BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Pasar Tradisional Wates Kediri

Pasar tradisional Wates merupakan salah satu pasar tradisional yang berada di Desa Tawang, Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri. Pasar ini sebenarnya sudah ada sejak tahun 40-an dengan jumlah pedagang yang banyak. Mayoritas para pedagang berasal dari daerah lokal dan desa sekitar pasar Wates. Saat itu pasar sudah dikelola oleh pemerintah desa setempat dan semakin berkembang. Seiring berjalannya waktu, sekitar tahun 60-an berdirilah sebuah pasar tradisional baru yang berada tidak jauh dari pasar tradisional Wates. Penduduk setempat memberi nama dengan sebutan Pasar Lor. Pengelola pasar tersebut adalah para penduduk setempat yang bertempat tinggal di sekitar pasar. Adanya Pasar Lor menjadikan pasar tradisional Wates kurang diminati pembeli. Hal ini karena pasar Lor dianggap lebih komplit dalam menyediakan berbagai macam kebutuhan konsumen dibandingkan dengan pasar Wates yang hanya menyediakan beberapa macam saja.

Perkembangan pasar Wates semakin surut dibandingkan dengan pasar Lor yang semakin pesat. Namun pada akhirnya, sekitar pertengahan tahun 1995 pemerintah desa mengambil alih kebijakan untuk mengelola pasar tersebut dengan mempersatukan antara pasar tradisional Wates dengan

pasar Lor agar pasar tradisional Wates bisa ramai kembali. Sampai saat ini pasar tradisional Wates mulai mengalami berkembangan dan mulai diminati oleh pembeli baik dari daerah lokal maupun luar daerah. Adapun luas area pasar tradisional Wates mencapai 5.553 m² dan luas bangunan mencapai 3.249 m². 131

2. Karakteristik Pasar Tradisional Wates Kediri

Pasar Wates merupakan salah satu pasar yang berada di Kecamatan Wates Kediri. Apabila dilihat dari cara transaksinya, pasar ini termasuk kedalam pasar tradisional, karena penjual dan pembeli dapat berinteraksi secara langsung dan dapat melakukan kegiatan tawar menawar. Bangunan yang terdapat pada pasar tradisional yaitu berupa kios, los dan dasaran terbuka yang dibuka oleh penjual. Selain itu, dilihat dari jenis barang yang diperjualbelikan, pasar Wates termasuk pada jenis pasar barang konsumsi. Karena pada pasar tersebut menawarkan barang – barang yang dapat dipakai secara langsung untuk kebutuhan sehari – hari para pembeli, seperti lauk pauk, sayur, buah, daging, peralatan rumah tangga dan jenis barang lainnya. Selain itu, jika dilihat dari waktu penyelenggaraannya pasar tradisional Wates termasuk dalam pasar harian yang artinya transaksi jual beli pada pasar tersebut dilakukan setiap hari. Pasar tradisional Wates mulai beroperasi pada pukul 02.00 dan tutup sekitar pukul 13.30, sedangkan waktu yang ramai pembeli biasanya sekitar pukul 04.00 -09.00. Meskipun pasar tersebut setiap harinya ramai pembeli, tetapi pada

¹³¹ Wawancara dengan Bapak Dwi Suyanto, Koordinator Pasar, 29 Juni 2021.

hari pasaran Pon pasar tradisional Wates akan jauh lebih ramai dibandingkan dengan hari – hari biasa. Hal ini disebabkan karena pada hari pasaran tersebut pasar hewan yang ada pada pasar tradisional Wates juga melakukan kegiatan jual beli, sehingga jumlah pedagang yang berjualan akan lebih banyak dibandingkan pada hari biasa.

Pasar tradisional Wates jika dilihat dari wujudnya, pasar ini dapat digolongkan kedalam jenis pasar kongkret (nyata). Karena pasar tersebut dapat menyediakan barang yang dapat diperjual belikan secara langsung. Menurut luas jangkauan, pasar tradisional Wates dapat dikategorikan sebagai pasar lokal. Karena pada pasar tersebut kegiatan jual beli produk pada satu kota. Produk yang diperjual belikan kebanyakan berasal dari masyarakat Kediri dan daerah disekitar pasar Wates. Selain itu, pedagang dan pembeli kebanyakan berasal dari masyarakat Tawang, Ngancar, Segaran dan daerah yang berada di Kecamatan Wates. ¹³²

3. Letak Geografis Pasar Tradisional Wates Kediri

Pasar tradisional Wates terletak di Jalan Raya Tawang No. 216, Tawang, Kecamatan Wates Kabupaten Kediri. Pasar tersebut merupakan pasar terbesar di Kecamatan Wates sebab memiliki area pasar yang luas. Selain itu, letaknya yang strategis yakni di sepanjang sisi jalan yang menjadi jalur utama kendaraan umum maupun pribadi sehingga membuat pasar ini mudah dijangkau dan menjadi rujukan para pembeli. 133

Kecamatan Wates merupakan salah satu kecamatan yang ada di

¹³² Observasi Penulis di Pasar Wates, pada tanggal 17 Juni 2021.

¹³³ Observasi Penulis di pasar Wates, pada tanggal 17 Juni 2021.

kabupaten Kediri, tepatnya sebelah timur pusat kota Kediri. Luas wilayah Kecamatan Wates adalah 76,58 Km², posisi geografisnya terletak antara 112.1260 bujur timur dan -7.9249 lintang selatan dengan batas wilayah sebagai berikut: 134

- a. Sebelah barat berbatasan dengan kecamatan Kandat dan kota Kediri
- b. Sebelah utara berbatasan dengan kecamatan Gurah dan Plosoklaten
- c. Sebelah timur berbatasan dengan kecamatan Ngancar
- d. Sebelah selatan berbatasan dengan kecamatan Ngancar
 Adapun peta geografis pasar tradisional Wates sebagai berikut :

Angkringan Paskid Wates

PASAR WATES

Paskid Potong Rambut

O

Gambar 4.1 Lokasi Pasar Wates Kediri

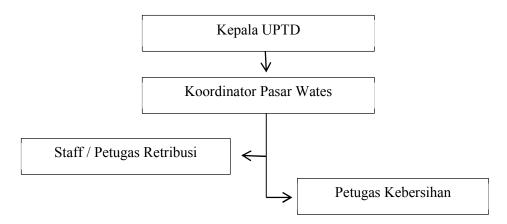
Sumber: Google Maps, -7.924902493508694, 112.12605294174467

¹³⁴ Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Kediri, *Profil Kecamatan Wates Tahun 2019*, Diakses dari https://sirusa.bps.go.id, 30 Juni 2021, 11.59.

4. Struktur Organisasi Pasar Tradisional Wates

Struktur organisasi kepengurusan di pasar tradisional Wates Kediri langsung dibawah naungan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Kediri. Berikut bagan struktur organisasi pasar Wates Kediri.

Bagan 4.2 Struktur Organisasi Pasar Wates Kediri



Berdasarkan bagan diatas dapat diketahui bahwa kebijakan tertinggi atas pengelolaan pasar Wates dipegang oleh Kepala Unit Pelaksana Teknis Daerah (UPTD) yang membawahi seluruh koordinator pasar di Kabupaten Kediri, termasuk koordinator pasar Wates. Adapun koordinator pasar Wates membawahi staff / petugas retribusi dan petugas kebersihan. Berikut nama – nama anggota pengelola pasar tradisional Wates sebagai berikut:

Tabel 4.1 Daftar Nama Anggota Pengelola Pasar Wates

No.	Nama	Jabatan
1.	Tito Budi, M.M.	Kepala UPTD
2.	Dwi Suyanto	Koordinator Pasar
3.	Arik Purwanto	Staff / Petugas Retribusi
4.	Harsono	Staff / Petugas Retribusi

5.	Gunawan	Staff / Petugas Retribusi
6.	Mateni	Staff / Petugas Retribusi
7.	Ahmad Taufik Faisal	Petugas Kebersihan
8.	Supriyono	Petugas Kebersihan
9.	Suyitno	Petugas Kebersihan

Sumber: Wawancara dengan koordinator pasar Wates

Berdasarkan tabel diatas, diketahui jumlah anggota pengelola pasar Wates ialah 9 orang yang terbagi dalam 4 divisi. Adapun *job discription* dari masing – masing divisi adalah sebagai berikut :

- a. Kepala UPTD Pasar memiliki tugas:
 - Memimpin, mengkoordinasikan, mengawasi dan mengendalikan seluruh kegiatan pengelolaan dan pelayanan pasar.
- b. Koordinator Pasar memiliki tugas:
 - 1) Melakukan koordinasi terkait keseluruhan administrasi pasar.
- c. Staff / Pemungut Retribusi memiliki tugas :
 - Managih dan memungut dana retribusi yang wajib dibayarkan oleh pedagang terkait penggunaan fasilitas pasar
- d. Petugas Kebersihan memiliki tugas:
 - 1) Menjaga lingkungan pasar agar tetap bersih
- 5. Sarana dan Prasarana Pasar Wates Kediri
 - a. Jumlah Bangunan di Pasar Wates

1) Kios: 74 buah

2) Los: 216 buah

3) Dasaran Terbuka: 163 buah

b. Jumlah Pedagang

Jumlah pedagang di Pasar Wates Kediri berjumlah 453 orang.

Berikut ini klasifikasi jumlah pedagang berdasarkan jenis dagangan:

Tabel 4.2 Jenis dan Jumlah Pedagang Pasar Wates Kediri

No.	Jenis Pedagang	Jumlah
1	Pedagang Sayur	97
2	Pedagang Daging Sapi	9
3	Pedagang Daging Ayam	54
4	Pedagang Kelapa	19
5	Pedagang Buah	36
6	Pedagang Bumbu Dapur	18
7	Pedagang Kerupuk	10
8	Pedagang Umbi – umbian	11
9	Pedagang Lauk dan Jajanan Pasar	26
10	Pedagang Perabotan dan peralatan	17
	rumah tangga	
11	Pedagang Ikan	20
12	Pedagang Tahu dan Tempe	24
13	Pedagang Pakaian	18
14	Pedagang Kulit Sapi	7
15	Pedagang Telur	7
16	Pedagang Bunga	3
17	Pedagang Pracang	35
18	Warung Makan dan Warung Kopi	16
19	Pedagang Plastik	6
20	Pedagang Kecambah	5
21	Pedagang Aksesoris	2
22	Pedagang Jamu	1
23	Pedagang Emas	3
24	Pedagang Sandal dan Sepatu	3
25	Pedagang Beras	3
26	Pedagang Bumbu Bakso	1
27	Toko Selip	2

Sumber: Wawancara dengan Bapak Dwi Suyanto, Koordinator pasar Wates

c. Fasilitas Umum

1) Toilet : 2 tempat

2) Tempat Parkir : 3 tempat

3) Listrik : Ada

4) Tempat Pembuangan Sampah: Ada

B. Paparan Data

1. Strategi Produk Pedagang Pasar Tradisional Wates Kabupaten Kediri

a. Kualitas

Kualitas produk merupakan salah satu sarana dalam penentuan prosisi pasar. Kualitas produk memiliki keterkaitan yang erat dengan nilai pelanggan, karena kualitas produk memiliki dampak langsung pada kinerja produk dan jasa. Oleh karena itu, memperbaiki kualitas produk merupakan suatu tantangan yang penting bagi perusahaan maupun perseorangan dalam bersaing serta untuk meningkatkan pangsa pasar.

Untuk mengetahui kualitas produk di pasar tradisional Wates, saya melakukan wawancara dengan beberapa pedagang dan pembeli di pasar Wates.

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan Ibu Sujiati salah satu pedagang sembako terkait dengan kualitas produk, beliau mengatakan bahwa:

"Agar dapat menarik pelanggan, saya memilih barang khususnya sembako yang berkualitas bagus dan menjual dengan harga terjangkau agar dapat bersaing dengan pedagang sembako lainnya, mengingat disini jumlah pedagang sembako banyak. Apabila tidak demikian akan kalah saing dengan pedagang lain. Disamping itu pembeli akan berfikir untuk memilih produk dengan kualitas bagus dengan harga terjangkau dibanding dengan kualitas yang rendah dengan harga rendah." 135

Dari penjelasan Ibu Sujiati tersebut, terlihat bahwa pedagang di pasar tradisional Wates lebih mengutamakan kualitas produk. Hal

¹³⁵ Wawancara dengan Ibu Sujiati, pedagang sembako, 17 Juni 2021.

tersebut dilakukan agar dagangannya tidak kalah saing dengan pedagang yang lain. Selain itu agar mendapatkan peminat atau pelanggan yang banyak. Selanjutnya saya kembali bertanya mengenai cara menjaga kualitas produk agar tetap baik. Beliau menjawab :

"Kalau produk basah biasanya tahan sehari atau dua hari saja. Untuk itu langkah saya agar tetap baik saya jemur pada ruangan terbuka. Sedangkan produk pabrik biasanya tetap disimpan dikardus dan tidak diletakkan di bawah atau tempat yang lembab sebagian juga ada yang dipajang diluar." ¹³⁶

Hal serupa juga dipaparkan oleh Ibu Santi sebagai pedagang sembako di pasar tradisional Wates yang mengatakan bahwa :

"Saya menjual kebutuhan rumah tangga khususnya sembako dengan mengutamakan kualitas yang baik. Menurut saya menjual produk dengan kualitas baik dapat mempengaruhi kepuasan pembeli untuk berbelanja lagi ditempat saya. Selain itu, agar tidak kalah saing dengan pedagang sembako lainnya. Untuk menjaga kualitas produk biasanya produk yang cepat busuk saya jemur dan kalau produk kemasan disimpan di kardus dan tidak diletakkan dibawah. Kalau produk pabrik sudah ada batas kadaluarsanya jadi tidak takut cepat busuk".

Kemudian saya melanjutkan wawancara dengan salah satu pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga yaitu Bapak Asy'ari. Beliau mengemukakan terkait kualitas produk bahwa :

"Saya selalu mengutamakan kualitas produk. Biasanya sebelum dipasarkan, produk diperiksa terlebih dahulu dilihat ada tidaknya kecacatan pada produk. Apabila tidak ada kecacatan produk langsung bisa diberi harga dan siap dipasarkan. Tetapi apabila produk terdapat kerusakan, maka akan dikembalikan kembali ke pedagang grosir yang nantinya dapat ditukarkan dalam bentuk barang atau uang. Cara menjaga kualitas produk yaitu dengan tidak menjemur pada paparan sinar matahari karena akan

¹³⁶ Wawancara dengan Ibu Sujiati, pedagang sembako, 17 Juni 2021.

¹³⁷ Wawancara dengan Ibu Santi, pedagang sembako, 18 Juni 2021.

mempengaruhi warna dan kualitas produk."138

Hal serupa juga dipaparkan oleh Ibu Sri Utami yang merupakan salah satu pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga. Beliau mengatakan bahwa :

"Selama saya menjual barang peralatan dan perabotan rumah tangga, kualitas produk menjadi faktor yang saya utamakan. Karena menurut saya kualitas produk sangat menentukan bagaimana usaha kita kedepannya. Pembeli akan kembali lagi berbelanja di tempat saya apabila mengetahui kalau produk yang saya jual berkualitas baik. Apabila produk yang dijual kualitas buruk, pembeli akan merasa kecewa dan enggan untuk kembali berbelanja. Cara menjaga kualitas produk dengan membersihkan produk dan tidak meletakkan ditempat yang lembab atau panas." 139

Beralih ke pedagang sayur peneliti berhasil mewawancarai Ibu Siska, beliau mengatakan bahwa :

"Saya selalu mengutamakan kualitas barang, apabila terdapat sayuran yang busuk, maka bagian yang busuk itu dibuang dan hanya mengambil yang baik saja. Tetapi kalau terlalu banyak yang dibuangkan juga mengakibatkan kerugian, untuk mengantisipasi hal tersebut sayuran yang kualitas rendah kami jual dengan harga yang lebih rendah pula." ¹⁴⁰

Kemudian saya kembali mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan cara menjaga kualitas sayuran agar tetap baik dan segar, beliau menjawab :

"Kalau untuk sayuran wortel, bawang merah dijemur dan diletakkan pada tempat terbuka. Untuk cabe, tomat, jeruk cara menjaganya dengan dibungkus plastik apabila dijual besoknya agar tetap terlihat segar," ¹⁴¹

 $^{^{138}}$ Wawancara dengan Bapak Asy'ari, pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga, 17 Juni 2021.

¹³⁹ Wawancara dengan Ibu Sri Utami, pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga, 17 Juni 2021.

¹⁴⁰ Wawancara dengan Ibu Siska, pedagang sayuran, 17 Juni 2021.

¹⁴¹ Wawancara dengan Ibu Siska, pedagang sayur, 17 Juni 2021.

Hal yang sama juga dipaparkan oleh Ibu Kasiyani selaku pedagang sayuran di pasar tradisional Wates yang berkaitan dengan kualitas produk dan bagaimana menjaga kualitas produk, beliau mengatakan bahwa:

"Saya menjual berbagai macam sayuran dengan selalu mengedepankan kualitas barang. Saya juga menjual berbagai varian sayur, seperti cabe, timun, terong dan sayur lainnya. Saya menjaga kualitas barang dengan cara ditempatkan pada ruangan terbuka, apabila diletakkan pada tempat tertutup dikhawatirkan akan cepat busuk karena suhu udara menjadi lembab."

Dari hasil wawancara yang sudah saya dapatkan dari berbagai pedagang, saya tertarik untuk menguji ulang jawaban para pedagang dengan pembeli pasar tradisional Wates. Ibu Istiana merupakan salah satu pembeli yang sering belanja di pasar tradisional Wates. Ketika saya mengajukan pertanyaan mengenai kualitas produk yang ditawarkan oleh para pedagang pasar tradisional Wates, beliau mengatakan bahwa:

"Selama saya berbelanja di pasar Wates, saya jarang menemukan barang yang dijual dengan kualitas buruk. Kalaupun ada, barang tersebut akan dijual dengan harga yang lebih murah dari harga pasaran. Mayoritas para pedagang di pasar Wates selalu mengutamakan kualitas produk yang baik. Untuk produk semacam lauk, buah dan sayur para pedagang menjaga produk agar tetap bersih dan segar. Hal ini juga berlaku pada produk – produk lainnya yang ada di pasar tradisional."¹⁴³

Tidak hanya mewawancarai Ibu Istianah, saya juga mewawancarai salah satu pembeli yang sering berbelanja di pasar

¹⁴² Wawancara dengan Ibu Kasiyani, pedagang sayur, 18 Juni 2021.

¹⁴³ Wawancara dengan Ibu Istiana, pembeli, 19 Juni 2021.

Wates. Beliau adalah Ibu Mu'arofah, beliau mengatakan terkait kualitas produk yang ditawarkan pedagang bahwa:

"Menurut pengalaman saya berbelanja disini, saya melihat para pedagang di pasar Wates menawarkan berbagai produknya dengan kualitas baik. Kalau pun ada yang kualitas buruk pasti harga yang diberikan juga lebih murah. Bahkan pada pedagang sayur, mereka menjaga produk dagangannya dengan dikemasi menggunakan plastik agar sayuran tetap segar dan bersih."

Dari hasil wawancara dengan beberapa pedagang dan pembeli, saya mendapatkan gambaran yang berkaitan dengan strategi produk yang dilakukan oleh pedagang pasar tradisional Wates Kediri. Kebanyakan strategi produk yang dilakukan antar pedagang sama, yaitu mengedepankan kualitas produk dan selalu menjaga kualitas produk dengan baik.

b. Keanekaragaman

Hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Sumaryanah yang merupakan salah satu pedagang pakaian terkait dengan keanekaragaman produk, beliau mengatakan bahwa:

"Saya menjual berbagai jenis pakaian, dari mulai seragam sekolah TK sampai dengan SMA, mukena, kerudung, kain, sarung bantal, sprei, selimut, pakaian dengan model terbaru dikalangan anak remaja dan dewasa dari berbagai jenis ukuran dan lan sebagainya." 145

Hal tersebut dibenarkan oleh salah satu pembeli di pasar Wates yaitu Ibu Istiana, beliau mengatakan :

"Memang benar kalau Ibu Sumaryanah menjual pakaian berbagai jenis. Yang saya tahu beliau menjual kain, pakaian remaja sampai dewasa, gamis, mukenah, kaos, sprei, kerudung dan masih banyak

¹⁴⁴ Wawancara dengan Ibu Mu'arofah, pembeli, 19 Juni 2021.

¹⁴⁵ Wawancara dengan Ibu Sumaryanah, pedagang pakaian, 18 Juni 2021.

lagi. Disamping itu harganya juga terjangkau." ¹⁴⁶

Selain itu saya juga menanyakan kepada pembeli lainnya terkait keaekaragaman produk yang dimiliki oleh Ibu Sumaryanah. Beliau adalah Ibu Anis Kuliyah beliau mengatakan :

"Setahu saya Ibu Sumaryanah tidak hanya menjual pakaian khusus wanita seperti kaos, gamis, rok, kemeja tetapi beliau juga menyediakan pakaian untuk pria seperti kaos pria, celana jeans, jaket dan lain sebagainya." ¹⁴⁷

Produk yang bervariasi juga terdapat pada salah satu jualan milik Ibu Siska yang merupakan pedagang sayur di pasar Wates.

Beliau mengatakan:

"Sayuran yang saya jual terdiri dari wortel, kubis, sawi, selada, lobak, tomat, mentimun, daun bawang, seledri, paprika, labu siam dan lain sebagainya." ¹⁴⁸

Hal serupa juga dipaparkan oleh Ibu Kasiyani yang merupakan pedagang sayur di pasar Wates, beliau mengatakan :

"Saya menjual berbagai sayuran seperti tomat, cabe, sawi, labu siam, gambas dan lain sebagainya." ¹⁴⁹

Selanjutnya saya beralih untuk mewawancarai salah satu pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga, beliau adalah Ibu Sri Utami. Beliau mengatakan :

"Saya menjual berbagai keperluan peralatan maupun perabot rumah tangga seperti, sapu lidi, sapu lantai, keset, toples, bak karet, tempat sampah dan lain sebagainya." ¹⁵⁰

¹⁴⁶ Wawancara dengan Ibu Istiana, pembeli, 19 Juni 2021.

¹⁴⁷ Wawancara dengan Ibu Anis Kuliyah, pembeli, 19 Juni 2021.

¹⁴⁸ Wawancara dengan Ibu Siska, pedagang sayur, 17 Juni 2021.

¹⁴⁹ Wawancara dengan Ibu Kasiyani, pedagang sayur, 18 Juni 2021.

Wawancara dengan Ibu Sri Utami, pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga, 17 Juni 2021.

Dari hasil wawancara yang telah saya dapatkan dengan beberapa penjual serta pembeli. Saya mendapatkan sedikit gambaran bahwa para pedagang di pasar Wates dalam menjalankan strategi produk dengan menyediakan berbagai macam variasi produk. Hal ini bertujuan agar pembeli dapat dengan mudah mencari produk yang dibutuhkan maupun diinginkan.

c. Desain

Berbicara mengenai desain, saya tertarik untuk melakukan wawancara dengan Ibu Sumaryanah yang merupakan salah satu pedagang pakaian, beliau mengatakan :

"Bagi saya menjual produk berdasarkan model terbaru itu penting, karena pembeli terutama para remaja itu lebih suka dengan model yang sedang tren daripada model lama. Kalau tidak begitu dagangan saya akan sepi apabila saya tidak mensiasatinya. Selain itu, saya juga mengutamakan apa yang dibutuhkan oleh pembeli serta harga yang terjangkau agar tetap dapat bersaing dengan pedagang pakaian lainnya." ¹⁵¹

Berdasarkan pemaparan dari Ibu Sumaryanah, saya tertarik untuk meng-*cross check* dengan mewawancarai pembeli pasar tradisional Wates yaitu Ibu Mu'arofah, beliau mengatakan :

"Menurut saya, para pedagang pakaian di pasar Wates tidak terlalu mementingkan model terbaru, mereka lebih mementingkan aspek kualitas serta harga yang terjangkau. Bahkan mereka juga masih banyak yang menjual pakaian dengan model lama." ¹⁵²

Selanjutnya, saya juga melakukan wawancara kepada salah satu pembeli yang lain di pasar Wates yaitu Ibu Istiana, beliau mengatakan

¹⁵¹ Wawancara dengan Ibu Sumaryanah, pedagang pakaian, 18 Juni 2021.

¹⁵² Wawancara dengan Ibu Mu'arofah, pembeli, 19 Juni 2021.

"Setahu saya, para pedagang pakaian pasar Wates itu dalam menjual produknya selalu didasarkan pada model yang sedang tren saat itu. Biasanya pembeli lebih suka pakaian yang sedang tren saat ini. Kalau modelnya bagus – bagus pembeli juga banyak yang beli. Tapi juga ada pedagang yang tidak terlalu menekankan ke model tetapi lebih kepada kualitas dan harga." ¹⁵³

Kemudian melanjutkan wawancara lagi bersama salah satu pembeli pasar Wates yaitu Ibu Anis Kuliyah, beliau mengatakan :

"Tidak semua pedagang pakaian di pasar Wates dalam menjual produknya selalu berdasarkan model terkini, tetapi ada sebagian yang masih menjual dengan model lama." ¹⁵⁴

Dari beberapa hasil wawancara yang sudah saya peroleh dari salah satu pedagang dan pembeli pasar Wates jelas bahwa sebagian pedagang pakaian di pasar Wates menjual pakaian tidak didasarkan dengan model terbaru. Tetapi, juga ada sebagian pedagang yang mementingkan model dalam memasarkan produknya. Hal ini dilakukan agar dapat dengan mudah menarik minat beli apalagi untuk kalangan remaja.

d. Kemasan

Kemasan merupakan salah satu indikator produk yang dianggap penting, karena kemasan berfungsi untuk menjaga produk agar terhindar dari kerusakan yang disebabkan oleh guncangan atau benturan dengan benda lain. Terkait dengan kemasan, Bapak Asy'ari yang merupakan pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga, beliau mengungkapkan:

"Saya hanya menggunakan kantong plastik sesuai dengan jenis

¹⁵³ Wawancara dengan Ibu Istiana, pembeli, 19 Juni 2021.

¹⁵⁴ Wawancara dengan Ibu Anis Kuliyah, pembeli, 19 Juni 2021.

produk yang dibeli. Kalau produk yang dibeli ada kardusnya, nanti produk diletakkan dikardus dulu baru dimasukkan kantong plastik."¹⁵⁵

Selanjutnya saya kembali mewawancarai salah satu pedagang sembako yaitu Ibu Sujiati, beliau mengatakan :

"Pengemasan yang saya lakukan hanya sederhana yaitu dengan menggunakan kantung plastik." ¹⁵⁶

Untuk mengetahui kebenarannya, saya tertarik untuk mewawancarai salah satu pembeli di pasar Wates yaitu Ibu Anis Kuliyah, beliau mengatakan :

"Setahu saya para pedagang pasar Wates dalam melakukan pengemasan produk dikemas dengan cukup sederhana yaitu hanya dengan menggunakan kantong plastik." ¹⁵⁷

Dari hasil wawancara yang saya peroleh dari beberapa pedagang dan pembeli terkait pengemasan produk, dapat diketahui bahwa pengemasan yang dilakukan oleh para pedagang pasar Wates terbilang cukup sederhana yaitu hanya dengan meggunakan kantong plastik.

e. Ukuran

Berkaitan dengan ukuran saya tertarik untuk mewawancarai salah satu pedagang sayur yaitu Ibu Kasiyani, beliau mengatakan :

"Kalau untuk ukuran, saya memakai sistem timbangan manual untuk mengetahui kadar, berat dan harga produk. Saya juga selalu menimbang dengan melebihi berat sayur agar pembeli puas dan tidak merasa dirugikan." ¹⁵⁸

¹⁵⁸ Wawancara dengan Ibu Kasiyani, pedagang sayur, 18 Juni 2021.

¹⁵⁵ Wawancara dengan Bapak Asy'ari, pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga, 17 Juni 2021.

¹⁵⁶ Wawancara dengan Ibu Sujiati, pedagang sembako, 17 Juni 2021.

¹⁵⁷ Wawancara dengan Ibu Anis Kuliyah, pembeli, 19 Juni 2021.

Hal serupa juga dipaparkan oleh Ibu Sujiati yang merupakan pedagang sembako, beliau mengatakan :

"Untuk mengukur berat maupun harga barang, saya lebih memilih menggunakan timbangan digital, agar dapat menghindari perselisihan antara penjual dan pembeli, selain itu agar terlihat lebih jujur." ¹⁵⁹

Beralih ke pedagang pakaian, saya melakukan wawancara dengan Ibu Sumaryanah terkait ukuran, beliau mengatakan :

"Saya menyediakan ukuran bervariasi dari yang ukuran kecil sampai jumbo, supaya pembeli dapat milih sesuai keinginannya." ¹⁶⁰

Dari hasil wawancara yang telah saya dapatkan dari beberapa pedagang saya ingin membuktikan mengenai ukuran yang digunakan oleh para pedagang dengan mewawancarai salah satu pembeli yaitu Ibu Mu'arofah, beliau memaparkan :

"Setahu saya kalau untuk pedagang sayur, sembako itu menggunakan timbangan, ada yang manual dan yang timbangan digital. Kalau untuk pakaian itu sudah ada ukurannya dari konveksi jadi tidak perlu mengukur kembali."

Dari beberapa wawancara yang telah saya lakukan dengan beberapa pedagang dan pembeli, saya menggambarkan bahwa para pedagang dalam mengukur produk yang dijual bermacam — macam yaitu dengan menggunakan timbangan manual maupun digital dan untuk pedagang pakaian ukuran sudah dari pabrik jadi tidak diukur ulang.

f. Pelayanan

¹⁵⁹ Wawancara dengan Ibu Sujiati, pedagang sembako, 17 Juni 2021.

¹⁶⁰ Wawancara dengan Ibu Sumaryanah, pedagang pakaian, 18 Juni 2021.

¹⁶¹ Wawancara dengan Ibu Mu'arofah, pembeli, 19 Juni 2021.

Untuk dapat mengetahui mengenai bagaimana pelayanan yang dilakukan oleh pedagang, saya langsung mewawancarai salah satu pedagang peralatan dan perabot rumah tangga yaitu Ibu Sri Utami, beliau mengatakan :

"Kalau ada pembeli yang melihat – lihat dagangan langsung saya layani, langsung ditanya apa yang dibutuhkan dan langsung saya carikan. Saya juga memberikan produk kualitas baik dan buruk agar pembeli dapat memilih sendiri produk mana yang diinginkan." ¹⁶²

Selanjutnya saya mewawancarai pedagang daging terkait dengan pelayanan yang digunakan yaitu Ibu Ismiati, beliau mengatakan :

"Pelayanan yang saya gunakan yaitu dengan menawarkan bagian daging mana yang dibutuhkan oleh pembeli. Daging yang saya tawarkan tentunya yang masih segar, apabila terdapat daging yang kurang diminati oleh pembeli maka saya jual dengan harga lebih rendah agar saya juga tidak rugi. 163

Selanjutnya saya mewawancarai salah satu pembeli yaitu Ibu Istiana untuk menanyakan terkait bagaimana pelayanan yang diberikan oleh para pedagang pasar Wates, beliau mengungkapkan :

"Para pedagang Wates dalam memberikan pelayanan sangat ramah dan tanggap kepada pembeli. Tidak jarang dari mereka bersikap loyal terhadap pembeli." 164

Selanjutnya saya juga melakukan wawancara terkait pelayanan yang diberikan oleh pedagang pasar Wates yaitu dengan pembeli yang lain yaitu Ibu Anis Kuliyah, beliau mengatakan :

"Pelayanan yang diberikan oleh para pedagang menurut saya sangat baik. Apalagi dengan menjual berbagai macam produk

 $^{^{162}}$ Wawancara dengan Ibu Sri Utami, pedagang peralatan dan perabot rumah tangga, 17 Juni 2021

Wawancara dengan Ibu Ismiati, pedagang daging, 17 Juni 2021.

¹⁶⁴ Wawancara dengan Ibu Istiana, pembeli, 19 Juni 2021.

dapat mempermudah pembeli dalam memilih produk sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan." ¹⁶⁵

Dari hasil wawancara diatas, maka diperoleh data bahwa pelayanan yang diberikan oleh para pedagang pasar tradisional Wates sangat ramah dan tanggap dalam melayani kebutuhan pembeli. Hal ini dilakukan agar dapat menarik minat beli konsumen dan memberikan kepuasan terhadap produk dan pelayanan yang diberikan.

g. Jaminan

Berbicara mengenai strategi produk terkait jaminan, saya terdorong untuk mewawancarai salah satu pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga yaitu Bapak Asy'ari, beliau mengatakan:

"Tentu saja saya memberikan jaminan kepada para pembeli maupun pelanggan saya, karena saya lebih mengutamakan kualitas dan pelayanan. Kalau dalam jangka waktu sehari barang yang sudah dibeli oleh pembeli mengalami kerusakan, barang boleh dikembalikan dan uang juga akan kembeli. Pernyataan ini berlaku ketika produk belum dicoba, tapi kalau sudah dicoba tidak boleh dikembalikan. Produk yang saya jual juga beragam, jadi pembeli tidak kebingungan dalam memilih produk yang dibutuhkan. 166

Hal ini juga dilakukan oleh pedagang sayur yaitu Ibu Kasiyani, beliau mengatakan :

"Jaminan yang saya lakukan yaitu dengan menjual sayur yang masih segar dan bagus. Misalkan kalau ada sayur yang kurang segar, saya jual dengan harga dibawah harga normal agar setara dengan kualitas yang didapat." ¹⁶⁷

¹⁶⁶Wawancara dengan Bapak Asy'ari, pedagang peralatan dan perabot rumah tangga, 17 Juni 2021.

¹⁶⁵ Wawancara dengan Ibu Anis Kuliyah, pembeli, 19 Juni 2021.

¹⁶⁷ Wawancara dengan Ibu Kasiyani, pedagang sayur, 18 Juni 2021.

Beralih ke pedagang daging yaitu Ibu Ismiati terkait pemberian jaminan beliau mengatakan :

"Saya menjual daging selalu mengutamakan kualitas daging yaitu dengan memilih daging yang segar, dagingnya yang kering dan tidak berlemak. Kalau daging yang basah itu biasanya daging glonggongan. Daging yang saya jual dapat terjamin kualitasnya sehingga pembeli tidak akan merasa dibohongi."

Dari hasil wawancara dengan para pedagang pasar Wates, saya kembali melakukan pembuktian dengan mewawancarai salah satu pembeli pasar Wates yaitu Ibu Mu'arofah, beliau mengatakan :

"Kebanyakan para pedagang pasar Wates telah menawarkan produk masih segar dan baik serta pelayanan yang ramah. Hal ini menurut saya sudah dapat menjamin kualitas produk yang diberikan dan pelayanan yang memadai, sehingga pembeli akan merasa puas dengan yang mereka tawarkan." ¹⁶⁹

Dari hasil wawancara yang telah saya dapatkan dari pari pedagang dan pembeli pasar Wates bahwa para pedagang telah memberikan jaminan kepada pembeli terkait kualitas produk yang ditawarkan serta pelayanan yang diberikan. Hal ini bertujuan agar dapat meyakinkan pembeli atas produk yang mereka jual dan agar pembeli dapat merasa puas.

h. Pengembalian

Beralih pada pedagang lainnya, peneliti melakukan wawancara terhadap pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga yaitu Bapak Asy'ari berkaitan dengan tanggapan apabila ada pembeli yang

¹⁶⁸ Wawancara dengan Ibu Ismiati, pedagang daging, 17 Juni 2021.

¹⁶⁹ Wawancara dengan Ibu Mu'arofah, pembeli, 19 Juni 2021.

meminta tukar barang dengan yang baru apabila kualitas produk kurang baik. Beliau menjawab :

"Saya memperbolehkan dan bersedia apabila produk yang saya tawarkan dan sudah dibeli ternyata kualitasnya kurang memuaskan, barang tersebut boleh untuk ditukarkan. Namun tidak semua barang yang saya jual bisa ditukar kembali, dilihat dari jenis barang terlebih dahulu. Penukaran hanya berlaku sehari saja. Bagi saya kepuasan pembeli merupakan hal yang sangat penting terhadap keberlangsungan usaha saya. Apabila pembeli puas dengan barang yang saya jual, mereka akan menjadi pelanggan dan merekomendasikan kepada pembeli lainnya untuk mencari produk saya."

Hal ini juga dilakukan oleh Ibu Siska selaku pedagang sayur, beliau mengatakan bahwa :

"Tentu saja saya membolehkan, pembeli dapat menukarkan sayur yang sudah dibeli apabila ada kecacatan pada bagian luar. Tetapi hanya berlaku kurang dari 24 jam. Hal ini saya lakukan karena saya merasa kasihan apabila ada pembeli yang merasa dirugikan.¹⁷¹

Selanjutnya saya melakukan wawancara dengan Ibu Sumaryanah yang merupakan pedagang pakaian di pasar Wates. Beliau mengatakan :

"Pengembalian produk biasanya apabila ukuran baju yang dibeli pembeli kurang pas atau kurang cocok dengan selera pembeli.¹⁷²

Kemudian saya menanyakan kembali kepada Ibu Istiana terkait meminta tukar barang kepada pedagang pasar apabila terdapat barang yang kualitas buruk, beliau menjawab :

"Tukar barang biasanya saya menjumpainya pada pedagang perabotan dan peralatan rumah tangga dan pedagang pakaian.

¹⁷² Wawancara dengan Ibu Sumaryanah, pedagang pakaian, 18 Juni 2021.

 $^{^{170}}$ Wawancara dengan Bapak Asy'ari, pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga, 17 Juni 2021.

Wawancara dengan Ibu Siska, pedagang sayur, 17 Juni 2021.

Kalau tukar barang di pedagang pakaian, apabila stok barang yang sama habis atau ukuran yang diinginkan tidak tersedia pedagang akan menawarkan dengan produk lain yang kualitasnya lebih baik."¹⁷³

Apabila terdapat produk yang kualitasnya buruk, pedagang akan memperbolehkan untuk menukar barang tersebut dengan barang yang kualitasnya lebih bagus. Kalaupun tidak bisa ditukar maka pedagang akan memberikan harga yang jauh lebih murah. Hal ini berlaku pada sebagian pedagang tidak secara keseluruhan, yang terpenting yaitu para pedagang selalu menjaga kualitas dan kebersihan produk yang mereka jual.

2. Strategi Harga Pedagang Pasar Tradisional Wates Kabupaten Kediri

a. Keterjangkauan harga

Berbicara mengenai harga produk, harga produk yang dijual pada pasar tradisional cenderung lebih murah dibandingkan dengan harga yang dijual di pasar modern seperti indomart. Lazimnya, harga produk yang ditawarkan lebih terjangkau sesuai dengan daya beli konsumen. Bahkan harga yang sudah ditawarkan oleh pedagang ditawar kembali oleh pembeli dengan harga yang lebih rendah sampai terbentuk harga atas kesepakatan keduannya. Kebanyakan para pedagang pasar tradisional mengambil keuntungan dengan jumlah yang tidak terlalu besar sehingga tidak merugikan pihak pembeli. Nampaknya hal tersebut juga terjadi pada pedagang di pasar tradisional Wates Kediri.

.

¹⁷³ Wawancara dengan Ibu Istiana, pembeli, 19 Juni 2021.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh Ibu Ismiati yang merupakan pedagang daging sapi di pasar Wates yang membahas mengenai penentuan harga produk dan penetapan harga produk, beliau mengatakan bahwa:

"Saya menentukan harga produk itu tergantung dengan kualitas yang saya peroleh dari jagal / pemotong, kalau kualitas daging bagus itu bisa mencapai harga Rp 100.000,- lebih , kalau kualitas daging sedang harga bisa dibawahnya. Untuk penetapan harga kita samakan dengan pedagang lainnya" 174

Selain itu saya juga melakukan wawancara kepada Ibu Sri Utami yang merupakan pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga mengenai penetapan harga, beliau mengatakan :

"Saya menetapkan harga produk itu tergantung pada harga kulakan. Untuk penentuan harga biasanya dilakukan dengan tawar – menawar terlebih dahulu, baru nanti ketemu harga yang disepakati bersama yang penting sudah dapat untung. Kalau mengambil untung yang besar nanti akan berpangaruh pada minat beli konsumen Harga yang saya tentukan tentunya juga sesuai dengan kualitas barang yang dijual."

Selain dengan Ibu Sri Utami, saya juga tertarik untuk mewawancarai Ibu Kasiyani yang merupakan pedagang sayuran di pasar Wates Kediri terkait dengan penentuan harga, beliau mengatakan:

"Jualan saya kan lebih condong ke sayuran cabe, jadi kalau untuk penetapan harga cabe biasanya didasarkan pada kesepakatan pedagang cabe lainnya. Misalkan harganya berbeda, mungkin hanya selisih Rp 1.000,- atau Rp 1.500,-. 176

Wawancara dengan Ibu Sri Utami, pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga, 17 Juni 2021.

.

¹⁷⁴ Wawancara dengan Ibu Ismiati, pedagang daging sapi, 17 Juni 2021.

¹⁷⁶ Wawancara dengan Ibu Kasiyani, pedagang sayur, 18 Juni 2021.

Tidak hanya dengan para pedagang saja, saya juga melakukan wawancara dengan pembeli salah satunya yaitu Ibu Anis Kuliyah beliau mengatakan :

"Setahu saya para pedagang di pasar Wates memberikan harga kepada para pembeli cukup murah dan sangat terjangkau dibandingkan dengan harga di toko. Selain itu juga sudah sesuai dengan daya beli pembeli."

Kemudian saya juga bertemu dengan dua pedagang sembako yaitu Ibu Santi dan Sujiati, beliau mengatakan:

"Untuk dagang sembako di pasar Wates ini dalam harga jualnya saya mengikuti perkembangan harga sembako yang ada. Harga produk dan jualnya juga naik turun". 178

Ditambah lagi dengan hasil wawancara dengan Ibu Sumaryanah selaku pedagang pakaian dan Bapak Asy'ari selaku berdagang alatalat rumah tangga, beliau mengatakan:

"Saya sebagai pedagang pakaian dalam menentukan harga jual itu mengambil kurang lebih 10-30% dari harga beli saya di produsen. Kalau dagang pakaian harganya bisa stabil tidak naik turun. Sedangkan saya sebagai pedagang alat-alat rumah tangga juga begitu sama dengan Ibu Sumaryanah" 179

Selain pedagang, ada juga hasil wawancara saya dengan pembeli yang ada di pasar Wates, yaitu Ibu Istiana dan Ibu Mu'arofah, beliau berpendapat:

"Saya selaku pembeli berpendapat mengenai keterjangkauan harga yang ada di pasar wates, untuk harga nya itu relative murah dibandingkan dengan pasar modern atau pertokoan. Di sisi lain kalo beli barang di pasar bisa saling tawar-menawar sehingga

Wawancara dengan Ibu Santi dan Ibu Sujiati, pedagang, 19 Juni 2021
 Wawancara dengan Ibu Sumaryanah dan Bapak Asy'ari, 19 Juni 2021

¹⁷⁷ Wawancara dengan Ibu Anis Kuliyah, pembeli, 19 Juni 2021.

enak tidak memberatkan satu sama lain" ¹⁸⁰

Dari beberapa penjelasan diatas menunjukkan bahwa harga produk yang ditawarkan oleh para pedagang sangat terjangkau. Kebanyakan strategi penetapan harga yang ditentukan antar pedagang memiliki kesamaan, yaitu sesuai dengan kondisi pasar, harga pokok perolehan dan kualitas produk. Ditambah lagi jika melakukan jual beli di pasar munculah proses tawar menawar yang tidak memberatkan satu sama lain.

b. Kesesuaian harga

Berbicara terkait kesesuaian harga, saya langsung menanyakan kepada salah satu pedagang daging sapi di pasar tradisional yaitu Ibu Ismiati, beliau mengatakan :

"Harga yang saya tentukan juga didasarkan pada kualitas daging, apabila kualitas daging baik maka harga juga sedikit lebih mahal, kalau bagian daging agak kurang baik atau sisa daging jualan kemarin biasanya saya jual dengan harga yang lebih murah." 181

Selanjutnya saya melakukan wawancara dengan Bapak Asy'ari yang merupakan salah satu pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga terkait penyesuaian harga dengan kualitas produk, beliau mengatakan:

"Kalau barang dengan kondisi baik harga juga menyesuaikan. Kecuali kalau barang ada kerusakan atau barang yang sudah lama tidak terjual saya akan memberi harga murah biar jual dengan harga yang lebih murah biar saya tidak rugi juga." ¹⁸²

Wawancara dengan lota isimati, pedagang daging sapi, 17 sain 2021.

182 Wawancara dengan Bapak Asy'ari , pedagang peralatan da n perabotan rumah tangga, 17 Juni 2021.

¹⁸⁰ Wawancara dengan Ibu Istiana dan Ibu Mu'arodahm, pembeli 19 Juni 2021

Wawancara dengan Ibu Ismiati, pedagang daging sapi, 17 Juni 2021.

Hal tersebut juga diungkapkan oleh salah satu pedagang sayur yaitu Ibu Kasiyani, beliau mengatakan :

"Kalau barang kualitas bagus harga juga mengikuti, tapi kalau barang banyak yang busuk biasanya dibuang, tapi kalau masih ada yang mau dijual dengan harga sedikit lebih rendah." 183

Selanjutnya saya melakukan wawancara dengan salah satu pembeli yaitu Ibu Istiana beliau mengatakan :

"Menurut saya harga yang ditentukan oleh para pedagang sudah sesuai dengan kualitas barang yang diberikan. Jika barangnya agak rusak atau terlihat kurang menarik biasanya di patok dengan harga yang lebih murah." ¹⁸⁴

Ditambah lagi saya melakukan wawancara dengan Ibu Santi dan Ibu Sujiati selaku pedagang sembako, beliau mengatakan:

"Kalau kesesuaian harga di pasar ini terbilang stabil. Untuk harga sembako yang saya jual juga berbeda-beda, tergantung kualitas beras itu sendiri. Namun untuk selisih harga jualnya juga tidak terlalu tinggi" 185

Kemudian ada Ibu Sumaryanah sebagai pedagang pakaian, beliau mengatakan:

"Harga jual pakaian di sini tergantung harga yang diberikan oleh pemasok, tapi untuk pakaian tinggi rendahnya harga disesuaikan dari jenis kain dan model pakaian itu sendiri" 186

Selain dari beberapa pedagang, saya juga melakukan wawancara dengan perwakilan pembeli di pasar wates, yaitu ada Ibu Mu'arofah dan Ibu Anis Kuliyah, beliau mengatakan:

"Saya sebagai pembeli merasa cocok apabila belanja di pasar. Yang mana pedagang memberikan harga yang sesuai dengan

Wawancara dengan Ibu Santi dan Ibu Sujati, pedangang sembako, 19 Juni 2021

¹⁸³ Wawancara dengan Ibu Kasiyani, pedagang sayur, 18 Juni 2021.

Wawancara dengan Ibu Istiana, pembeli, 19 Juni 2021.

¹⁸⁶ Wawancara dengan Ibu Sumaryanah, pedagang pakaian, 19 Juni 2021

kualitas barang yang dijual". 187

Dari hasil wawancara diatas dapat memberi sedikit gambaran terkait kesesuaian harga yang dilakukan oleh para pedagang bahwa para pedagang mematok harga pada produk yang dijual disesuaikan dengan kualitas barang.

c. Daya saing harga

Daya saing harga merupakan aspek yang paling penting untuk seseorang yang berwirausaha, karena apabila harga yang diberikan sedikit lebih murah dari kompetitor maka peluang untuk menarik calon konsumen lebih cepat dan mudah. Terkait dengan daya saing harga, saya tertarik untuk mewawancarai salah satu pedagang sembako yaitu Ibu Sujiati, beliau mengatakan:

"Supaya harga tidak kalah saing dengan pedagang lainnya, saya hanya mencari keuntungan lebih sedikit paling tidak 10% dari harga pokok penjualan. Kalau menurut saya segitu sudah cukup, yang penting pembeli itu puas dan senang berbelanja di tempat saya." 188

Selanjutnya saya malakukan wawancara dengan pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga yaitu Ibu Sri Utami, beliau mengatakan:

"Kalau untuk pembeli saya biasanya memberikan harga setara dengan harga pasar dan hanya mengambil sedikit keuntungan yaitu antara Rp 2.500,- sampai Rp 5.000,-. Kalau untuk harga sama – sama pedagang biasanya saya hanya mengambil untung sebesar Rp 1.000,-." 189

¹⁸⁷ Wawancara dengan Ibu Mu'arofah dan Ibu Anis Kuliyah, pembeli, 19 Juni 2021

Wawancara dengan IbuSujiati, pedagang sembako, 17 Juni 2021.

¹⁸⁹ Wawancara dengan Ibu Sri Utami, pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga, 17 Juni 2021

Selanjutnya saya melakukan wawancara dengan salah satu pedagang daging sapi yaitu Ibu Ismiati terkait bagaimana cara agar usahanya tidak kalah saing dengan kompetitor, beliau mengatakan :

"Agar usaha saya tidak kalah saing dengan pedagang daging lainnya, saya hanya mengambil keuntungan sedikit yaitu sekitar 20% dari harga pokok perolehan." 190

Beralih ke pedagang pakaian, saya tertarik untuk mewawancarai Ibu Sumaryanah, beliau mengatakan :

"Saya hanya mengambil keuntungan sedikit yaitu sekitar 10% dari harga pokok perolehan. Menurut saya mengambil keuntungan segitu juga sudah cukup. Tapi banyak juga pedagang pakaian yang lain mengambil keuntungan bisa sampai setengah harga dari harga pokok perolehannya." 191

Kemudian saya bertemu dengan pedagang sayur yaitu Ibu Siska dan Ibu Kasiyani, beliau mengatakan:

"Saya sebagai penjual sayur merasa banyak saingan pada harga jualnya. Karena harga yang mereka peroleh dari pemasok sayur juga berbeda – beda".

Lalu saya melakukan wawancara dengan pembeli, yaitu Ibu Istiana dan Ibu Anis Kuliyah, beliau mengatakan:

"Untuk daya saing antar pedagang di pasar wates saya rasa normal. Dan untuk pembelinya pun berhak memilih akan membeli kepada siapa tergantung pada kualitas barangnya ataupun banyak sedikit barang yang diperoleh".

Dari hasil wawancara diatas, dapat memberikan sedikit gambaran bahwa usaha para pedagang dalam menjalankan bisnisnya agar tidak kalah saing dengan pedagang lainnya yaitu dengan mengambil keuntungan sekitar 10% - 20%. Hal ini dilakukan agar dapat

¹⁹⁰ Wawancara dengan Ibu Ismiati, pedagang daging sapi, 17 Juni 2021.

¹⁹¹ Wawancara dengan Ibu Sumaryanah, pedagang pakaian, 18 Juni 2021.

memenangkan persaingan dengan kompetitor dan lebih diminati oleh pembeli. Daya saing antar pedagang juga bisa dilihat dari kualitas barang yang dijual serta banyak sedikitnya barang yang diperoleh pembeli.

d. Kesesuian harga dengan manfaat

Untuk mengetahui apakah harga yang ditetapkan oleh pedagang sudah sesuai dengan manfaat yang diberikan, saya tertarik untuk mewawancarai salah satu pedagang sembako yaitu Ibu Santi, beliau mengatakan:

"Tentu saja, penetapan harga yang saya berikan berdasarkan pada manfaat barang. Meskipun harga sembako naik maupun turun pembeli tentunya tetap membelinya, karena sembako merupakan kebutuhan pokok yang sangat penting bagi kehidupan." ¹⁹²

Selanjutnya saya tertarik untuk mewawancarai pedagang sayur yaitu Ibu Siska terkait dengan penentuan harga sesuai dengan manfaat produk, beliau mengatakan :

"Berhubung sayuran itu termasuk kebutuhan sehari – hari khususnya kebutuhan pangan jadi harga yang saya berikan disesuaikan dengan apa yang mereka butuhkan. Apalagi saat pandemi seperti saat ini, tentunya sayuran sangat dibutuhkan untuk menambah nutrisi dalam tubuh agar imun tetap kuat" 193

Berikutnya saya mewawancarai salah satu pedagang pakaian yaitu dengan Ibu Sumaryanah, beliau mengatakan :

"Tentu saja harga yang saya berikan sudah sesuai dengan kualitas produk dan manfaat yang diberikan. Selain itu juga didasarkan pada tingkat daya beli konsumen." 194

¹⁹² Wawancara dengan Ibu Santi, pedagang sembako, 18 Juni 2021.

Wawancara dengan Ibu Siska, pedagang sayur, 17 Juni 2021.
 Wawancara dengan Ibu Sumaryanah, pedagang pakaian, 18 Juni 2021.

Selanjutnya saya berwawancara dengan Ibu Sri Utami dan Bapak Asy'ari sesame pedagang alat-alat rumah tangga, beliau mengatakan:

"Harga yang saya jual di sini sebanding dengan manfaat barang yang di beli. Saya juga tidak mematok banyak dalam mengambul keuntungan, sewajarnya saja". 195

Kemudian saya juga melakukan wawancara kepada salah satu pembeli yaitu Ibu Istiana mengenai penetapan harga yang didasarkan pada manfaat yang diterapkan oleh para pedagang, beliau mengatakan:

"Penetapan harga yang dilakukan oleh pedagang tentunya didasarkan pada kebutuhan pembeli. Karena menurut saya harga tidak menjadi suatu masalah, dibandingkan dengan manfaat yang sudah diberikan.¹⁹⁶

Ditambah lagi dengan pendapat Ibu Mu'arofah selaku pembeli di pasar Wates, beliau mengatakan:

"Saya senang membeli dan berbelanja di pasar. Para pedagang mengambil keuntungan yang sewajarnya sesuai dengan kualitas barang dan dapat ditawar". 197

Dari hasil wawancara yang telah saya peroleh dari beberapa pedagang dan pembeli dapat diketahui bahwa para pedagang dalam menentukan harga disesuaikan dengan manfaat dari produk yang dijual. Sehingga kebutuhan pembeli dapat tercukupi dan memberikan rasa puas.

- 3. Strategi Promosi Pedagang Pasar Tradisional Wates Kabupaten Kediri
 - a. Personal Selling

197 Wawancara dengan Ibu Mu'arofah, pembeli, 6 November 2021

¹⁹⁵ Wawancara dengan Ibu Sri Utami dan Ibu Ismiati, pedagang, 19 Juni 2021

¹⁹⁶ Wawancara dengan Ibu Istiana, pembeli, 19 Juni 2021.

Promosi merupakan salah satu cara yang dapat digunakan oleh pemasar dalam menawarkan produk yang dijual untuk mempengaruhi konsumen agar tertarik untuk membeli. Kegiatan promosi dapat dilakukan melalui beberapa cara seperti iklan, media sosial, brosur, atau dengan interaksi langsung dengan konsumen. Lain halnya cara promosi di pasar tradisional, biasanya promosi yang dilakukan oleh pedagang pasar tradisional terbilang lebih sederhana dibandingkan promosi yang dilakukan oleh perusahaan. Begitupun juga terjadi di pasar tradisional Wates Kediri.

Menurut salah satu pedagang sayur yaitu Ibu Siska, beliau mengatakan bahwa :

"Strategi promosi yang saya lakukan hanya sederhana, yaitu menawarkan barang dagangan secara langsung dengan cara memanggil pembeli yang lewat di depan kios. Apabila pembeli berhenti baru saya menawarkan sayur apa yang dibutuhkan dan menjelaskan kualitas produk yang saya jual. Jadi, saya mempromosikan produk tidak menggunakan iklan ataupun media sosial."

Selanjutnya saya mencari informasi terkait strategi promosi yang dilakukan salah satu pedagang sayur juga yaitu Ibu Kasiyani, beliau menuturkan bahwa :

"Untuk saat ini promosi yang saya gunakan hanya menawarkan barang secara langsung. Kalau ada pembeli yang lewat saya panggil kemudian saya tawarkan dagangan saya. Kalau barang dagangan terlihat segar pembeli tanpa disuruh pun pasti tertarik dan minat untuk membeli. Kadang – kadang saya juga promosi melalui media sosial seperti WhatsApp dan Facebook. Tetapi lebih seringnya promosi secara langsung kepada pembeli." ¹⁹⁹

¹⁹⁸ Wawancara dengan Ibu Siska, pedagang sayur, 17 Juni 2021.

¹⁹⁹ Wawancara dengan Ibu Kasiyani, pedagang sayur, 18 Juni 2021.

Selanjutnya saya melakukan wawancara terkait promosi yang dilakukan dengan salah satu pedagang pakaian yaitu Ibu Sumaryanah, beliau mengatakan :

"Promosi yang saya lakukan hanya dengan menawarkan barang dagangan secara langsung kepada pembeli di pasar. Jadi pembeli dapat leluasa dalam memilih produk yang sudah tersedia. Saya juga tidak menggunakan media online, karena tidak bisa mengaplikasikan. Untuk itu, saya memilih promosi secara langsung."

Kemudian saya bertemu dan berwawancara dengan pedagang sembako Ibu Santi dan Ibu Sujiati, beliau mengatakan:

"Saya sebagai pedagang sembako melakukan pemasaran dengan cara memberikan pelayanan yang baik dan memberikan harga yang wajar. Sehingga saya sedikit banyak sudah memiliki pelanggan tetap". ²⁰¹

Untuk mengetahui kebenaran informasi yang telah saya dapatkan dari pedagang pasar tradisional Wates terkait dengan strategi promosi, saya pun berinisiatif untuk mewawancarai salah satu pembeli yang sering berbelanja di pasar tradisional Wates, yaitu Ibu Mu'arofah. Beliau mengatakan bahwa :

"Setahu saya promosi yang digunakan para pedagang pasar tradisional Wates sama dengan promos di pasar tradisional pada umumnya yaitu dengan interaksi secara langsung kepada pembeli. Misalnya saya lewat depan kiosnya, lalu pedagang memanggil dan bertanya mengenai apa yang sedang dibutuhkan, kemudian menawarkan dagangannya. Apabila saya tertarik pedagang tersebut akan menjelaskan kualitas produknya secara detail dan dengan tutur kata yang ramah. Pedagang pasar sini juga loyal kepada pembeli agar terjalin keakraban antara keduanya." ²⁰²

²⁰² Wawancara dengan Ibu Mu'arofah, pembeli, 19 Juni 2021.

²⁰⁰ Wawancara dengan Ibu Sumaryanah, pedagang pakaian, 18 Juni 2021.

²⁰¹ Wawancara dengan Ibu Santi dan Sujiati, pedagang sembako, 19 Juni 2021

Untuk mendukung hasil penelitian saya menambahkan wawancara dengan Ibu Istiana dan Ibu Anis Kuliyah sebagai pembeli, beliau mengatakan:

"Saya pelanggan yang sering membeli barang ataupun sayur di pasar wates. Para pedagang mempunyai strategi masing-masing dalam promosi barang dagangannya. Misalkan penjual sayur dan sembako itu sedikit banyak sudah memiliki pelanggan tetap. Sedangkan untuk pedagang baju promosi yang dilakukan dengan mendekati pembeli dan memberikan pelayanan yang baik". ²⁰³

Dari penjelasan yang telah disampaikan baik dari pedagang maupun pembeli pasar tradisional Wates, saya dapat menggambarkan kalau mayoritas para pedagang pasar tradisional Wates melakukan strategi promosi dengan cara interaksi secara langsung kepada pembeli, yaitu dengan memanggil pembeli yang melewati kios dan menanyakan apa yang dibutuhkan. Apabila pembeli berhenti di kios mereka, baru mereka menawarkan produknya, menjelaskan secara detail mengenai produknya dari segi kualitas maupun cara prolehannya dan memberikan pelayanan yang ramah. Namun ada sebagian kecil pedagang juga menggunakan media sosial seperti WhatsApp dan Facebook sebagai media promosi.

b. Periklanan

Iklan merupakan salah satu media yang sangat penting dalam mempromosikan produk. Berbicara mengenai periklanan, saya langsung bertanya kepada salah satu pedagang di pasar Wates yaitu Ibu Santi yang merupakan pedagang sembako, beliau mengatakan :

 $^{^{203}}$ Wawancara dengan Ibu Istiana dan Ibu Anis Kuliyah, pembeli, 19 Juni 2021

"Saya tidak menggunakan media iklan dalam mempromosikan produk. Saya hanya mempromosikan dengan manawarkan produk saya kepada pembeli secara langsung di pasar." ²⁰⁴

Beralih ke pedagang yang lain, saya kemudian melakukan wawancaa dengan pedagang daging mengenai periklanan apakah para pedagang menggunakan media tersebut atau tidak, beliau adalah Ibu Ismiati. Beliau mengatakan :

"Saya tidak menggunakan media iklan, soalnya saya hanya jualan di pasar jadi promosi yang saya gunakan hanya dengan menawarkan produk ke pembeli langsung." 205

Kemudian ada pedagang pakaian yang saya wawancarai, yaitu Ibu Sumaryanah, beliau mengatakan:

"Media iklan yang saya lakukan hanya memanggil para pembeli dengan menanyakan model baju yang mereka inginkan". ²⁰⁶

Ada juga pedagang alat-alat rumah tangga yang saya temui untuk melakukan wawancara, yaitu Ibu Sri Utami dan Bapak Asy'ari, beliau mengatakan:

"Tidak banyak macam strategi iklan yang saya lakukan. Apalagi ini pasar, jadi iklan yang saya lakukan banyak memanggil pembeli yang lewat depan kios saya, dan memajangkan barang dagangan saya". ²⁰⁷

Selanjutnya saya melakukan wawancara dengan pembeli di pasar tradisional Wates yaitu Ibu Anis Kuliyah terkait apakah para pembeli menggunakan media iklan dalam mempromosikan produknya, beliau mengatakan :

²⁰⁴ Wawancara dengan Ibu Santi, pedagang sembako, 18 Juni 2021.

²⁰⁵ Wawancara dengan Ibu Ismiati, pedagang daging, 17 Juni 2021.

Wawancara dengan Ibu Sumaryanah, pedagang, 6 Novemver 2021

²⁰⁷ Wawancara dengan Ibu Sri Utami dan Bapak Asy'ari, pedagang alat rumah tangga, 19 Juni 2021

"Kalau setahu saya para pedagang pasar Wates hanya mempromosikan dagangannya secara langsung kepada pembeli, tidak menggunakan brosur maupun media cetak lainnya." ²⁰⁸

Ibu Mu'arofah yang juga merupakan pembeli di pasar Wates juga mengatakan bahwa :

"Para pedagang pasar Wates mempromosikan dagangannya hanya dengan menawarkan produk secara langsung. Kalau memggunakan media iklan saya rasa tidak ada."

Ditambah lagi pendapat dari Ibu Istiana selaku pembeli di pasar Wates, beliau mengatakan:

"Saya rasa strategi iklan yang dilakukan para pedagang di pasar masih sangat sederhana. Dengan promosi dagangan secara langsung dan juga memasang banner di depan toko agar para pembeli yang menjadi pelanggan tetap menghafalnya".²¹⁰

Dari hasil wawancara yang telah saya peroleh dari beberapa pedagang dan pembeli dapat memberi sedikit gambaran bahwa para pedagang pasar Wates dalam mempromosikan produknya tidak menggunakan media iklan seperti brosur dan media cetak lainnya. Strategi periklanan yang dilakukan masih menggunakan cara sederhana dengan promosi secara langsung.

c. Promosi penjualan

Promosi penjualan merupakan salah satu indikator promosi yang dapat digunakan untuk meningkatkan loyalitas pembeli agar nantinya tidak berpindah ke produk pesaing. Terkait strategi promosi yang digunakan para pedagang pasar Wates, saya ingin menanyakan kepada

²¹⁰ Wawancara dengan Ibu Istiana, pembeli, 19 Juni 2021

²⁰⁸ Wawancara dengan Ibu Anis Kuliyah, pembeli, 19 Juni 2021.

²⁰⁹ Wawancara dengan Ibu Mu'arofah, pembeli, 19 Juni 2021.

salah satu pedagang terkait dengan promosi penjualan yaitu mengenai pemberian potongan. Beliau adalah Ibu Ismiati. Beliau mengatakan :

"Saya selalu memberikan potongan harga terhadap pelanggan yang setiap harinya membeli daging dengan jumlah yang banyak. Berbeda lagi dengan pembeli yang kadang kala membelinya artinya tidak setiap hari. Kalau untuk pembeli biasa, penetapan harga seperti harga pada umumnya, sedangkan untuk pelanggan tetap penetapan harga saya bedakan yaitu disertai pemberian potongan harga."

Kemudian saya melanjutkan menanyakan kembali terkait pemberian potongan harga terhadap pelanggan, Ibu Sri Utami mengatakan:

"Tentu saya akan memberikan potongan harga terhadap pelanggan saya. Bahkan belum sempat menawar saya sudah kasih potongan mbak, yang penting saya sudah dapat keuntungan meskipun sedikit."

Selanjutnya saya melakukan wawancara dengan Ibu Sumaryanah mengenai promosi yang dilakukan terkait strategi prmosi, beliau mengatakan:

"Untuk pemberian potongan harga, saya tidak memberikan potongan harga kepada pelanggan tetap karena saya juga mengambil keuntungan juga sedikit, jadi antara pelanggan tetap dengan pembeli biasa kita samakan." ²¹³

Kemudian wawancara saya lakukan juga pada pedagang sembako yang menjadi bahan pokok pangan masyarakat yaitu pada Ibu Santi dan Ibu Sujiati, beliau mengatakan:

"Promosi penjualan toko sembako saya sederhana, namun di sisi

Wawancara dengan Ibu Sri Utami, pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga, 17 Juni 2021.

²¹¹ Wawancara dengan Ibu Ismiati, pedagang daging sapi, 17 Juni 2021.

²¹³ Wawancara dengan Ibu Sumaryanah, pedagang pakaian, 18 Juni 2021.

lain saya menerapkan kepercayaan pembeli terhadap sembako yang saya jual. Saya memberikan kualitas sembako yang baik dengan harga yang sesuai pula".²¹⁴

Dari hasil wawancara dengan pedagang, saya melanjutkan mewawancarai pembeli untuk menanyakan apakah pedagang memberikan potongan terhadap pelanggannya. Ibu Mu'arofah merupakan salah satu pembeli yang menjadi pelanggan pedagang daging. Beliau mengatakan :

"Kebanyakan para pedagang pasar Wates kalau ada pembeli yang membeli dagangannya dengan jumlah besar pasti diberi potongan. Selain itu, dengan para pelanggannya mereka juga memberikan potongan harga dibandingkan dengan pembeli biasanya." ²¹⁵

Selain beberapa pedagang yang saya beri pertanyaan, saya juga melakukan wawancara dengan pembeli yang ada di pasar wates yaitu Ibu Istiana dan Ibu Anis Kuliyah, beliau mengatakan:

"Para pedagang melakukan promosi penjualan dengan cara memberikan potongan harga dan juga sedikit melakukan tawar menawar harga yang baik". ²¹⁶

Dari hasil wawancara yang telah saya dapatkan dapat diketahui bahwa para pedagang selalu memberikan potongan harga kepada para pelanggannya dan kepada pembeli yang membeli produknya dengan jumlah yang banyak. Selain itu promosi penjualan juga dilakukan dengan melakukan tawar penawar harga serta pelayanan yang baik.

d. Hubungan masyarakat

²¹⁴ Wawancara dengan Ibu Santi dan Ibu Sujiati, pedagang sembako, 19 Juni 2021

²¹⁵ Wawancara dengan Ibu Mu'arofah, pembeli, 19 Juni 2021.

²¹⁶ Wawancara dengan Ibu Istiana dan Ibu Anis Kuliyah, pembeli, 19 Juni 2021

Hubungan masyarakat dalam strategi promosi memiliki peran penting dalam membangun serta menjaga reputasi mereknya. Membahasa mengenai hubungan masyarakat, saya berminta untuk melakukan wawancara dengan para pedagang pasar Wates salah satunya yaitu Ibu Sujiati seorang pedagang sembako untuk mengetahui apakah beliau melakukan *public relationsi* dalam menjalankan usahanya. Beliau mengatakan :

"Saya tidak menggunakan hal tersebut. Promosi yang saya gunakan sederhana saja. Saya kan hanya pedagang pasar biasa dan saya juga tidak terlalu tau dengan hal itu."²¹⁷

Kemudian saya melanjutkan wawancara pembeli pasar Wates yaitu Ibu Istiana, beliau mengatakan :

"Setahu saya pedagang pasar Wates tidak menggunakan promosi seperti seminar. Kalau yang menggunakan media seminar biasanya pada perusahaan. Tentunya pedagang sini tidak ada yang menggunakannya.²¹⁸

Kemudian saya juga mewawancarai salah satu pedagang daging sapi yaitu Ibu Ismiati, beliau mengatakan :

"Tidak mbak, promosi yang saya gunakan sederhana saja. Saya juga tidak menggunakan media seminar atau sponsor." ²¹⁹

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa para pedagang tidak menggunakan media seminar maupun *sponsorship* dalam memasarkan dagangannya melainkan mereka hanya menggunakan media *personal selling*.

²¹⁷ Wawancara dengan Ibu Sujiati, pedagang sembako, 17 Juni 2021.

²¹⁸ Wawancara dengan Ibu Istiana, pembeli, 19 Juni 2021.

²¹⁹ Wawancara dengan Ibu Ismiati, pedagang daging, 17 Juni 2021.

Implementasi Strategi Pemasaran Pedagang Pasar Tradisional Wates
 Kabupaten Kediri Menurut Ekonomi Islam

Berbicara mengenai implementasi strategi pemasaran islami, tentunya didasarkan pada kaidah islam dan apa yang telah diajarkan oleh Rasulullah yang berkaitan dengan segala bentuk muamamlah. Hakikatnya, Rasulullah telah mengajarkan untuk melakukan transaksi bisnis dengan didasari sifat jujut, adil dan tidak pernah mengecewakan pelanggan. Selain itu Rasulullah juga mengajarkan mengenai empat sifat yang menjadi kunci sukses seorang pemasar, yaitu *shiddiq* (jujur/benar), *amanah* (dapat dipercaya), *tabligh* (menyampaikan) dan *fathanah* (cerdas/cakap). Tetapi pada praktiknya masih banyak pedagang yang tidak menerapkan sifat dan tata cara berdagang sebagaimana yang telah dicontohkan Rasulullah.

a. Shiddiq (jujur / benar)

Kegiatan berdagang pada hakikatnya tidak hanya untuk mencari keuntungan saja, melainkan juga harus memprioritaskan kepentingan akhirat. Oleh karena itu, dalam menerapkan strategi pemasaran hendaklah berdasarkan kaidah dan norma islami. Untuk mengetahui informasi terkait implementasi strategi pemasaran menurut pandangan islam yang dilakukan oleh pedagang pasar Wates dari segi kejujuran, saya melakukan wawancara dengan salah satu pedagang daging yaitu Ibu Ismiati. Beliau mengatakan :

"Saya selalu mengatakan apa adanya mbak kepada pembeli, baik dari segi kualitas daging dan cara perolehannya. Saya akan memberitahu pembeli mana daging yang segar dan daging yang sisa jualah kemarin. Kalaupun ada barang yang cacat langkah saya yaitu tetap menjualnya namun dengan menurunkan harga. Sedangkan untuk takaran timbangan sudah sesuai islam."²²⁰

Selanjutnya saya juga mewawancarai pedagang sembako yaitu Ibu Sujiati, beliau mengatakan :

"Saya selalu memisahkan produk mana yang kualitasnya baik dan mana produk yang kualitasnya buruk, jadi pembeli dapat memilih produk sesuai selera." ²²¹

Selain pedagang bahan mentah, ada juga pedagang pakaian yaitu Ibu Sumaryanah yang saya wawancarai, beliau mengatakan:

"Berjualan sekarang itu yang penting menurut saya adalah kejujuran. Saya tidak mau mengambil keuntungan banyak yang melebihi batas wajar, takut dosa". 222

Selain itu, saya berwawancara dengan pedagang bahan mentah seperti sayuran pada Ibu Siska dan Ibu Kasiyani, beliau mengatakan:

"Saya sebagai pedagang sayuran tidak mau menjual sayuran yang sudah tidak layak dijual. Saya berusaha jujur dan bertanggungjawab atas apa yang saya jual". 223

Kemudian saya melanjutkan untuk mewawancarai salah satu pembeli yaitu Ibu Mu'arofah terkait kejujuran pedagang, beliau mengatakan:

"Kalau menurut saya para pedagang pasar menjelaskan terkait produk yang dijual sudah sesuai dengan fakta dan kondisi produk. Jadi kalau produk kualitasanya bagus mereka juga bilang bagus tapi kalau fisik bagus tapi ternyata kualitasnya buruk mereka juga menginformasikan kepada pembeli." 224

Wawancara dengan Ibu Mu'arofah, pembeli, 19 Juni 2021.

²²⁰ Wawancara dengan Ibu Ismiati, pedagang daging, 17 Juni 2021.

²²¹ Wawancara dengan Ibu Sujiati, pedagang sembako, 17 Juni 2021.

²²² Wawancara dengan Ibu Sumaryanah, pedagang pakaian, 19 juni 2021

²²³ Wawancara dengan Ibu Siska dan Ibu Kasiyani, pedagang sayuran, 19 Juni 2021

Saya kembali menanyakan kejujuran yang dilakukan oleh pedagang terkait takaran dan timbangan. Beliau mengatakan :

"Kalau masalah takaran timbangan, saya rasa para pedagang sudah jujur. Bahkan kebanyakan para pedagang menimbang dengan ukuran yang pas namun ada juga yang melebihi ukuran."

Responden lain yang bernama Ibu Anis Kuliyah yang merupakan pembeli di pasar Wates terkait produk yang dijual para pedagang apakah sudah sesuai syariah islam, beliau mengatakan :

"Saya kira sudah sesuai dengan ketentuan syariah. karena produk yang mereka jual merupakan produk yang halal dan tidak dilarang oleh agama serta tidak membahayakan.²²⁶

Dari hasil wawancara diatas, dapat memberi sedikit gambaran bahwa para pedagang dalam melakukan kegiatan pemasaran menerapkan prinsip kejujuran baik dalam memberitahu mengenai keseluruhan kondisi produk, takaran dan timbangan serta menjual produk halal dan tidak dilarang oleh agama. Para pedagang juga berusaha memberikan yang terbaik serta bertanggungjawab atas barang yang diperjual belikan tersebut.

b. Amanah

Sifat *amanah* dapat menjadi salah satu aspek yang paling kuat dalam menepati janji. Untuk itu, saya tertarik untuk mewawancarai pedagang lainnya untuk mengetahui penerapan sifat berdagang sebagaimana yang telah diajarkan oleh Rasulullah. Hasil wawancara yang saya lakukan dengan Bapak Asy'ari yang merupakan salah satu

²²⁵ Wawancara dengan Ibu Mu'arofah, pembeli, 19 Juni 2021.

²²⁶ Wawancara dengan Ibu Anis Kuliyah, pembeli, 19 Juni 2021.

pedagang perabotan rumah tangga terkait sifat *amanah* dalam melakukan kegiatan berdagang, beliau mengatakan bahwa :

"Apabila ada pembeli yang ingin memesan barang kepada saya, saya akan mencarikan barang tersebut sampai dapat sesuai dengan apa yang dia inginkan. Apabila barang tersebut tidak ada saya segera menginformasikan kepada pembeli dan menawarkan dengan barang lain dengan kualitas yang lebih baik." ²²⁷

Selanjutnya saya mewawancarai Ibu Ismiati yang merupakan pedagang daging sapi terkait sifat *amanah* dalam menepati janji, beliau mengatakan :

"Kalau pembeli pesan daging ke saya untuk urusan mendadak langsung saya carikan mbak sampai dapat, tapi kalau ternyata dagingnya habis saya carikan ke pedagang yang lain supaya nantinya pembeli tidak kecewa." 228

Selain itu, saya juga melakukan wawancara dengan Ibu Siska yang merupakan pedagang sayur, beliau mengatakan :

"Saya usahakan ada mbak, kalau pun tidak ada akan saya carikan sampai dapat. Kalau barangnya ternyata stoknya habis atau kualitasnya jelek saya langsung memberi tahu pihak pembeli."²²⁹

Selanjutnya ada pedagang sembako yaitu Ibu Santi dan Ibu Sujiati, beliau berpendapat terkait sifat amanah:

"Terkadang saya memiliki pelanggan yang membeli sembako dan meminta diantar ke rumahnya yang juga memiliki toko kecil. Dalam hal itu saya tetap menerapkan sikap amanah dengan menepati janji memberikan barang sesuai dengan takaran yang di pesan". ²³⁰

²³⁰ Wawancara dengan Ibu Santi dan Ibu Sujiati, pedagang sembako, 19 Juni 2021

-

 $^{^{\}rm 227}$ Wawancara dengan Bapak Asy'ari, pedagang $\,$ perabotan dan peralatan rumah tangga, 17 Juni 2021.

²²⁸ Wawancara dengan Ibu Ismiati, pedagang daging sapi, 17 Juni 2021.

²²⁹ Wawancara dengan Ibu Siska, pedagang sayur, 17 Juni 2021.

Beralih pada salah satu pedagang sayur yang ada di pasar Wates, yaitu Ibu Kasiyani, beliau mengatakan:

"Saya penjual sayuran juga menerapkan sikap amanah dalam berdagang. Mulai dari pengambilan barang pada pemasok sayur. Saya mengambil barang sesuai dengan yang ditentukan. Saya berusaha untuk tidak menyalahgunakan kepercayaan pemasok pada saya". ²³¹

Ada juga pedagang alat rumah tangga yang akan saya wawancarai yaitu dengan Ibu Sri Utami, beliau mengatakan:

"Dalam menerapkan sikap amanah saya berusaha menjadi orang yang dapat dipercaya, termasuk pada pembeli saya. Saya juga dengan senang hati apabila pembeli menitipkan barang yang sudah dibeli kepada saya Ketika ditinggal pembeli tersebut berbelanja keperluan lainnya". ²³²

Saya kemudian mewawancarai salah satu pembeli pasar Wates yaitu Ibu Istiana menanyakan terkait sifat *amanah* yang dimiliki pedagang, beliau menjawab :

"Menurut pengalaman saya, para pedagang pasar Wates sudah termasuk *amanah* dalam melayani pembeli. Karena kalau ada pembeli yang pesan barang juga langsung dicarikan. Misalkan barangnya stok lagi kosong juga langsung memberitahu kepada pembeli. Tetapi ada juga sebagian pedagang yang tidak menepati janji karena lupa."²³³

Selain Ibu Istiana, ada satu pembeli lagi yang saya wawancarai terkait penerapan sikap amanah, yaitu Ibu Mu'arofah, beliau mengatakan:

"Saya melihat para pedagang di pasar wates mayoritas sudah menerapkan sikap amanah dengan baik. Mereka bertanggung - jawab atas apa yang dilakukan".

.

²³¹ Wawancara dengan Ibu Kasiyani, pedagang sayur, 19 Juni 2021

Wawancara dengan Ibu Sri Utami, pedagang alat rumah tangga, 19 Juni 2021

²³³ Wawancara dengan Ibu Istiana, pembeli, 19 Juni 2021.

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa para pedagang dalam melayani pembeli terkait penepatan janji kebanyakan sudah *amanah*. Apabila ada pembeli yang memesan produk tapi ternyata produk yang dipesan habis maka pedagang langsung memberitahukan kepada pembeli. Selain itu para pedagang juga sudah bertanggungjawab atas apa yang dilakukannya. Tetapi masih ada pedagang yang kurang *amanah* apabila ada pembeli yang pesan barang. Hal itu karena unsur lupa.

c. Tabligh

Sifat tabligh menjadi unsur positif yang banyak disukai oleh pembeli, karena apabila pedagang memiliki sifat komunikatif tentu pembeli banyak yang berdatangan. Mengenai hal tersebut, saya tertarik untuk mewawancarai Bapak Asy'ari terkait sifat *tabligh* dalam memberikan pelayanan kepada pembeli. Beliau mengatakan bahwa:

"Saya memberikan pelayan kepada pembeli dengan menggunakan tutur kata yang sopan, santun serta menghindari kata – kata yang menyinggung perasaan pembeli. Saya juga menjelaskan jenis barang apa saja yang saya jual beserta kualitasnya. Apabila ada pembeli yang menawar dengan harga yang terlalu rendah, saya menanggapinya dengan sikap ramah."²³⁴

Hal tersebut juga diungkapkan oleh salah satu pedagang sembako yaitu Ibu Santi, beliau mengatakan:

"Saya melayani pembeli tentunya dengan ramah dan sopan. Kalau tidak ramah nanti pembeli juga tidak mau beli dagangan

-

²³⁴ Wawancara dengan Bapak Asy'ari, pedagang peralatan dan perabot rumah tangga, 17 Juni 2021.

saya, malah bisa – bisa dipandang negatif oleh pembeli lainnya."²³⁵

Selanjutnya tidak asing lagi dengan pedagang sayuran, saya berwawancara dengan Ibu Siska terkait sikap tabligh, beliau mengatakan:

"Saya senang terkadang ada pembeli yang mempunyai jiwa sosial yang bagus. Menerapkan sikap tawar menawar barang dan harga dengan baik dengan penyampaian yang baik pula. Agar dapat memberikan kesan baik pada pembeli tersebut". ²³⁶

Setelah saya melakukan wawancara kepada para pedagang terkait penerapan sikap jujur, *amanah*, dan *tabligh* yang dimiliki oleh pedagang sebagaimana yang telah diajarkan oleh Rasulullah. Saya tertarik menguji kebenarannya dengan mewawancarai salah satu pembeli yaitu Ibu Anis Kuliyah untuk menanyakan terkait penerapan sifat *shiddiq*, *amanah* dan *tabligh* yang dilakukan pedagang pasar tradisional Wates. Beliau mengatakan bahwa:

"Setahu saya para pedagang pasar tradisional Wates sudah menerapkan sifat jujur, *amanah* dan *tabligh*. Hal ini terlihat dari produk yang dijual terjamin kehalalannya, bagaimana pedagang menjelaskan kondisi barang dagangannya, mampu memisahkan barang antara kualitas bagus dengan kualitas buruk. Bahkan ada juga pedagang yang memperbolehkan pembeli untuk menukarkan barang yang sudah dibeli dengan barang lain yang memiliki kualitas bagus apabila terdapat cacat barang. Para pedagang juga melayani pembeli dengan ramah dan telaten. Namun di sisi lain masih ada pedagang yang menjual barang yang mengandung unsur keharaman dan tidak jujur". 237

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa para pedagang pasar Wates telah menjalankan sifat *tabligh* dalam aktivitas

²³⁷ Wawancara dengan Ibu Anis Kuliyah, pembeli, 19 Juni 2021.

.

²³⁵ Wawancara dengan Ibu Santi, pedagang sembako.18 Juni 2021.

²³⁶ Wawancara dengan Ibu Siska, pedagang sayur, 19 Juni 2021

bisnisnya. Pelayanan yang diberikan kepada pembeli dilakukan dengan ramah, menggunakan tutur kata yang sopan serta telaten dalam melayani pembeli. Mereka juga menjelaskan terkait produk yang dijual secara menyeluruh. Apabila terdapat barang yang rusak, pedagang juga membolehkan pembelinya untuk menukar barang tersebut.

d. Fathanah

Fathanah dapat diartikan sebagai bijak dalam mengambil keputusan. Berkaitan dengan hal itu, saya berniat untuk mewawancarai salah satu pedagang pasar Wates yaitu Ibu Sri Utami terkait bagaiamana cara menerapkan strategi pemasaran dengan baik , beliau mengatakan :

"Caranya yaitu saya menyediakan berbagai macam alat rumah tangga yang beragam dengan kualitas yang berbeda. Ada yang kualitas bagus, sedang dan kurang bagus. Tentunya harga yang saya berikan juga menyesuaikan dengan kualitasnya. Jadi pembeli dapat memilih produk yang dibutuhkan itu mudah, karena juga banyak pilihannya." ²³⁸

Kemudian saya melakukan wawancara dengan Bapak Asy'ari yang juga sebagai pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga, beliau mengatakan :

"Cara saya dalam memasarkan produk yaitu dengan melihat produk apa saja yang sering dibutuhkan oleh pembeli. Selanjutnya, menyediakan berbagai macam produk dengan kualitas produk yang bervariasi, menata produk serapi mungkin agar pembeli dapat dengan mudah mencari produk yang dibutuhkan. Selain itu saya juga mematok harga didasarkan pada

_

 $^{^{238}}$ Wawancara dengan Ibu Sri Utami, pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga, 17 Juni 2021.

kualitas dan daya beli konsumen."²³⁹

Kemudian saya mewawancarai Ibu Siska yang merupakan pedagang sayur di pasar Wates, beliau mengungkapkan:

"Penerapan strategi pemasaran yang saya gunakan yaitu dengan menyediakan berbagai macam jenis sayur yang masih segar, memberikan harga yang terjangkau, serta pelayanan yang ramah."²⁴⁰

Selanjutnya ada dua pedagang sembako yang akan saya wawacarai, yaitu Ibu Santi dan Ibu Sujiati, beliau mengatakan:

"Dalam menerapkan sikap fatanah saya berusaha menjadi diri saya sendiri, mampu berinteraksi dengan pembeli secara baik dan melakukan transaksi dengan baik pula, didasrkan dengan sikap jujur dan amanah". ²⁴¹

Tidak hanya itu, saya kembali menanyakan terkait sifat *fathanah* yang dimiliki para pedagang pasar tradisional Wates kepada salah satu pembeli yaitu Ibu Anis Kuliyah. Beliau mengatakan :

"Menurut saya para pedagang pasar Wates telah menjalankan strategi pemasaran dengan baik dan tepat. Buktinya banyak diantaranya yang jualannya laris. Bahkan jika dibandingkan dengan pasar tradisional yang berada di Kecamatan Wates lainnya, pasar Wates yang selalu ramai pengunjung." ²⁴²

Selanjutnya pada perwakilan pembeli yang kedua yaitu ada Ibu Istianah, beliau berpendapat bahwa:

"Berdasarkan apa yang saya amati, mayoritas pedagang di pasar wates sudah menerapkan sikap-sikap baik yang sesuai dengan syariat islam seperti sikap shiddiq, amanah, tabligh dan fathanah. Mereka berusaha memberikan yang terbaik kepada

_

²³⁹ Wawancara dengan Bapak Asy'ari, pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga, 17 Juni 2021.

Wawancara dengan Ibu Siska, pedagang sayur, 17 Juni 2021.
 Wawancara dengan Ibu Santi dan Ibu Sujiati, pedagang sembako, 19 Juni 2021
 Wawancara dengan Ibu Anis Kuliyah, pembeli, 19 Juni 2021.

pembeli, walaupun terkadang masih ada sedikit kekurangan". ²⁴³

Dari hasil wawancara yang telah saya dapatkan dengan beberapa pedagang dan pembeli pasar tradisional Wates, saya mendapatkan gambaran terkait implementasi strategi pemasaran pedagang pasar tradisional Wates sesuai dengan teori ekonomi islam sebagaimana yang telah diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW. Menurut saya, dalam menerapkan strategi pemasaran berdasarkan empat sifat yang diajarkan Rasulullah yaitu shiddiq, amanah, tabligh dan fathanah, para pedagang pasar tradisional Wates telah menerapkannya dengan baik. Meskipun demikian, masih ada pedagang yang tidak menerapkan keempat sifat tersebut dalam menjalankan strategi pemasaran. Misalnya masih ada pedagang yang mencampurkan barang dagangan antara kualitas baik dengan kualitas rendah dan masih ada pedagang yang menjual barang yang diharamkan. Namun dengan demikian, dengan adanya hal-hal di atas maka terwujudkan pasar persaingan sempurna yang bisa menerapkan ekonomi islam. Dengan mendorong tranparansi, keadilan, dan distribusi yang merata wujudnya dalam sebuah pasar, dimana terdapat karakter-karakter yang berbeda-beda pada setiap orang.

C. Temuan Data

Strategi Produk Pedagang Pasar Tradisional Wates Kabupaten Kediri
 Startegi produk merupakan hal mendasar yang perlu dilakukan
 oleh pelaku bisnis. Pasalnya, produk merupakan barang yang dibuat

-

²⁴³ Wawancara dengan Ibu Istianah, pembeli, 19 Juni 2021

untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Strategi produk mencakup keragaman, kualitas, desain, merek, kemasan, ukuran, pelayanan, jaminan dan pengembalian.

Kualitas produk memiliki keterkaitan yang erat dengan nilai pelanggan serta memiliki dampak langsung pada kinerja produk. Seperti yang telah dipaparkan oleh para pedagang pasar Wates bahwa menjaga kualitas produk dengan baik merupakan hal yang sangat penting dalam menjalankan usahanya. Hal tersebut dilakukan agar tidak kalah saing dengan para kompetitor. Selain itu agar dapat menarik minat pelanggan atau pembeli yang lain.

Keragaman produk juga menjadi faktor penting dalam menjalankan strategi pemasaran. Para pedagang pasar Wates juga sudah menyediakan berbagai macam variasi produk seperti pakaian yang terdiri dari berbagai macam jenis dan ukurannya, segala macam jenis sayur, daging, alat rumah tangga dan lain sebagainya. Hal ini dilakukan agar pembeli dapat dengan mudah mencari produk sesuai dengan yang mereka butuhkan dan inginkan.

Selain produk yang beragam, pada pedagang pakaian aspek desain / model terbaru juga menjadi aspek terpenting dalam memasarkan produknya. Seperti yang telah dipaparkan oleh Ibu Sumaryanah bahwa dengan menjual pakaian berdasarkan kualitas dan model terbaru dapat menarik minat beli konsumen lebih banyak terutama pada kalangan remaja. Tetapi tidak semua pedagang pakaian

di pasar Wates mengutamakan model terbaru. Terdapat sebagian pedagang pakaian yang masih menjual dengan model lama. Kemasan yang digunakan para pedagang pasar Wates juga sangat sederhana yaitu hanya dengan menggunakan kantong plastik. Selain itu ukuran produk yang digunakan oleh para pedagang pasar Wates juga sangat beragam. Pada pedagang sayur, daging dan sembako biasanya ukuran yang digunakan yaitu timbangan manual dan timbangan digital. Sedangkan pada pedagang pakaian ukuran sudah ditentukan oleh konveksi, jadi pedagang tidak perlu mengukur ulang.

Dalam menjalankan strategi produk, para pedagang pasar Wates juga memprioritaskan pelayanan yang baik yaitu dengan bersikap ramah dan tanggap dalam melayani kebutuhan pembeli. Hal ini dilakukan agar dapat menarik minat konsumen dan memberikan kepuasan terhadap produk dan pelayanan yang diberikan. Para pedagang pasar wates juga memberikan jaminan kepada pembeli serta pelanggannya. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Asy'ari seorang pedagang peralatan dan perabotan rumah tangga, jaminan yang dilakukan berkaitan dengan kualitas produk. Pembeli diberikan jangka waktu pengembalian produk selama sehari apabila produk yang telah dibeli mengalami kerusakan yang tidak disengaja. Hal tersebut bertujuan agar pembeli dapat percaya dengan kualitas produk yang ditawarkan dan agar pembeli merasa puas. Selain pemberian jaminan, para pedagang juga memberikan fasilitas pengembalian produk.

Pengembalian produk dapat dilakukan apabila produk tersebut mengalami kerusakan atau produk tersebut tidak sesuai selera. Produk tersebut dapat ditukar dengan produk yang sama dengan kualitas yang lebih bagus. Apabila produk tersebut tidak bisa ditukar, pedagang akan memberikan harga yang lebih murah. Namun, pengembalian produk berlaku pada sebagian pedagang tidak secara keseluruhan.

2. Strategi Harga Pedagang Pasar Tradisional Wates Kabupaten Kediri

Umumnya strategi harga yang dilakukan oleh para pedagagang di pasar Wates adalah sama, yaitu dengan mematok harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga di pasar modern. Harga yang ditawarkan lebih terjangkau dan disesuaikan dengan kondisi pasar, harga pokok perolehan maupun daya beli konsumen. Bahkan harga yang sudah ditetapkan oleh pedagang biasanya ditawar kembali oleh pembeli, sehingga terjadi tawar — menawar sampai terbentuk harga atas kesepakatan keduannya.

Para pedagang pasar Wates dalam menetapkan harga juga disesuaikan dengan kualitas produk yang ditawarkan. Apabila kualitas produk baik maka harga yang ditentukan juga cukup mahal. Begitu juga sebaliknya, apabila kualitas buruk maka harga yang ditentukan juga lebih murah. Hal ini dilakukan agar tidak merugikan salah satu pihak. Selain itu, penentuan harga berdasarkan daya saing juga merupakan aspek yang paling penting bagi para pedagang, karena apabila harga yang diberikan jauh lebih murah dengan konpetitor

maka peluang untuk menarik konsumen juga lebih mudah. Hal ini sesuai dengan strategi harga yang dilakukan oleh para pedagang pasar Wates. Kebanyakan para pedagang pasar Wates dalam menentukan harga hanya mengambil keuntungan yang sedikit yaitu sekitar 10% - 20% dari harga pokok perolehan. Namun, masih ada sebagian pedagang yang mengambil keuntungan banyak hingga mencapai setengah dari harga produk.

Para pedagang pasar Wates dalam menetapkan harga produknya juga disesuaikan dengan manfaat yang diberikan oleh produk tersebut. Berhubung para pedagang pasar Wates menjual berbagai macam kebutuhan pokok, maka para pedagang menentukan harga juga menyesuaikan pada daya beli pembeli agar pembeli dapat mencukupi kebutuhan pokok sehari- hari.

3. Strategi Promosi Pedagang Pasar Tradisional Wates Kabupaten Kediri

Para pedagang pasar Wates dalam mempromosikan produknya tidak menggunakan media iklan. Penerapan strategi promosi yang dilakukan oleh pedagang tradisional Wates dapat dikatakan lebih sederhana dibandingkan strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan atau pasar modern. Promosi yang dilakukan oleh para pedagang pasar tradisional Wates ialah dengan berinteraksi secara langsung kepada pembeli yaitu memanggil pembeli yang melewati kios / los dan menanyakan apa yang dibutuhkan. Apabila pembeli berhenti di kios / los mereka, baru mereka menawarkan produknya,

menjelaskan secara detail mengenai produknya dari segi kualitas maupun cara prolehannya dan memberikan pelayanan yang ramah. Namun ada sebagian kecil pedagang juga menggunakan media sosial seperti WhatsApp dan Facebook sebagai media promosi.

Selain itu, promosi yang dilakukan oleh para pedagang pasar Wates yaitu dengan memberikan potongan harga kepada pelanggannya yang setiap hari berbelanja ditempatnya. Tidak hanya kepada pelanggannya saja, mereka juga memberikan potongan harga kepada pembeli yang membeli produknya dengan jumlah banyak.

4. Implementasi Strategi Pemasaran Pedagang Pasar Tradisional Wates Kabupaten Kediri Menurut Ekonomi Islam.

Dalam menerapkan strategi pemasaran, para pedagang pasar Wates selalu memprioritaskan kejujuran dalam setiap hal, baik dari kehalalan produk, kualitas produk maupun dalam hal takaran timbangan. Produk yang dijualibelikan oleh para pedagang pasar Wates seperti sayur, buah, daging ayam, daging sapi, sembako dan lain sebagainya merupakan produk yang halal menurut agama. Para pedagang Wates juga memberitahukan kepada pembeli mengenai kualitas produk meliputi baik buruknya produk yang ditawarkan secara detail. Selain itu, para pedagang juga telah menyempurnakan takaran timbangan bagi pembeli agar tidak merugikan salah satu pihak. Tak jarang juga pedagang justru menimbang dengan melebihi berat bandul. Hal ini dilakukan agar pembeli merasa puas dan

terhindar dari perilaku curang. Namun, masih ada sebagian pedagang yang tidak jujur dalam menerapkan strategi pemasaran.

Selain aspek kejujuran, sifat *amanah* juga sangat diperlukan dalam menjalankan strategi pemasaran. Hal ini juga diterapkan oleh para pedagang pasar Wates apabila terdapat pembeli yang ingin memesan barang sesuai dengan apa yang diinginkan. Apabila terdapat pembeli yang memesan suatu produk yang mereka inginkan. Para pedagang kemudian mencarikan produk yang diinginkan pembeli sampai dapat. Apabila produk yang diinginkan tidak ada, pedagang segera menginformasikan kepada pembeli terkait ketidaktersedianya barang tersebut. Barulah pedagang menawarkan produk lainnya.

Penerapan strategi pemasaran terkait sifat *Tabligh* yaitu, para pedagang pasar Wates dalam menyampaikan segala informasi mengenai produk yang mereka jual dengan tutur kata yang sopan, santun serta ramah dan telaten dalam menghadapi pembeli yang menawar produknya dengan harga yang jauh lebih rendah. Bahkan mereka juga berusaha untuk menghindari kata – kata yang dapat menyinggung perasaan pembeli, serta menginformasikan terkait kualitas produk sesuai fakta dari kondisi produk tersebut.

Dalam menerapkan strategi pemasaran terkait sifat *fathanah*, pedagang pasar tradisional Wates dianggap cukup cerdas. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya pengunjung yang datang untuk membeli produk yang mereka tawarkan. Dengan penerapan strategi

pemasaran yang tepat dapat menjaga serta memastikan keberlangsungan usaha pada masa yang akan datang. Selain itu, agar tidak kalah dalam bersaing dengan para pedagang lainnya.