi deskriptif pada Kec. Kaliwates) di wilayah Kelurahan Jember Kidul Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember mulai tanggal 26 April – 26 Juni 2016.

Demikian surat tugas ini agar dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 29 April 2016

LURAH JEMBER KIDUL

SUWARNO, SH
Penata Tk.I
NIP. 19600601 198203 1 013



PEMERINTAH KABUPATEN JEMBER
KECAMATAN KALIWATES
KELURAHAN JEMBER KIDUL

Jln. Sunan Muria No. 45 Telp. (0331) 487060

JEMBER 68131

Jember, 13 Juni 2016

Nomor : 072/ 2/35.09.01.2005/2016

K e p a d a

Sifat : Penting

Yth. Sdr. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan

Lampiran : -

Politik Universitas Jember

Perihal : Ijin Penelitian

di.-

JEMBER

Menindaklanjuti Surat Rekomendasi Kepala Baskebang dan Politik Kabupaten Jember Nomor ; 072/224/737/2016 tanggal 28 April 2016 perihal Ijin Penelitian tentang "Strategi Pedagang Toko Tradisionil dalam Mempertahankan Kelangsungan Usahanya di Tengah Aktivitas Ritel Modern (studi deskriptif pada Kecamatan Kaliwates Kab. Jember)" di wilayah Kelurahan Jember Kidul Kecamatan Kaliwates Kab.Jember, dengan ini menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

N a m a : NOVITA MARANATA

NIM : 120910301014

Instansi/Jurs. : FISIP/ Ilmu Kesejahteraan Sosial Universitas Jember

Alamat : Jl. Nias II/33 Jember

Telah benar-benar melaksanakan penelitian di wilayah Kelurahan Jember Kidul Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember mulai tanggal 26 April 2016 s/d 13 Juni 2016.

Demikian untuk menjadikan maklum.



S I W A R N O, S H

Penata Tk.I

NIP. 19600106 198203 1 013

Tembusan :

→ Yth. Sdr. Ketua Lembaga Penelitian
Universitas Jember