

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum**

##### **1. Kabupaten Tulungagung**

Kabupaten Tulungagung yang terletak di daerah selatan Provinsi Jawa Timur secara otomatis terletak pada koordinat ( $111^{\circ}43'$  -  $112^{\circ}07'$ ) Bujur Timur, ( $7^{\circ}51'$  -  $8^{\circ}18'$ ) Lintang Selatan dengan titik nol derajat dari Greenwich Inggris. Luas wilayah 1.055,65 KM<sup>2</sup>, kondisi topografi kemiringan kurang 40% dengan batas-batas administrasi Kabupaten sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara : Kabupaten Kediri
- b. Sebelah Timur : Kabupaten Blitar
- c. Sebelah Selatan : Samudra Hindia
- d. Sebelah Barat : Kabupaten Trenggalek dan Ponorogo

Kabupaten Tulungagung terletak kurang lebih 154 km ke arah Barat Daya dari Kota Surabaya. Secara administratif Kabupaten Tulungagung dibagi menjadi 19 (sembilan belas) Kecamatan, 257 (dua ratus lima puluh tujuh) desa dan 14 (empat belas) Kelurahan. Luas wilayah Kabupaten Tulungagung secara keseluruhan sebesar 1.055,65 Km<sup>2</sup> atau sebesar 105.565 Ha dengan kondisi topografi bervariasi, yang meliputi:

1. Kawasan seluas  $\pm$  35.353,72 Ha atau 33,49% dari wilayah Tulungagung yang berketinggiian 0-100 meter diatas permukaan air laut
2. Kawasan seluas  $\pm$  58.926,38 Ha atau 55,82% dari wilayah Tulungagung berketinggiian 100-500 meter diatas permukaan air laut
3. Kawasan seluas  $\pm$  8.096,84 Ha atau 7,67% dari wilayah Tulungagung berketinggiian 500-1000 meter diatas permukaan air laut
4. Kawasan seluas  $\pm$  3.188,06 Ha atau 3,02% dari wilayah Tulungagung berketinggiian lebih dari 1000m meter diatas permukaan air laut.

Kabupaten Tulungagung memiliki wilayah dataran rendah, sedang, dan tinggi dengan konfigurasi datar, perbukitan dan pegunungan. Dataran rendah merupakan daerah dengan ketinggian dibawah 500m dari permukaan laut. Daerah ini hampir di semua wilayah Kabupaten Tulungagung kecuali Kecamatan Pagerwojo dan Kecamatan Sendang yang dataran rendahnya hanya 4 desa. Dataran sedang dengan ketinggian 500-700m dari permukaan laut meliputi Kecamatan Pagerwajo sebanyak 6 desa dan Kecamatan Sendang 5 desa. Dataran tinggi dengan ketinggian diatas 700m dari permukaan laut terdiri dari 1 desa Kecamatan Pagerwojo dan 2 desa di Kecamatan Sendang. Secara umum luasan yang merupakan dataran rendah berada

di tengah kabupaten, sedangkan dataran tinggi dengan kondisi tanah bergelombang ataupun bukit / pegunungan berada di sebelah barat laut dan selatan.<sup>53</sup>

## 2. Profil Pasar Wage Tulungagung

Pasar rakyat wage terletak di Jalan WR. Supratman Desa Kenayan Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung. Lokasi pasar terletak di satu jalur lalu lintas dan berada ditengah keramaian kota. Tepatnya 50 M dari jantung kota. Pasar rakyat wage dibangun di atas tanah berukuran kurang lebih 5 ha. Letak pasar rakyat wage dapat dikatakan strategis karena untuk pasar berada di perkotaan, sehingga jalur tersebut sangat ramai.

**Gambar 4.1**  
**Tampak Depan Pasar Wage Tulungagung**



### a. Sejarah berdirinya pasar wage

Pasar rakyat wage atau lebih dikenal dengan sebutan “pasar wage” merupakan pasar rakyat yang diperkirakan sudah ada sejak

---

<sup>53</sup> Lakip (Laporan Akuntabilitas Instansi Pemerintah) Kabupaten Tulungagung Tahun 2014

tahun 1960, bahkan menurut beberapa keterangan yang tidak resmi pasar ini sudah ada sejak kemerdekaan Negara kita. Seperti halnya pasar rakyat yang lain, pasar rakyat wage ini mempunyai ciri adanya proses tawar menawar harga antara penjual dan pembeli sehingga transaksi terjadi setelah ada kesepakatan harga. Bukan hanya tentang transaksi jual dan beli saja yang dapat ditemui di dalam pasar rakyat, namun juga tentang budaya orang – orang Indonesia dalam bermasyarakat dengan lingkungan sekitarnya dapat kita temui di tempat ini.<sup>54</sup>

Di dalam pasar rakyat, para pembeli dan pedagang saling menyapa satu sama lain dan sering kaliterjadi obrolan obrolan ringan sekitar kehidupan sehari – hari saat bertantraksi jual dan beli. Obrolan ringan tersebut menjadikan kegiatan transaksi jual beli menjadi akrab dan hangat. Bahkan karena hubungan yang erat terjadi antara penjual dan pembeli, tidak jarang para pembeli menjadi pelanggan setia dari si penjual. Hal tersebut sangat sulit ditemui di pasar swalayan yang menawarkan sebuah modernisasi, dimana para pembeli bebas mengambil barang yang ingin mereka beli, tanpa adanya tawar menawar dengan penjual dan baru di bayar kemudian saat mereka berada di kasir. Pada saat di kasir pun tidak banyak yang dibicarakan, sehingga kecil sekali kemungkinan terjadi hubungan silaturahmi yang erat di dalamnya.

---

<sup>54</sup> Buku Profil Pasar Rakyat Wage Dinas Perindustrian dan Perdagangan Pemerintah Kabupaten Tulungagung, hal. 2

Selain itu pasar rakyat juga tempat para produsen atau pemilik barang pertama (tangan pertama) dapat menawarkan barang produksi atau dagangannya kepada pedagang/ penjual yang ada di pasar rakyat tersebut. Artinya para pedagang yang sudah menetap tempat menjual barang dagangannya tidak harus pergi ke tempat lain untuk memperoleh barang yang akan dijualnya, tetapi justru pembawa barang yang datang kepadanya. System seperti ini disebut system “ngojog”<sup>55</sup>

#### **b. Lokasi Pasar**

Pasar Rakyat Wage merupakan salah satu pasar yang ada di wilayah kecamatan Tulungagung tepatnya berada di desa Kenayan yaitu jalan W.R Supratman, dengan batas-batas sebagai berikut:

- 1) Sebelah Utara : Kantor Pusat Listrik Negara (PLN)
- 2) Sebelah Timur : Jalan W.R Supratman
- 3) Sebelah selatan : Sungai “kali jenes”
- 4) Sebelah Barat : Sungai “kali jenes”

Secara geografis, pasar ini berada tidak jauh dari pusat kota, pada titik koordinat 8°05'64''LS; 111° 89'94''BT. Status kepemilikan lahan/ tanah pasar adalah milik pemerintah kabupaten tulungagung dengan nomor sertifikat :

---

<sup>55</sup> *Ibid*, hal. 3

12.24.14.08.4.00084. luas tanah dari pasar rakyat wage adalah : 5.332 m<sup>2</sup>, dengan luas bangunan 5.032 m<sup>2</sup>, sedang peruntukannya sudah sesuai dengan rencana tata ruang dan wilayah (RTRW).<sup>56</sup>

### c. Struktur Bangunan

Data pasti mengenai awal berdirinya pasar rakyat wage tidak ada yang tahu dengan pasti. Namun dari beberapa sumber dan data, diperkirakan pasar rakyat wage ini mulai berdiri sekitar tahun 1960 an. Dalam perkembangannya sudah beberapa kali dilakukan perbaikan termasuk karena adanya musibah kebakaran di pasar ini.

Terakhir diadakan perbaikan pada tahun 2013, walaupun tidak secara total. Secara umum kondisi pasar rakyat wage keadaanya cukup baik, walau ada beberapa bagian yang dikategorikan rusak ringan. Pintu masuk pasar rakyat wage ada 3 (tiga), yaitu :

- 1) Pintu masuk sebelah barat, yang bisa dilalui kendaraan baik roda dua maupun roda empat
- 2) Pintu masuk utama dibagian tengah depan, hanya untuk pejalan kaki

---

<sup>56</sup> *Ibid*, hal. 4

- 3) Pintu masuk sebelah utara, juga bisa dilalui kendaraan roda dua dan roda empat yang langsung terhubung ke bagian belakang pasar dan pintu masuk sebelah barat.

Para pedagang yang ada di pasar ini menempati bangunan-bangunan yang ada di dalam pasar. Adapun bangunannya terdiri atas:

**Tabel 4.1**  
**Jenis Pedagang Berdasarkan Tempatnya**

Jenis Tempat Berdagang	Jumlah
Los	348 unit
Kios	369 unit
Seluruh Lapak dalam los	348 unit

Sumber data: *Kantor Pasar Wage Tulungagung 2021*

#### **d. Pedagang dalam pasar**

Pedagang yang melakukan aktifitas perniagaanya di pasar rakyat wage ini beragam, laki – laki, perempuan, tua, muda dapat kita temui di pasar ini. Kadang mereka, para pedagang di pasar ini adalah turun temurun dari orang tua ke anaknya. Mereka melakukan perdagangan baik menjual kepada konsumen langsung maupun membeli dari produsen atau “pengojok” ada di pasar ini, dengan menempati tempat tempat yang telah disediakan yang terdiri dari :

- 1) Pedagang menempati kios : 217 orang
- 2) Pedagang menempati los : 357 orang

3) PKL / Pedagang informal yang tidak tertampung dalam : 76 orang

**Gambar 4.2**

**Denah Lokasi Pedagang Pasar Wage Tulungagung**



*Sumber: Kantor Pasar Wage Tulungagung*

**e. Sarana dan prasarana pasar wage tahun 2020**

Adapun sarana dan prasarana yang ada di pasar rakyat wage meliputi :

- |  |              |
|--|--------------|
| 1) Kantor pengelola                        | : ada        |
| 2) Kantor fasilitas pembiayaan (perbankan) | : ada        |
| 3) Ruang serba guna                        | : tidak ada; |
| 4) Toilet / WC                             | : ada;       |
| 5) Tempat ibadah (mushola)                 | : ada;       |



- 6) Pos ukur ulang/ tempat tera UTTP : tidak  
ada;
- 7) Pos kesehatan : tidak  
ada;
- 8) Tempat menyusui (Breast Room) : tidak  
ada;
- 9) Pos keamanan : ada;
- 10) Tempat penampung sampah sementara : ada;
- 11) Tempat pengelolaan sampah : tidak  
ada;
- 12) Drainase : ada  
(rusak tapi berfungsi);
- 13) Gudang tempat penyimpanan stok barang : tidak  
ada;
- 14) Area bongkar muat (khusus untuk ikan laut segar) : ada  
(60 m<sup>2</sup>);
- 15) Tempat parkir : ada;

- 16) Area penghijauan : tidak ada;
- 17) Hydrant dan atau alat pemadam kebakaran : ada;
- 18) Sarana air bersih : ada
- 19) Instalasi listrik : ada (PLN);
- 20) Telekomunikasi : ada (telepon);
- 21) TV / Monitor untuk informasi harga dan stok : tidak ada;
- 22) Paparan pengumuman informasi harga harian : tidak ada;
- 23) Akses jalan menuju pasar : ada, kendaraan roda 4 dan 6;
- 24) Akses jalan menuju pasar : dapat dilalui kendaraan roda 4;
- 25) Fasilitas CCTV : tidak ada;

**f. Komoditi yang dijual**

Sebagai salah satu pasar tertua di kabupaten tulungagung, komoditi yang dijual di pasar rakyat wage tergolong lengkap, meliputi : sayur mayor, daging sapi, daging ayam, ikan laut/ tawar segar, jajanan pasar, bumbu, garam, kerupuk, rempah – rempah, warung makan, grabah/ pecah belah, kain, batik, pakaian jadi, alat pertanian, perhiasan emas, buah dan lain – lain. Khusus bumbu berupa bawang merah dan bawang putih, garam dan kerupuk, di pasar wage ini merupakan tempat bongkaran yang besar atau “drop-dropan” dari para tengkulak kepada penjual besar atau grosir.<sup>57</sup>

Pasar rakyat wage ini biasanya sangat ramai menjelang hari raya “idul fitri” karena banyak sekali yang berjualan baju disini. Selain itu tokok-toko di pasar bagian depan juga banyak ditempati oleh “grosir” pakain jadi maupun kain. Toko emas dan permata juga banyak sekali di bagian depan pasar rakyat wage ini.

**g. Waktu operasional pasar**

Pasar rakyat wage pada jaman dahulu buka pada hari tertentu saja yang paling ramai, yaitu setiap hari pasaran wage, sehingga trkenal dengan sebutan “pasar wage”. Namun seiring

---

<sup>57</sup>Buku Profil Pasar Rakyat Wage Dinas Perindustrian dan Perdagangan Pemerintah Kabupaten Tulungagung, hal. 10

perkembangan jaman, pasar rakyat ini buka setiap hari yaitu 7 hari dalam seminggu dengan jam operasional pagi sampai sore, yaitu sekitar pukul 06.00 sampai dengan pukul 17.00, sehingga kalau malam hari pasar ini tutup.

#### **h. Struktur Organisasi**

Pengelola pasar rakyat wage sebelum tahun 2017 adalah dinas pendapatan daerah namun dengan adanya perubahan struktur organisasi tata kerja (STOK), maka mulai tahun 2017 pengelolaanya diserahkan kepada dinas perindustrian dan perdagangan, di bidang pengelolaan pasar. Agar pengelolaan pasar rakyat wage dapat berjalan dengan baik, maka pengelolaanya diberikan wewenang kepada unit pelaksana teknis (UPT) Dinas perindustrian dan perdagangan (Disperindag) kecamatan tulungagung.

### **B. Temuan Penelitian**

Temuan penelitian ini akan memebrikan gambaran data yang diperoleh peneliti pada saat di lapangan. Temuan hasil penelitian ini disajikan oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian.

#### **1. Strategi bisnis yang dilakukan oleh pengusaha retail modern**

Adanya perkembangan retail modern tidak terlepas dari adanya strategi bisnis yang dilakukan oleh perusahaan atau bahkan retail

modern untuk mencapai tujuan bisnis yang sudah ditargetkan oleh sebuah perusahaan. Di Tulungagung, berkembangnya retail modern mengalami kemajuan yang sangat signifikan dari tahun ke tahun. Mulai dari adanya retail modern di daerah kawasan perkotaan yang semakin beragam, retail modern juga berkembang di kawasan pedesaan di seluruh wilayah Tulungagung. Salah satu retail modern yang berkembang di wilayah Tulungagung yaitu Khoyir Store. Beberapa strategi yang dilakukan di suatu perusahaan tidak terlepas dari kebijakan internal suatu perusahaan. Strategi intern sangat penting dilakukan oleh sebuah perusahaan apalagi sebuah retail modern yang semakin berkembang di masyarakat luas.

Salah satu retail modern yang berkembang dengan baik di Tulungagung yaitu Khoyir Store. Adanya penerapan strategi yang dilakukan oleh owner dengan memperkuat intern dan melakukan survey pasar merupakan salah satu hal yang menjadikan Khoyir Store ini semakin berkembang bahkan sudah memiliki dua cabang di Tulungagung dan sangat diminati oleh masyarakat Tulungagung khususnya khalayak perempuan. Strategi tersebut sudah dilakukan oleh owner Khoyir Store, berikut pernyataan yang dijelaskan Ibu Eli sebagai owner:

“Sejak berdiri, strategi khususnya lebih ke intern ya. Kita buat tim-tim khusus yang bisa untuk lebih upgrade dengan apa yang dibutuhkan pasar.”

Tambahan dari Ibu Eli mengenai tim yang dibentuknya untuk melakukan pengembangan strategi yang dilakukan di Khoyir Store.

“Untuk timnya ada tim survey barang, tim opname barang dan tim pemasaran, dan tim tersebut saya buat untuk membantu meringankan pekerjaan saya yang tidak bisa saya handle sendiri semuanya dan untuk membantu saya untuk lebih mengembangkan usaha khoyir store.”<sup>58</sup>

Salah satu yang diterapkan oleh retail modern ini yaitu dengan menerapkan strategi dalam intern sebuah perusahaan atau retail ini. Dengan adanya kekuatan intern sebuah retail maka kekuatan dibidang yang lainnya akan mudah untuk dilakukan. Strategi yang diterapkan oleh owner retail tidak jauh dari survey pasar yang dilakukan oleh tim-tim khusus untuk mengembangkan retail tersebut. Berikut pernyataan Ibu Eli sebagai owner:

“Untuk strategi bisnis yang kita lakukan lebih ke survey pasar. Selalu menerima masukan supaya kita bisa mnegupgrade diri sesuai dengan permintaan pasar.”

Strategi dibuat dan disusun untuk mencapai suatu keberhasilan bisnis di tengah bisnis lain sedang berkembang. Dalam sebuah perencanaan tersebut tentunya terdapat kendala-kendala dalam melakukan penerapan strategi tersebut. Kendala bisa terjadi dari luar maupun dari dalam perusahaan atau retail tersebut, baik dari sumber daya manusianya atau factor lain yang mengakibatkan suatu strategi tersebut tidak berjalan dengan baik. Sebagai manajemen yang baik pastinya selalu menerapkan strategi cadangan untuk menanggulangi

---

<sup>58</sup> Wawancara dengan Ibu Eli, pada 01 Juni 2021

adanya kendala tersebut. Seperti yang dijelaskan oleh Ibu Eli mengenai kendala yang terjadi. Berikut pernyataan Ibu Eli”

“Kendala bisnis yang kita hadapi, itu di produk yang kita jual kan kebanyakan produk impor yang lagi tren, nah itu kira-kira dating sebulan dari waktu pemesanan kita jadi pas dating ke toko itu barangnya sudah turun harga di pasar karna lamanya barang dating itu.”

Tambahan dari Ibu Eli mengenai penanganan dari adanya kendala di Khoyir Store Tulungagung.

“Untuk menganggulangi kendala, kita bekerjasama dengan importer senior yang lebih pengalaman jadi biasanya untuk harga jika nyampek ke toko harga turun, itu kita bisa menganggulangi dengan tidak terlalu drop harganya jadi tetap bisa terjual dengan baik di toko kami.”<sup>59</sup>

## **2. Strategi bisnis yang dilakukan pedagang Pasar Wage Tulungagung**

Penerapan strategi bisnis didalam setiap usaha dilakukan para pedagang pasar wage untuk mencapai tujuan dalam berbisnis sebagai pedagang yang dihadapkan oleh adanya perkembangan jaman yang semakin modern dan perkembangan retail-reetail baru yang sudah modern. Hal ini diperlukan untuk mempertahankan usaha yang dijalani pedagang pasar wage Tulungagung agar tetap bertahan dalam menjalankan bisnisnya saat ini dan dalam meminimalisir adanya resiko gulung tikar. Berikut pernyataan Ibu Sri selaku pedagang pakaian di Pasar Wage Tulungagung terkait strategi bisnis yang dilakukan:

---

<sup>59</sup>Wawancara dengan Kak Eli, pada 15 Mei 2021

“Tentu ada strategi mbak, ya jualan online anake. Yawes mek nang status-status wa tok mbak yo lek enek wong takok-takok dijawab ngno. Yo lek gak ngono gak jalan mbak, pasare sepi.”<sup>60</sup>

Terjemahan:

“Tentu ada strategi ,mbak, ya jualan online anaknya. Yasudah hanya di status whatsapp saja mbak ya semisal ada orang tanya-tanya dijawab gitu. Ya kalo gak begitu gak jalan mbak, pasarnya sepi.”

Secara tidak langsung banyak upaya yang dilakukan pedagang untuk mempertahankan bisnisnya ditengah berkembangnya retail modern di Tulungagung. Berbeda dengan pedagang sandal dan tas, strategi yang digunakan tidak hanya dengan melakukan kegiatan penjualan diluar penjualan secara offline di Pasar Wage Tulungagung.

Berikut pernyataan Ibu Atik selaku pedagang sandal dan tas di Pasar Wage Tulungagung:

“strategine cuma apa ya, mengikuti model, harga juga, pilih harga yang gak teralu mahal yang standart aja gitu. Gak pernah online tapi ya ada kyak orang-orang yang beli minta foto buat jualan online tapi bukan aku sendiri yang jualan online, cuma orang-orang yang beli kadang minta foto barang mbak.”<sup>61</sup>

Terjemahan:

“strateginya mengikuti model dan harga juga, pilih harga jual yang tidak telalu mahal yang standart aja. Tidak pernah jualan online, tetapi ada orang yang beli minta foto untuk jualan onlinenya tetapi bukan saya sendiri yang jualan online, hanya saja orang-orang meminta foto barang mbak.”

Pernyataan tambahan dari Ibu Atik:

---

<sup>60</sup> Wawancara dengan Bu Sri, pada Jum’at 25 Maret 2021

<sup>61</sup> Wawancara dengan Bu Atik, pada Jum’at 25 Maret 2021



“Kadang i kendalane mereka cuma tanya-tanya harga gak beli, Cuma membandingkan harga gitulo, sana berapa sini berapa gitu, mastikan tok.”

Terjemahan:

“terkadang mereka hanya bertanya harga tanpa membeli. Hanya membandingkan harga gitu saja, disana berapa disini berapa gitu saja.”

Strategi bisnis merupakan rencana dan tindakan jangka panjang yang dirancang untuk mencapai tujuan tertentu atau serangkaian tujuan atau sasaran. Adanya kemajuan teknologi yang semakin canggih, saat ini strategi bisnis yang baik dibarengi dengan teknologi online yang kuat akan membantu para pedagang pasar wage Tulungagung mempertahankan bisnisnya ditengah adanya keberadaan retail-retail modern yang semakin berkembang dikalangan masyarakat saat ini.

Banyak faktor lain yang mempengaruhi pedagang Pasar Wage Tulungagung untuk terus mempertahankan bisnisnya. Seperti pernyataan dari Ibu Sri,

“Ya apa ya mbak, online ki ya wes banyak seng jualan, offline juga saingan harga itu, kan harga jadi gak sehat.”

Terjemahan:

“Ya apa ya mbak, online itu juga sudah banyak yang jualan, offline juga saingan harga itu, kan harga jadi tidak sehat.”

Berbeda dengan pernyataan dari Ibu Atik,

“kendalanya itu, kadang Cuma tanya-tanya harga aja gak pernah ambil Cuma banding-bandingin harga aja toko sana berapa sini berapa tapi gak pernah ambil.”

Terjemahan:

“kendalanya itu, terkadang hanya tanya-tanya harga saja tidak pernah ambil/beli, hanya membandingkan saja toko sana berapa sini berapa tetapi tidak pernah ambil/beli.”

Selema adanya kendala yang dihadapi oleh pedagang Pasar Wage dalam melangsungkan bisnisnya harus diwaspadai dan diperhatikan dengan baik agar tidak terjadi penghambatan yang akan menimbulkan berhentinya usaha yang dijalankan oleh pedagang Pasar Wage. Berikut pernyataan dari Ibu Sri dan Ibu Atik selaku pedagang Pasar Wage:

“opo ya, harga ya wes terpatok gak iso dinaik turunkan, wes ngono ae, saiki enek HP barang kui lo hargane murah tapi barang sama disini kan gak sama. Kadang seng beli bilange ya gitu penak nang online barange murah-murah kadang seng beli nang online yang sambat kaine kok elek gak sesuai ekspektasi. Ya lek seng tuku bakul biasa wes apal kene ya langsung mrene”

Terjemah:

“apa ya, harga ya sudah terpatok tidak bisa dinaik turunkan, sudah seperti itu. Sekarang ada HP juga itu yang harganya murah tapi barangnya tidak sama dengan disini. Terkadang yang beli bilang ya gitu enakya di online barangnya murah-murah terkadang yang beli dionline juga mengeluh tentang bahannya yang jelek dan tidak sesuai ekspektasi. Ya jika yang beli pengulak/dijual yang biasa kesini kembali, ya langsung kesini aja.”

Pernyataan lain juga dijelaskan oleh Ibu Atik,

Ibu Atik:

“Ya sekarang kalo ada yang minta foto-foto di WA sudah jarang dikirimkan. Kalo mau ambil barang ya bisa langsung ke kios aja cari barang yang ready di kios.”

### 3. Analisis dampak keberadaan retail modern terhadap pedagang pasar wage Tulungagung

Berkembangnya retail modern ditengah masyarakat mengakibatkan tertinggalnya retail tradisional. Keberadaan retail modern berpengaruh sangat besar terhadap semua kegiatan di retail tradisional terutama di pasar wage Tulungagung. Adanya pengurangan minat masyarakat untuk berbelanja di retail tradisional juga sangat berpengaruh untuk keberlangsungan pedagang di pasar wage. Berikut pernyataan Ibu Sri selaku pedagang pakaian tentang dampak adanya retail modern terhadap pedagang pasar wage:

Ibu Sri:

“Jelas ada mbak, pengaruhe besar dan ya terus ada pandemi juga. Toko banyak tiap rumah hampir jualan kabeh.”

Terjemahan:

“Jelas ada mbak, pengaruhnya besar dan ya terus ada pandemi juga. Toko banyak setiap rumah hampir semua jualan. ”

Pernyataan yang sama disampaikan oleh Ibu Atik selaku pedagang tas dan sandal,

“Ada mbak pengaruhe ya besar.”

Terjemahan:

“Ada mbak pengaruhnya ya besar.”

Tambahan dari Ibu Sri mengenai dampak adanya retail modern terhadap bisnisnya,

“Pengaruhnya besar banget, harga-hargane iso garai rusak, oponeh seng toko-toko gede ya otomatis ngrusak rego. Nang toko gede kabeh enek

mulai klambi, perkakas enek kabeh sak nnggon dadi sekali belanja langsung akeh dan sak tempat tok, lek nang pasar dadak mubeng rene rono ngono Cuma nang pasar banyak pilihane, kan lek nang toko gedhe mek sak nnggon wes nang toko tok.”

Terjemahan:

“Pengaruhnya besar banget, harga-harganya bisa merusak, apalagi yang di toko-toko besaqr ya otomatis merusak harga. Di toko besar semua ada mulai dari baju dan peralatan rumah semua ada jadi satu kali belanja bisa langsung banyak dan hanya satu tempat saja, dibandingkan di pasar harus putar kesana kesini gitu, hanya jika dipasar pilihannya banyak, jika di toko besar ya hanya satu tempat saja.”

Tambahan dari Ibu Sri:

“Sebelum adane toko dan toko belum banyak ya rame pasare, opo neh nang deso akeh seng dikredit-kreditne, pengaruhe besar kui nang pasar.”

Terjemahan:

“Sebelum adanya toko dan toko belum banyak pasarnya rame, apalagi di desa banyak yang mengkreditkan, pengaruhnya besar itu untuk pasar.”

Berikut penjelasan Ibu Atik,

Ibu Atik:

“Dampaknya ada, biasanya pembeli membandingkan harga, di toko sana segini di pasar kok mahal. Kalo pasar kan tawar menawar kalo disana kan harganya pas.”

Tambahan dari Ibu Atik:

“pembelinya berkurang gak kayak tahun-tahun lalu yang banyak pembeli.”

Dampak keberadaan retail modern tidak hanya dirasakan oleh pedagang di retail tradisional, tetapi hal ini juga dirasakan oleh konsumen yang membeli di retail tradisional. Adanya kekurangan yang dimiliki oleh retail tradisional seperti di pasar wage Tulungagung menjadi salah satu alasan untuk konsumen atau pembeli memilih untuk langsung berbelanja di retail modern. Pembelian yang dilakukan konsumen di retail tradisional tidak selalu dilakukan untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya, hanya barang tertentu yang akan mereka beli dengan tujuan tertentu dan jumlah tertentu. Seperti yang dijelaskan oleh salah satu pembeli di pasar wage Tulungagung:

Ibu Nurwinda:

“Kalo pas belanja disini kadang pas butuh keperluan banyak atau barang-barang yang jumlahnya banyak untuk acara apa untuk jualan lagi gitu kan misal beli banyak harganya bisa lebih murah kalo disini. Kadang ya males disini gara-gara tempatnya panas jadi sumuk mbak.”

Terjemahan:

“Kalau saat belanja disini terkadang saat butuh keperluan banyak atau barang-barang yang jumlahnya banyak untuk acara atau untuk jualan lagi gitu, semisal beli banyak harganya bisa lebih murah jika beli disini. Terkadang juga malas disini karena tempatnya panas jadi gerah mbak.”

Keberadaan retail modern juga mengubah pola hidup masyarakat untuk melakukan pemenuhan kebutuhannya. Hal yang ditawarkan di retail modern dengan menarik membuat masyarakat lebih memilih untuk melakukan kegiatan konsumsi di retail modern. Semakin canggihnya kegunaan sosial media pun menjadi salah satu alasan

mengapa masyarakat lebih tertarik untuk datang dan membeli kebutuhannya di retail modern. Hal ini juga disebutkan oleh ibu Nurwinda:

“Iya ada, dengan adanya retail modern banyak hal menarik kayak banyak promo dan gambar menarik di sosial medianya.”

Dalam hal lain, adanya banyak kekurangan yang dimiliki oleh retail tradisional seperti pasar wage Tulungagung menjadikan masyarakat enggan untuk berbelanja di pasar wage. Hal itu sangat berpengaruh juga terhadap perolehan pendapatan pedagang pasar wage. Tidak adanya pembeli yang diakibatkan kurangnya tempat yang nyaman di pasar wage sangat berdampak dengan adanya jumlah pendapatan pedagang di retail tradisional. Namun terkadang konsumen akan memilih belanja di retail tradisional hanya dengan alasan tertentu atau kebutuhan tertentu. Seperti yang ditanggapi oleh salah satu pengunjung pasar wage Tulungagung.

“Ya karena disini banyak macamnya, peralatan-peralatan banyak disatu tempat jadi lek misal mau belanja semuanya bisa langsung jadi satu dipasar sini.”

Terjemahan:

“Ya karena disini banyak macamnya, peralatan-peralatan banyak hanya di satu tempat jadi, semisal mau belanja semuanya bisa langsung jadi satu di pasar sini.”

## **C. Analisis Data**

### **1. Penerapan strategi bisnis yang dilakukan oleh pengusaha retail modern**

Penerapan strategi di sebuah perusahaan termasuk perusahaan retail sangat penting dilakukan oleh manajemen perusahaan tersebut. Di setiap perusahaan selalu mempunyai cara sendiri untuk melakukan strategi-strategi dalam mempertahankan bisnis untuk mencapai tujuan bisnisnya tersebut. Tidak hanya adanya strategi untuk menghadapi persaingan yang ketat yang terjadi di suatu daerah mengenai adanya perkembangan retail lain namun juga mengenai strategi dari sumber daya manusia yang ada di perusahaan tersebut.

Dari penjelasan owner salah satu retail modern yaitu Khoyir Store sebelumnya dapat diketahui bahwa dalam penerapan strategi bisnis dilakukan terutama dalam intern sebuah perusahaan termasuk di Khoyir store ini. Owner menilai bahwa dengan adanya intern yang kuat maka akan lebih mudah menganalisis apa yang dibutuhkan oleh pasar. Dalam meningkatkan kualitas barang yang dibutuhkan maka dibutuhkan adanya analisis yang detail untuk membaca kebutuhan pasar.

Strategi yang dilakukan Khoyir Store merupakan strategi yang diperoleh berdasarkan survey pasar yang dilakukan oleh manajemen intern yang sudah dibentuk oleh owner untuk menganalisis pasar. Dalam adanya analisis survey yang dilakukan oleh sebuah perusahaan maka adanya keberhasilan dalam mencapai tujuan bisnis dalam suatu perusahaan akan semakin baik dan mendapatkan peluang keberhasilan yang tinggi serta akan sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh pasar

walaupun saat ini terdapat banyak pesaing yang mulai berkembang di bidang yang sama.

## **2. Penerapan strategi bisnis yang dilakukan pedagang Pasar Wage Tulungagung**

Sebuah usaha, adanya cara untuk mencapai tujuan usaha tersebut sangat beragam. Dalam sebuah retail tradisional atau dalam Pasar Wage Tulungagung terdapat berbagai macam pedagang dengan berbagai macam barang yang di jual belikan. Setiap pedagang mempunyai cara masing-masing untuk melakukan bisnisnya. Strategi yang digunakan di setiap pedagang juga berbeda, mulai dari adanya survey pasar yang dilakukan oleh setiap individu pedagang di Pasar Wage sampai dengan adanya strategi penjualan dengan cara yang modern seperti dengan cara online.

Adanya perbedaan tempat yang diterima atau ditempati oleh pedagang mengakibatkan adanya perbedaan cara untuk melakukan proses pembukaan kios, penutupan kios, penerapan strategi, dan melakukan transaksi. Dari cara membuka kios juga sudah berbeda, seperti yang dilakukan oleh Ibu Sri sebagai pedagang pakaian yang melakukan bongkar pasang terhadap barang dagangannya. Mulai dari menata tempat gantungan baju, menyapu halaman lapak, lalu mengeluarkan barang dagangannya dan menata barang-barang dengan rapi di lapak dan ditempat gantungan baju. Jika sudah selesai atau tutup,



pedagang pasar wage atau Ibu Sri mengambil kembali dagangannya dan menata kembali ke dalam kios lalu menutup *rolling door*. Dalam proses transaksi, pedagang akan menawarkan terlebih dahulu barang dagangannya jika pembeli tertarik, maka pembeli akan mampir ke kios untuk memilih dan melakukan transaksi dengan cara tawar menawar. Uniknya, apabila pedagang merasa laba yang mereka peroleh kurang atau belum mencapai kesepakatan maka terkadang pedagang akan memanggil kembali pembeli sampai menghasilkan kesepakatan harga. Keberadaan kios yang pedagang Pasar Wage tempati diperoleh dari adanya peninggalan kakek atau nenek moyang pedagang yang sudah berjualan sejak dahulu seperti kios yang ditempati Ibu Sri. Sedangkan apabila pedagang baru, biasanya akan membeli kios yang dijual oleh pemilik lama yang sudah tidak ditempati lagi.

Strategi yang diterapkan oleh masing-masing pedagang mempunyai keunggulan bagi setiap pedagang. Bedanya dengan strategi yang diterapkan oleh retail modern yaitu pada sumber daya manusia yang ada di dalam masing-masing retail. Pada pedagang Pasar Wage tidak adanya manajemen yang pasti untuk melakukan suatu survey pasar guna menganalisis kebutuhan pasar pada umumnya. Retail modern melakukan tim survey untuk mengetahui apa yang sedang dibutuhkan oleh pasar, sedangkan pada retail tradisional pedagang hanya melakukan penjualan sesuai dengan tren yang sedang digemari oleh masyarakat sesuai dengan yang dibawakan oleh pemasuk kepada

pedagang di Pasar Wage tanpa mengetahui lebih dalam dan menerima masukan dari konsumen mengenai apa yang sedang dibutuhkan oleh masyarakat.

Adanya ketertinggalan strategi bisnis yang dilakukan oleh retail tradisional mengakibatkan banyaknya ketertinggalan kualitas yang diperdagangkan oleh pedagang Pasar Wage. Adanya persaingan harga yang ketat antara retail modern dan retail tradisional pun menjadi salah satu faktor yang menghambat adanya keberlangsungan perdagangan di Pasar Wage Tulungagung. Perbedaan sumber pemasok yang ada menjadi salah satu faktor adanya perbedaan yang sangat signifikan dari adanya perdagangan yang berlangsung antara retail modern dan retail tradisional. Perubahan strategi yang dilakukan dari offline menjadi online yang dilakukan oleh pedagang Pasar Wage juga belum sepenuhnya mencukupi keberhasilan kestabilan pendapatan yang diperoleh oleh pedagang tersebut.

### **3. Analisis dampak keberadaan retail modern terhadap perolehan pendapatan pedagang pasar wage Tulungagung**

Adapun alasan adanya perubahan pendapatan yang dialami oleh hampir semua pedagang pasar wage Tulungagung adalah adanya pengurangan pengunjung yang membeli di pasar wage. Pengunjung tidak selalu melakukan kegiatan jual beli, melainkan hanya untuk berkunjung ataupun mencari beberapa barang bahkan hanya sekedar

membandingkan harga antara di retail modern dan di pasar wage tersebut. Hal ini menjadi salah satu faktor kuat yang mendorong adanya perubahan pendapatan yang dialami pedagang pasar wage ini.

Dari penjelasan diatas juga dapat diketahui bahasanya pedagang mempunyai strategi yang berbeda-beda untuk memepertahankan bisnis yang mereka jalani di pasar wage Tulungagung. Strategi yang diterapkan setiap pedagang pasar wage Tulungagung dimulai dari pertahanan setiap individu pedagang, seperti mulainya penjualan barang dagangan secara online, menambah jenis dagangan yang lebih bervariasi serta mencari hal-hal baru yang sedang diminati oleh masyarakat luas pada umumnya.

Perbedaan strategi yang dilakukan oleh retail tradisonal dan retail modern mengakibatkan banyaknya perbedaan yang signifikan tentang penjualan yang dilakukan kedua retail tersebut. Sehingga dengan berkembangnya retail modern yang semakin pesat dan beragam di kawasan Tulungagung mengakibatkan ketertinggalan retail tradisional di kalangan masyarakat pada umumnya.