BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Kondisi Pasar Wage Nganjuk

Pasar Wage Nganjuk merupakan pasar yang telah ada sejak lama. Namun secara resmi pasar Nganjuk didirikan atau mulai dikelola oleh pemerintah pada tahun 1950. Pasar Nganjuk telah mengalami banyak kemajuan, dahulu ketika masyarakat masih menggunakan budaya tradisional Pasar Wage Nganjuk merupakan tempat yang disepakati oleh para penjual dan pembeli untuk mengadakan jual beli atau pertukaran barang. Pedagang di Pasar Wage Nganjuk dahulu kebanyakan adalah petani yang menjual hasil ladangnya. Saat ini pasar bukan lagi hanya sebagai tempat untuk menjual hasil ladang tetapi masyarakat mulai menyadari bahwa pasar merupakan tempat atau sumber untuk mendapatkan penghasilan dan berbisnis. Jumlah pedagang terus mengalami penambahan. Mereka tidak hanya menyediakan barang untuk diperdagangkan namun ada pula yang memanfaatkan pasar sebagai ladang untuk menawarkan jasa, misalkan menawarkan pinjaman modal, Kredit rumah, Mobil, tabungan dana haji dll, selain itu juga menawarkan produk seperti HP, Kartu perdana, dari beberapa toko di luar Pasar Wage Nganjuk.

Dahulu pasar diberi nama sesuai dengan hari pasaran, yaitu hari pasar beroperasi, dahulu mungkin Pasar Wage hanya buka pada hari pasaran wage sehingga diberi nama pasar wage sebagai pembeda dengan pasar yang lain. Seiring

dengan perkembangan waktu dan pola pikir masyarakat terus mengalami perubahan sehingga sekarang pasar wage beroperasi secara harian selama tujuh hari dalam seminggu atau setiap hari .

Pasar Wage Nganjuk merupakan pasar dengan hasil retribusi terbesar di Kabupaten Nganjuk. Realisasi pendapatan retribusi tahun 2016 menunjukkan pendapatan untuk Pasar Wage Nganjuk secara total adalah senilai 949.292.318,25. Dengan rincian pendapatan retribusi Pasar Wage Nganjuk 1 senilai 498.735.943,25 dan pendapatan retribusi Pasar Wage Nganjuk 2 senilai 450.556.375,00.

Tabel 4.1

DAFTAR : REKAPITULASI PENDAPATAN RETRIBUSI PELAYANAN PASAR

DARI MASING-MASING UNIT PASAR TH 2016 KEADAAN SAMPAI DENGAN 31 DESEMBER 2016

NO	PASAR	TARGET	REALISASI	%	SISA
1	NGANJUK 1	Rp 478.583.700,00	Rp 498.735.943,25	104,21	Rp 20.152.243,25
2	NGANJUK 2	Rp 424.649.225,00	Rp 450.556.375,00	106,1	Rp 25.907.150,00
3	PAYAMAN	Rp 140.911.300,00	Rp 143.669.288,66	101,96	Rp 2.757.988,66
4	MANGUNDIKARAN	Rp 56.420.900,00	Rp 60.532.323,91	107,29	Rp 4.111.423,91
5	LOCERET	Rp 43.387.300,00	Rp 45.158.499,65	104,08	Rp 1.771.199,65
6	SUKOMORO	Rp 216.346.200,00	Rp 242.019.528,47	111,87	Rp 25.673.328,47
7	BERBER	Rp 389.460.400,00	Rp 412.131.835,00	105,82	Rp 22.671.435,00
8	KLODAN	Rp 10.009.200,00	Rp 12.218.950,04	122,08	Rp 2.209.750,04
9	PACE	Rp 113.331.400,00	Rp 116.819.150,00	103,08	Rp 3.487.750,00
10	KECUBUNG	Rp 18.318.000,00	Rp 19.386.050,00	105,08	Rp 1.068.050,00
11	SAWAHAN	Rp 115.101.400,00	Rp 121.963.429,91	105,96	Rp 6.862.029,91
12	BAGOR	Rp 96.052.400,00	Rp 101.882.537,48	106,07	Rp 5.830.137,48
13	KEREP	Rp 34.680.400,00	Rp 40.416.896,46	116,54	Rp 5.736.496,46
14	REJOSO	Rp 85.794.800,00	Rp 91.749.512,52	106,94	Rp 5.954.712,52
15	SUDIMOROHARJO	Rp 10.894.300,00	Rp 11.283.600,00	103,57	Rp 389.300,00
16	NGADIPURO	Rp 4.568.200,00	Rp 4.811.500,00	105,33	Rp 243.300,00
17	WARUJAYENG	Rp 374.874.100,00	Rp 403.947.795,00	107,76	Rp 29.073.695,00
18	KEDUNGOMBO	Rp 12.380.200,00	Rp 12.977.660,00	104,83	Rp 597.460,00
19	BALETURI	Rp 19.790.300,00	Rp 20.616.395,63	104,17	Rp 826.095,63
20	KURUNGREJO	Rp 24.592.200,00	Rp 25.580.926,85	104,02	Rp 988.726,85
21	PRAMBON	-	-	-	-
22	WATUDANDANG	Rp 49.533.200,00	Rp 52.090.761,63	105,16	Rp 2.557.561,63
23	KERTOSONO	Rp 630.027.100,00	Rp 672.567.906,24	106,75	Rp 42.540.806,24
24	KUTOREJO	Rp 21.397.300,00	Rp 21.993.290,75	102,79	Rp 595.990,75
25	NGRONGGOT	Rp 106.551.700,00	Rp 117.167.640,00	109,96	Rp 10.615.940,00
26	LENGKONG	Rp 269.377.900,00	Rp 285.528.159,56	106	Rp 16.150.259,56
27	GONDANG	Rp 146.002.500,00	Rp 164.452.557,11	112,64	Rp 18.450.057,11
28	BARON	Rp 105.550.500,00	Rp 116.383.273,94	110,9	Rp 10.832.773,94
29	JEKEK	Rp 13.579.400,00	Rp 15.466.337,50	113,9	Rp 1.886.937,50
30	KARANGSEMI	Rp 37.892.300,00	Rp 43.093.303,29	113,73	Rp 5.201.003,29
JUMLAH		**Rp 4.050.057.825,00**	**Rp 4.325.201.427,85**	**106,79**	**Rp 275.143.602,85**

Sumber : Kantor Disperindag Kabupaten Nganjuk

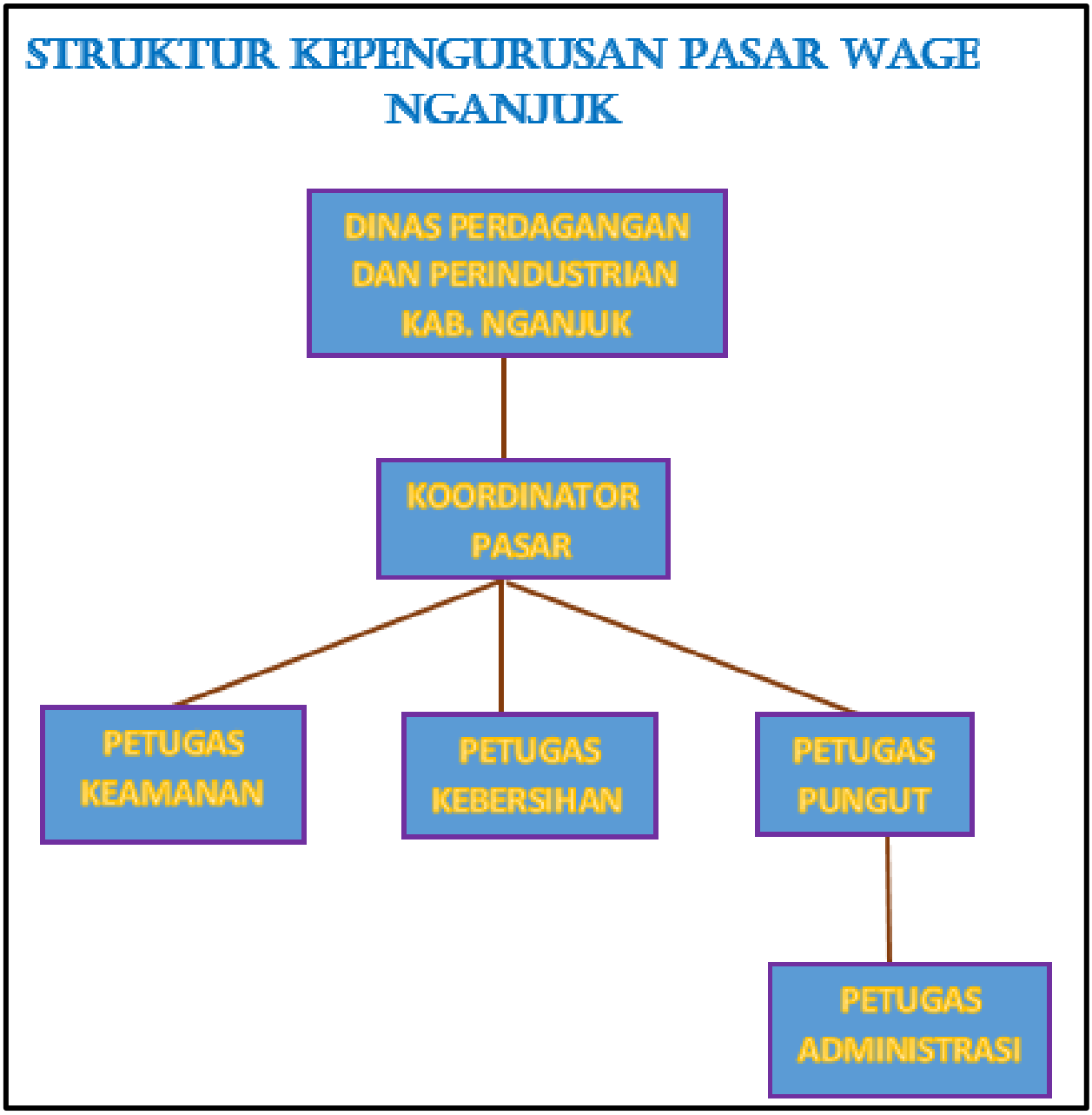
2. Struktur Kepengurusan

Pasar Wage Nganjuk salah satu Asset milik Pemerintah Kabupaten Nganjuk. Menejemen atau pengelolaan Pasar Wage Nganjuk sejak januari 2017 berada dibawah tanggung jawab Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten. Sebelum dialihkan menjadi tanggung jawab Dinas Perdagangan Dan Perindustrian Kabupaten Nganjuk Pasar Wage Nganjuk berada dibawah naungan DPPKAD (Dinas Pendapatan Pengelolaan Keuangan Dan Asset Daerah Kabupaten Nganjuk). Struktur kepengurusan merupakan silsilah manajemen dari Pasar Wage Nganjuk. Pasar Wage memiliki area yang cukup luas sehingga dalam pengelolaannya terdiri atas dua kantor manajemen yaitu Pasar Wage Nganjuk 1 Dan Pasar Wage Nganjuk 2 yang masing- masing terdiri atas seorang koordinator, 5 orang petugas kebersihan, 7 orang petugas pungut 2 orang petugas administrasi. Dan 2 orang petugas keamanan. Masing-masing kantor tersebut akan mempertanggung jawabkan wewengangnya kepada kantor Dinas Perdagangan Dan Perindustrian Kabupatenupaten Nganjuk.

Pasar Wage Nganjuk memiliki dua kantor pengelola managemen dikarenakan lokasi yang digunakan sebagai sarana dagang pasar wage sangat luas yaitu : 5981,9 m^2 untuk Pasar Wage Nganjuk 1 yang merupakan setengah dari luas keseluruhan bangunan di Pasar Wage Nganjuk. Dengan adanya pembagian wilayah menajemen tersebut tentu memiliki dampak positif dan negatif. Dampak positif dari pembagian tersebut adalah kegiatan manajemen menjadi lebih merata dan fokus sedangakan dampak negatifnya adalah dikawatirkan akan menimbulkan perlakuan yang berbeda di antara keduanya mengingat tidak ada koordinasi antara Pasar Wage

Nganjuk 1 dengan Pasar Wage Nganjuk 2 dan koordinator dari masing-masing pesar bertanggung jawab secara langsung kapada Dinas Perdagangan Dan Perindustrian Kabupaten Nganjuk

Gambar 4.1

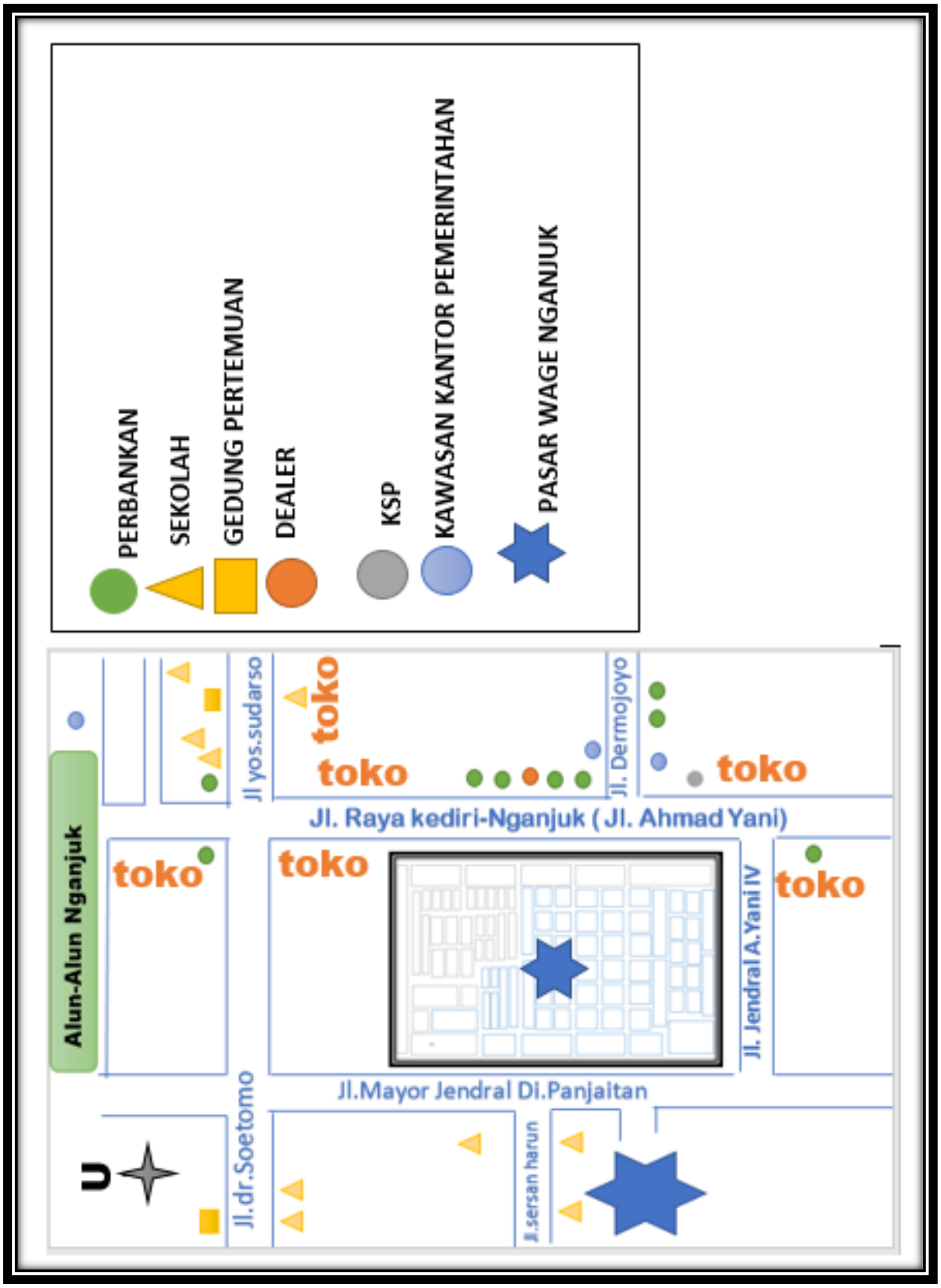


Sumber : Kantor Pasar Wage Nganjuk 1

3. Letak geografis Pasar Wage Nganjuk

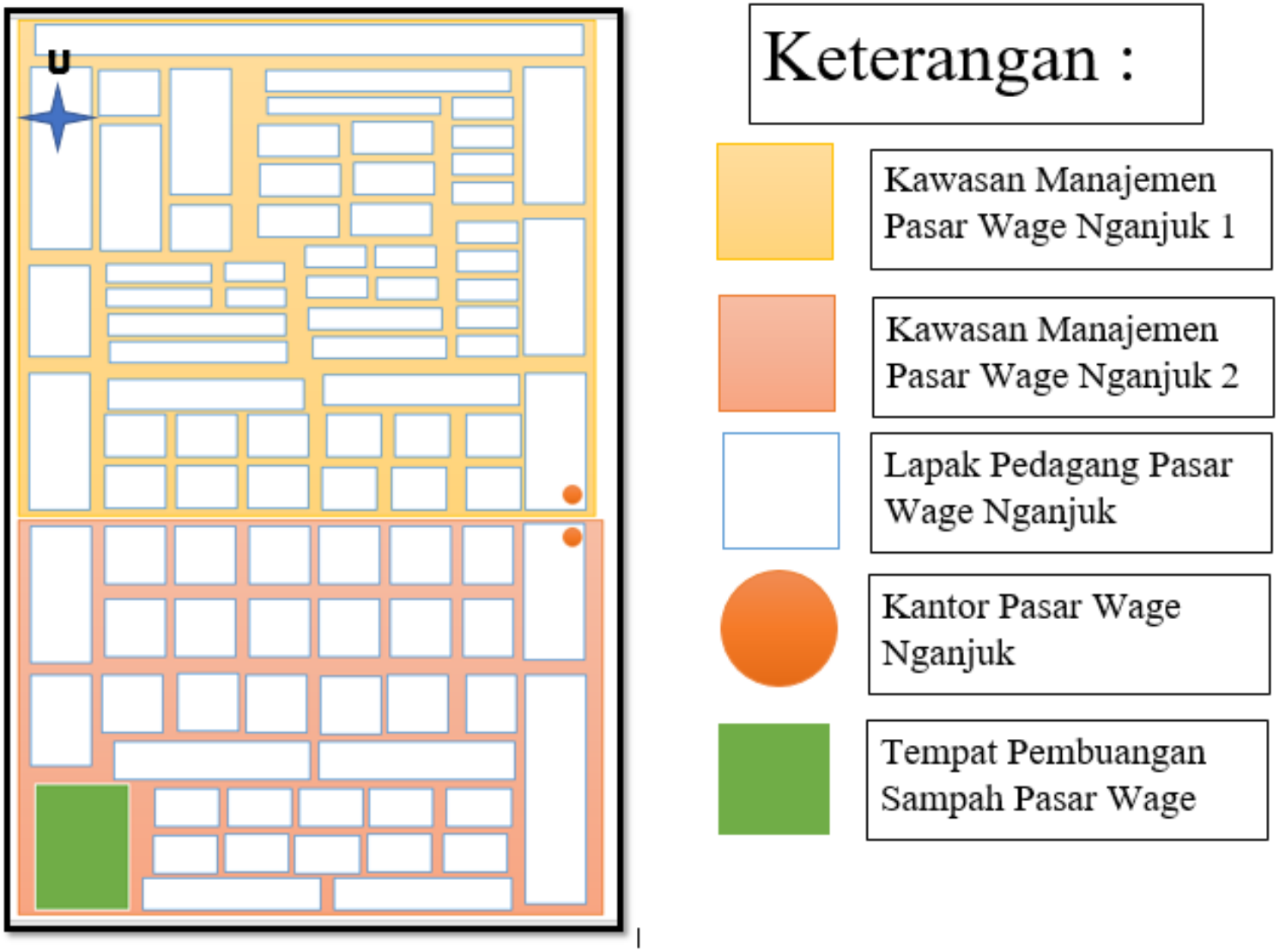
Pasar Wage Nganjuk berada di kawasan jalan Ahmad Yani. Jalan Ahmad Yani merupakan pusat Kabupaten Nganjuk yang letaknya di selatan Alun-Alun Nganjuk. Jalan ini juga salah satu urat nadi perekonomian Kabupaten Nganjuk. Di kawasan ini berdiri toko banyak toko dengan beraneka produk yang ditawarkan juga beberapa swalayan. Di sini juga terdapat banyak bangunan lembaga keuangan di antaranya pegadaian UPC pasar wage, bank mandiri, BNI, BCA, CIMB Niaga, dan bank mandiri syariah. Setiap harinya jalan ini memiliki aktifitas yang padat mulai dari mereka yang akan bekerja , berangkat sekolah, atau bepergian. Tidak jauh dari jalan ini berdiri banyak kantor pemerintahan juga sekolah–sekolah

Melihat kondisi wilayah dari lokasi penelitian dapat diketahui bahwa Pasar Wage Nganjuk memiliki lokasi yang cukup strategis karena berdekatan dengan pemukiman yang padat penduduk selain itu juga berdekatan dengan pusat pemerintahan Kabupaten Nganjuk. Kondisi ini tentu memberikan dampak yang positif bagi para pedagang pasar karena memiliki jumlah pembeli yang cukup banyak. Yang mana pembeli tersebut tidak hanya dari penduduk lokal (asli), melainkan juga para pegawai, karyawan toko dan lain-lain



Gambar 4.2
Lokasi Pasar Wage Nganjuk

Gambar 4.3
Gambaran letak lapak pedagang di Pasar Wage Nganjuk



4. Jumlah Pedagang

Tercatat dalam pendataan Pasar Wage Nganjuk 1, pedagang yang ada di Pasar Wage Nganjuk adalah sejumlah 791 pedagang. Pedagang yang memiliki kios di Pasar Wage Nganjuk tidak hanya berasal dari kecamatan Nganjuk tetapi juga beberapa kecamatan di wilayah Kabupaten Nganjuk.

Tabel 4.2

Jumlah Pedagang Berdasarkan Tempat Berdagang

Jenis tempat berdagang	**Jumlah pedagang**
Los	567 pedagang
Kios	181 pedagang
Dasaran	43 pedagang
Total	**791 pedagang**

Sumber : data profil Pasar Wage Nganjuk 1 tahun 2016

5. Barang dagangan.

Dari total keseluruhan 791 pedagang mereka menawarkan berbagai jenis barang dagangan, mulai dari bahan makanan, makanan jadi, peralatan rumah tangga dan juga pakaian.

Tabel 4.3
DAFTAR JUMLAH PEDAGANG DAN JENIS DAGANGAN BERDASARKAN JENIS LAPAK DI PASAR WAGE NGANJUK

Bedag Dalam Los		Dalam Los	
Jenis Dagangan	**Jumlah**	**Jenis Dagangan**	**Jumlah**
Pracangan	1	Abrak	21
Warung Nasi	11	Ayam	10
Tempe/tahu	3	Ayam Potong	12
Kelapa	13	Bawang	1
Plastik	6	Brambang	3
Sayur	33	Buah	8
Roti	13	Bumbu	3
Telur	2	Bunga	4
Pisang	3	Cecek	1
Abrak	9	Getuk	1
Alat-Alat Dapur	1	Grabah	7
Pindang	5	Ikan Lele	6
Ayam Potong	2	Kelapa	6
Baju	1	Krupuk	8
Palen	4	Kue	4
Perak	1	Cabai	9
Rempah-Rempah	4	Pakaian	13
Pracangan	74	Palen	3
Kopi	3	Perhiasan	3
Beras	6	Pindang	7
Pakaian	2	Pisang	7
Brambang	2	Plastik	1
Cabai	4	Pracangan	34
Lontong	1	Rempah-Rempah	1
Pakaian	1	Roti	5
Krupuk	7	Sayur	51
Kue	1	Tape	1
Ketela	2	Telur	1
Jajanan	1	Tempe/tahu	33
Ikan	8	Warung	10
Buah	28	Grabah	2
Bumbu	2	Bunga	1

Sumber : data diolah, Data Potensi Retribusi Pelayanan Retribusi Pasar Wage Nganjuk1

DAFTAR JUMLAH PEDAGANG DAN JENIS DAGANGAN BERDASARKAN JENIS LAPAK DI PASAR WAGE NGANJUK					
Badag Tepi		**Bedag Dalam**		**Pelataran**	
Jenis Dagangan	**Jumlah**	**Jenis Dagangan**	**Jumlah**	**Jenis Dagangan**	**Jumlah**
Ayam Potong	1	Warung Sate	12	Warung	3
Benang	1	Obat	2	Tempe/tahu	2
Counter Hp	2	Buah	10	Abrak	4
Grabah	1	Abrak	4	Ayam Potong	1
Buku	3	Bumbu Dapur	3	Bawang	1
Ikan	5	Ayam Potong	2	Pracangan	4
Buah	5	Kelapa	20	Buah	2
Kacang	2	Kobis	1	Bubut Ayam	1
Pakaian	2	Krupuk	1	Sayur	7
Kaset	1	Kue	1	Tape	1
Kelapa	5	Dawet	3	Bumbu	3
Optik	1	Emas	1	Cenil	1
Palen	2	Grabah	6	Grabah	1
Penjahit	1	Ikan	4	Ikan	1
Perhiasan Emas Dan Perak	13	Pakaian	8	Plastik	1
Plastik	1	Palen	2	Krupuk	2
Pracangan	12	Plastik	2	Kelapa	3
Roti	4	Pracangan	20	Kue	1
Sayur	3	Roti	6	Pakaian	1
Warung Makan	3	Sayur	6	Kopi	3

Sumber : data diolah, Data Potensi Retribusi Pelayanan Retribusi Pasar Wage Nganjuk1

Tabel 4.4

DATA JUMLAH PEDAGANG BERDASARKAN JENIS DAGANGAN DI PASAR WAGE NGANJUK

JENIS DAGANGAN	JUMLAH PEDAGANG	JENIS DAGANGAN	JUMLAH PEDAGANG
Abrak	38	Kue	7
Alat-Alat Dapur	1	Lontong	1
Ayam	10	Obat	3
Ayam Potong	17	Optik	1
Bawang	7	Pakaian	28
Beras	6	Penjahit	1
Buah	63	Palen	11
Bubut Ayam	1	Perhiasan	17
Buku	3	Plastik	11
Bumbu	11	Pracangan	145
Bunga	5	Rempah-Rempah	5
Cabai	13	Roti	29
Cecek	1	Sayur	101
Cenil	1	Tape	2
Counter Hp	2	Telur	3
Dawet	3	Tempe	38
Emas	1	Warung	39
Getuk	1	Kelapa	47
Grabah	18	Ketela	2
Ikan	36	Kopi	6
Kacang	2	Krupuk	18
Kaset	1		

Sumber : Data Diolah, Data Potensi Retribusi Pelayanan Retribusi Pasar Wage Nganjuk1

6. Sarana dan prasarana

Pasar yang merupakan salah satu tempat masyarakat dalam mengupayakan pemenuhan kebutuhan. Pedagang memanfaatkan pasar untuk memasarkan barang dagangannya yang berupa pangan, non pangan juga jasa-jasa lainnya. Pembeli memanfaatkan pasar untuk mendapatkan apa yang mereka perlukan. Dalam aktifitasnya yang berjalan untuk waktu yang lama tentunya diperlukan adanya sarana dan prasarana untuk mendukung kelancaran proses pertukaran tersebut. Berikut sarana dan prasarana yang ada diPasar Wage Nganjuk:

Pasar Wage Nganjuk berdiri diatas tanah seluas 7709,8 m^2 dengan luas bangunan 5981,9 m^2 . Bangunan didalam Pasar Wage Nganjuk bersifat permanen, namun ada beberapa tempat yang oleh pedagang dibangun kembali untuk kenyamanan dalam berdagang dan keamanan. Berikut tempat berdagang yang disediakan oleh Pasar Wage Nganjuk:

Tabel 4.5

Total Jumlah Pedagang Berdasarkan Jenis Lapak

Jenis tempat berdagang	Jumlah
Los	45
Kios	76
Dasaran	43

Selain tempat berdagang Pasar Wage Nganjuk juga didukung dengan fasilitas yang cukup mumpuni seperti tempat parkir di 3 tempat yang dikelola oleh pihak Pasar Wage Nganjuk yaitu yang berada di depan kantor Pasar Wage Nganjuk, di gerbang barat bagian tengah dan juga di gerbang timur bagian utara. Akan tetapi tempat yang disediakan oleh pihak Pasar

Wage Nganjuk tidak terlalu luas .Dimana masing–masing hanya dapat menampung ± 30 kendaraan. Di sebelah barat Pasar Wage Nganjuk juga ada beberapa penduduk yang telah membuka jasa penitipan kendaraan sehingga masyarakat merasa lebih tenang ketika meninggalkan kendaraannya untuk berdagang atau berbelanja. Akan tetapi beberapa pengunjung pasar juga ada yang memarkir kendaraannya di pinggir jalan sepanjang Pasar Wage Nganjuk di kelola oleh dinas perhubungan. Untuk hari-hari tertentu dimana kondisi pasar sedang ramai terkadang hal ini menghambat kegiatan lalu lintas yang ada di kawasan tersebut.

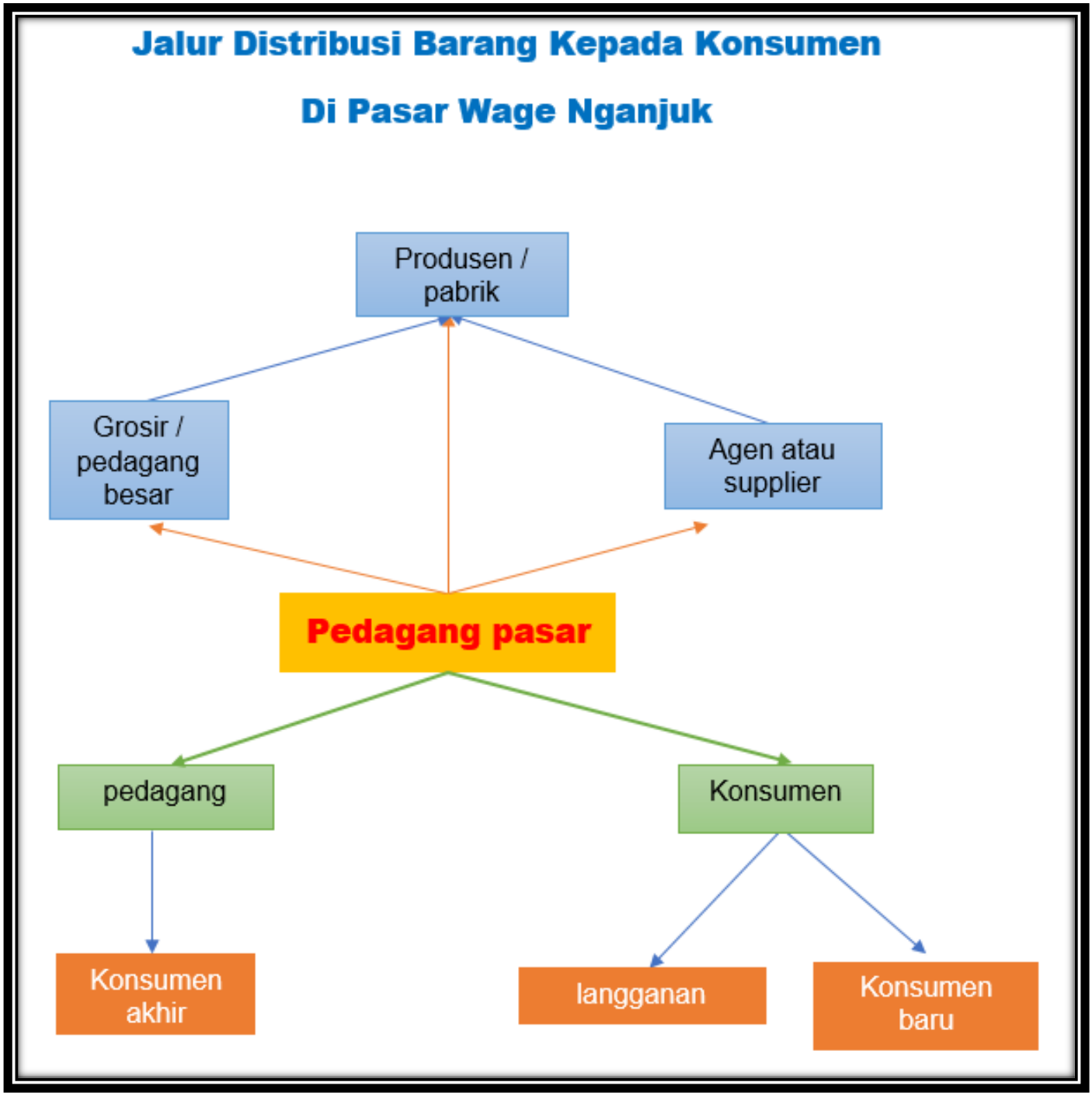
MCK yang berada di dua tempat yang masing-masing tempat terdiri atas 4 toilet. Dan juga sebuah TPS di pojok timur sebelah barat yang dikelola oleh Dinas Lingkungan Hidup Kabupaten Nganjuk. Pasar ini tidak menyediakan tempat ibadah karena tepat di barat pasar ini terdapat masjid yang cukup besar yaitu Masjid Baitus Sholihin.

Mengingat lokasi pasar yang berada dipusat kota akses untuk menuju Pasar Wage Nganjuk cukup mudah. Beragam alat transportasi umum dapat digunakan, meliputi, becak, bemo,angkot, andong, bus, sepeda motor.

B. Paparan Data

1. Jalur distribusi barang kepada konsumen di Pasar Wage Nganjuk

Gambar 4.4



a. Jalur Pembelian Barang Dagangan

Pasar Wage Nganjuk tergolong sebagai pasar yang lengkap. Di Pasar Wage Nganjuk menyediakan segala jenis kebutuhan mulai dari bahan makanan, makanan, sembako, pakaian, tas, sepatu, asesoris, peralatan dapur, gerabah, mainan anak-anak, buah-buahan, obat-obatan dan lain-lain.

Pedagang di Pasar Wage Nganjuk mendapatkan dagangan tersebut dari pabrik (produsen), pedagang besar (grosir), dari agen dan dari hasil produksinya sendiri. Dalam keputusan pengambilan barang dagangan ini tentunya akan mempengaruhi harga pokok pembelian barang dagangan. Dagangan yang dibeli langsung dari produsen (pabrik) tentunya akan lebih murah jika dibandingkan dengan dagangan yang dibeli dari grosir maupun agen atau sales. Di Pasar Wage Nganjuk banyak pedagang grosir yang memilih berkeliling menawarkan dagangannya kepada pedagang yang ada di Pasar Wage Nganjuk. Akan tetapi harganya tentu lebih mahal jika dibandingkan dengan pedagang mengambil sendiri dagangannya kepada pedagang besar.

Ibu Pah menyatakan :[1]

> "Kalo rengginan kebetulan pabriknya dekat rumah, jadi saya ngambil sendiri di kewagean (Nganjuk), puli dari lumajang, krupuk bakar lorek-lorek itu saya ambil dari gringging (Kediri)"

Beliau menambahkan :

> "Kalo yang jauh-jauh itu dikirim mbak, awalnya orangnya nawarin kesini trus saya beli sekarang kalau sudah habis ngebel nanti krupuknya dikirim"

Ibu Wiwit nenyatakan : [2]

> "Barang dari surabaya ,aku ngambil sendiri. Harus pinter- pinter milih. Kalo kita Cuma didatengin sama sales , biasaya kan kalo

[1] Wawancara Ibu Pah, Pedagang Krecek, Pada 13 Maret 2017

[2] Wawancara Ibu Wiwit , Pedagang Pakaian, Pada 16 Maret 2017

> dipasar- pasar itu hampir semua sama produknya. mungkin sini yang depan kan sama...”

Terkait dengan pengambilan barang dagangan ini tentunya memiliki kelebihan dan kelemahan. Misalnya Ketika pedagang mengadalkan sales yang datang ke pasar untuk memenuhi barang dagangannya maka dapat dipastikan produk yang diterima oleh seorang pedagang akan sama dengan produk yang diterima oleh pedagang lain yang membeli pada sales yang sama. Namun mengandalkan sales ini juga menguntungkan pedagang, di antaranya pedagang tidak perlu repot mendatangi lokasi produksi atau agen atau grosir, pedagang hanya perlu menunggu sales datang ke kiosnya untuk menawarkan dagangan kemudian pedagang dapat memilih sendiri barang yang akan dibeli untuk dijual kembali. Transaksi pembelian pada sales tidak mewajibkan pedagang untuk membayar tunai/lunas, beliau dapat melakukan pembayaran secara mengangsur. Ketika ditemukan barang cacat maka pedagang dibolehkan untuk menukar barang cacat tersebut dengan barang yang baru.

Ketika pedagang memilih untuk datang langsung kepada produsen, pedagang besar atau agen pedagang akan mendapatkan harga yang lebih murah, selain itu pedagang akan lebih leluasa untuk memilih dagangannya. Beliau dapat mengambil dagangan yang berbeda dari dagangan milik pedagang lain, sehingga bisa menjadi ciri khas pedagang tersebut. Disisi lain ketika pedagang memutuskan untuk mengambil sendiri dagangannya maka pedagang harus memperhitungkan ongkos perjalanan dan juga biaya angkut barang yang dibeli tersebut. Transaksi antar pedagang ini biasanya merupakan transaksi tunai sehingga pedagang diharuskan membayar lunas dagangan yang dibeli.

Tentu saja ketika pedagang memilih untuk datang langsung ke pedagang besar beliau akan mengambil barang dalam jumlah besar. Hal ini dilakukan agar tidak merugikan pedagang, mengingat ongkos yang dikeluarkan untuk mendatangi pedagang besar tersebut.

Pemilihan pengambilan barang sangat berpengaruh pada harga pembelian barang dagangan yang akhirnya akan berdampak pada harga akhir yang diberikan kepada pembeli (konsumen). Pedagang yang mendapatkan barang dagangan lebih murah dari pedagang lain tentu akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar, mengingat dengan jumlah pedagang yang memiliki dagangan serupa tidak hanya satu dua orang maka pedagang tidak punya pilihan selain memberikan penawaran yang tidak jauh beda. Karena ketika pedagang mendapatkan barang dagangan dengan harga tinggi, kemudian mengharapkan keuntungan yang sama dengan pedagang yang memperoleh barang dagangan dengan harga lebih murah, maka pedagang akan menawarkan barang tersebut dengan harga yang tinggi kepada konsumen. Dalam hal ini konsumen dapat dipastikan akan memilih membeli kepada pedagang yang menawarkan dagangan dengan harga yang lebih murah, kemudian untuk pedagang yang menawarkan atau mematok dengan harga tinggi akan ditinggalkan oleh konsumennya.

Untuk menyiasati hal ini pedagang di Pasar Wage Nganjuk memilih untuk memadukan sumber perolehan barang tersebut, mereka memilih untuk mengambil dagangan pada sales di hari biasa kemudian akan mengambil dagangan sendiri ke produsen atau agen atau pedagang besar pada saat

diperkirakan akan ramai pembeli (dagangan laku) misalkan untuk pedagang pakaian, tas, sepatu beliau akan mengambil sendiri dagangannya ketika menjelang puasa dan hari raya atau pada tahun ajaran baru anak sekolah. Hal ini tentu saja tidak berlaku untuk pedagang bahan makanan dan bahan pokok. Karena setiap hari konsumen membutuhkan barang tersebut dan dipastikan laku.

Ibu Sulistyani menyatakan :[3]

> "Jarang saya ngambil sendiri itu kalo mau puasa baru ngambil di kapasan . produk yang tak ambil yang sales gak ada jual di sini."

b. Jalur Penjualan Barang Dagangan

Dagangan yang telah diperoleh pedagang di Pasar Wage Nganjuk akan dijual kepada pedagang dan kepada konsumen akhir. Dagangan yang dijual kepada pedagang untuk dijual kembali bersifat grosir. Pembeli (yang dimaksut pedagang yang akan menjual kembali) ada yang datang dari sesama pedagang yang ada di Pasar Wage Nganjuk ada pula yang dari luar Pasar Wage Nganjuk. dari pedagang tersebut akan dijual kembali kepada konsumen akhir baik melalui perdagangan menggunakan kios untuk menjajakan dagangannya atau menggunakan sistem keliling kampung. Pembeli ini mayoritas adalah ibu-ibu yang membeli di Pasar Wage Nganjuk untuk kemudian dijual kembali diwilayah tempat tinggalnya secara kredit, sistem ini biasanya berlaku untuk pakaian, selimut, seprai, sepatu, tas, dsb. Selain penjualan sistem kredit pedagang keliling juga menjual barang dagangannya secara tunai, sebagai

[3] Wawancara Ibu Sulistyani , Pedagang Pakaian, Pada 16 Maret 2017

contohnya pedagang sayur keliling. Selain pembelian dalam bentuk grosir ada pula pembeli jenis ini yang pembeliannya dalam bentuk satuan. Pembeli ini biasanya membeli untuk dijual kembali kepada orang lain secara kredit maupun tunai. Barang yang dibeli biasanya merupakan pesanan dari calon pembeli akhir.

Selain penjualan dengan sesama pedagang atau untuk dijual kembali pedagang di Pasar Wage Nganjuk juga menjual dagangannya untuk pembeli akhir yaitu dengan sistem ecer atau pembelian dalam jumlah satuan. Pembeli akhir dapat berasal dari berbagai kalangan. Pembeli ini membeli barang bertujuan untuk dimanfaatkan sendiri.

Harga yang diberikan pedagang di Pasar Wage Nganjuk untuk sesama pedagang atau pembelian untuk dijual kembali lebih murah dibandingkan dengan harga yang diberikan untuk konsumen akhir.

Ibu yatini menyatakan :[4]

> "aku ya lek adol sarung gajah duduk iki lek dijupuk podo bakul 46.000, naliko ngecer 50.000" (saya menjual sarung gajah duduk untuk sesama pedagang 46 ribu, ketika dijual ecer 50 ribu)

Konsumen akhir dibedakan menjadi dua yaitu konsumen baru dan pelanggan tetap. Konsumen baru merupakan pembeli yang baru pertama membeli atau jarang membeli di tempat pembelian, atau dapat dikatakan belum mengenal dan belum akrab dengan penjualnya. Sedangkan pelanggan tetap adalah pelanggan yang telah beberapa kali atau sering melakukan pembelian di tempat pembelian sehingga pedagang telah mengenal atau sudah akrab dengan

[4] Wawancara Ibu Yatini, Pedagang Kain Pakaian Dan Kain, Pada 16 Maret 2017

pembeli tersebut. Perbedaan lain adalah mengenai harga yang ditawarkan oleh pedagang. Harga yang ditawarkan pedagang kepada konsumen baru berbeda dengan harga yang ditawarkan pada pelanggan. Harga untuk pelanggan lebih murah dari harga yang ditawarkan kepada konsumen baru.

Ibu Sulistyani menyatakan :[5]

> "Langganan seandainya orang biasanya 50.000 langganan bisa 45.000 kalo udah seringpasti ada bedanya lah"

2. Kondisi Persaingan Bisnis di Pasar Wage Nganjuk

Dalam aktivitas perdagangan sehari-hari dalam pasar, tidak terlepas dari persaingan. Persaingan dalam bisnis adalah hal yang wajar, begitu pula dengan persaingan bisnis para pedagang Pasar Wage Nganjuk. Dari pengamatan yang penulis lakukan persaingan bisnis yang terjadi di Pasar Wage Nganjuk adalah persaingan yang tidak sehat karena terdapat praktik yang tergolong persaingan tidak sehat seperti banting harga dan monopoli tetapi secara keseluruhan praktik persaingan yang dilakukan oleh pedagang yang ada di dalam Pasar Wage Nganjuk dapat dikatakan berjalan dengan baik.

Berdasarkan hasil wawancara dengan para pedagang di Pasar Wage Nganjuk yaitu:

Tabel 4.6

Daftar Responden Penelitian

No	**Nama**	**Mulai Berdagang**	**Jenis Dagangan**	**Agama**
1	Ibu Wiwit	2001	Pakaian	Islam
2	Ibu Sulistyani	2007	Pakaian	Islam

[5] Wawancara Ibu Sulistyani , Pedagang Pakaian, Pada 16 Maret 2017

3	Ibu Yatini	1975	Batik, Dan Pakaian	Islam
4	Bapak Didik	1995	Kelapa	Islam
5	Ibu Ani	1980	Bumbu Dapur	Islam
6	Ibu Pah	1976	Krecek	Islam
7	Ibu Siti	1975	Pakaian	Islam
8	Ibu Nur	1980	Tas	Islam
9	Ibu sriyati	2003	Pindang	Islam
10	Ibu sumiati	2001	Pindang	Islam
11	Ibu Minarsih	-	Pembeli	Islam

Pasar Wage Nganjuk memiliki beragam produk yang ditawarkan. Pedagang menjajakan dagangannya dalam kios-kios dan lapak-lapak ada juga pedagang keliling di pasar ini. Di dalam Pasar Wage Nganjuk setiap pedagang memiliki pelanggan masing-masing sehingga tidak ditemukan adanya perebutan pembeli antar pedagang. Pedagang tidak pernah memaksa pembeli untuk membeli dagangannya, karena sebagai pembeli memiliki kebebasan untuk menentukan produk yang dibeli dan membeli barang yang diperlukan dari pedagang manapun.

Bapak Didik menyatakan : [6]

> "pedagang di sini itu punya pelanggannya masing-masing mbak. Kalau pembeli baru kadang sekarang beli di sini besok beli di sana itu biasa mbak"

Selain kebebasan untuk pembeli. Pedagang di Pasar Wage Nganjuk juga memiliki kebebasan. Yaitu kebebasan dalam menentukan jenis dagangannya, karena pedagang di pasar ini bersifat mandiri dan ada intervensi dari pihak

[6] Wawancara Bapak Didik (Pedagang) Tanggal 13 Maret 2017

manapun. Jumlah pedagang di Pasar Wage Nganjuk cukup banyak sehingga memungkinkan adanya kesamaan produk yang dijual. Pedagang tidak mempermasalahkan kesamaan yang ada, mereka menyadari bahwa mereka para pedagang memiliki tujuan sama yaitu mendapatkan penghasilan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Hal ini justru menjadikan mereka semakin kompetitif, misalnya dengan berusaha menambah stok dagangan untuk memenuhi kebutuhan pembeli.

Ibu Ani menyatakan : [7]

> "*mboten nopo – nopo, sami mboten nopo- nopo , wong teng peken niku kan nggeh digelar bedu mboten nopo nopo , wong rejeki niku pun kantun madosi dewe- dewe. Dagangan e ditambahi (berusaha dilengkapi) riyen kan nggeh namung bawang , timun , saiki yo wes tambah – tambah.*"
>
> (tidak apa-apa , sama tidak papa, dipasar itu sama-sama dipasarkan, rezeki itu tingal mencari sendiri-sendiri. Dagangannya semakin dilengkapi, dulu hanya berdagang bawang, timun sekarang sudah mulai bertambah)

Dalam dunia perdagangan pedagang tidak dapat memastikan dagangannya akan laku banyak. Mereka menyadari dalam berdagang ada kalanya ramai pembeli dan ada kalanya sepi pembeli. Mereka memiliki keyakinan bahwa apa yang mereka dapatkan adalah rezeki dari allah dan setiap orang memiliki rezekinya masing-masing.

Ibu Wiwit menyatakan:[8]

> *"*.... Kalo kita niatnya cari rezeki yang penting kita kerja usaha kalo toh tetangga yang rame kitanya yang sepi ya mungkin belum rezeki kita. Kalo kita yang rame ya alhamdulillah itu memang rezekinya lagi mampir ke kita..."

---

[7] Wawancara Bu Ani Pedagang Bahan Makanan (Bumbu Daour) Pada 13 Maret 2017

[8] Wawancara Ibu Wiwit,Pedagang Pakaian, Pada 13 Maret 2017

Harga yang ada di Pasar Wage Nganjuk diserahkan kepada mekanisme pasar, namun pada awalnya pedagang terlebih dahulu memberikan harga penawaran kepada pembeli. Harga awal ini biasanya cukup tinggi bisa mencapai dua kali lipat dari harga pembeliannya. Setelah pedagang memberikan harga awal biasanya pembeli akan melakukan penawaran sampai ditemukan kesepakatan harga produk yang akan dibeli tersebut.

Ibu Wiwit menyatakan:[9]

> "...kadangkan orang pasaran kan barang biasa dibilang bagus, kadangkan barang murah, barang biasa dijual mahal. Kalau dipasar kan tawarnya tinggi-tinggi..."

Ibu Nur menyatakan :[10]

> " *jarene wong - wong ke maune towone seket ngono rongpulung rolikur wes dikekne*" (katanya orang-orang yang membeli harga awalnya lima puluh ribu tapi nanti ditawar dua puluh ribu atau dua puluh dua ribu sudah diberikan).

Jumlah pedagang di Pasar Wage Nganjuk seiring waktu terus mengalami pertumbuhan yang menyebabkan persaingan antar pedagang semakin ketat. Apabila tidak terbiasa membeli dipasar atau tidak kenal dengan karakter pedagang, biasanya pedagang akan menawarkan barangnya dengan harga tinggi supaya mendapatkan untung yang berlipat. Dalam dunia usaha mencari keuntungan adalah hal yang wajar. Keuntungan yang diperoleh pedagang tergolong variatif mulai dari 5% - 30%.

Ibu Wiwit menyatakan :[11]

> "kalo ke pembeli untung 10% udah bagus mbak, kalo grosir ya 5-7%"

---

[9] Ibid

[10] Wawancara Ibu Nur Pedagang Tas, Pada 19 Maret 2017

[11] Wawancara Ibu Wiwit Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

Ibu Sulistyani menyatakan : [12]

> "orang-orang biasanya 30% ngecer 20% grosir...."

Dengan adanya variasi penentuan harga dan keuntungan oleh pedagang yang berbeda-beda ini tentunya menyebabkan adanya persaingan harga. Jika ada pedagang yang menjual produknya dengan harga lebih murah dari pedagang lain tentu akan mendapatkan pembeli lebih banyak dibandingkan dengan yang menjual produknya dengan harga mahal. Hal ini menyebabkan beberapa pedagang rela mengurangi margin keuntungannya agar dagangannya cepat laku.

Ibu Sulistyani menyatakan:[13]

> "persaingan berat *mbak* , ibarat kata untung 5000 gak kita kasih lari kedepan udah dikasih kok mbak bahkan yang cuma untung 2500 aja dikasih kadang"

Ibu Wiwit menyatakan :[14]

> ".... biasaya kan kalo dipasar-pasar itu hampir semua sama produknya. mungkin sini yang depan kan sama. Apalagi kan orang kadang jatuh-jatuhan harga. Kalo saya mencari yang beda jadi kalo kita jual itu lebih banyak ngambilnya (untung). Paling nggak kan gak terlalu hancur-hancuran..."

Persaingan harga yang dijabarkan di atas hanya terjadi pada dagangan yang memiliki banyak pilihan misalnya peralatan rumah tangga, pakaian, tas, sepatu. Persaingan harga tersebut tidak terjadi pada jenis dagangan pokok seperti sayuran, sembako, bumbu dapur, dan lain-lain. Harga yang ditawarkan oleh pedagang tidak memiliki perbedaan yang mencolok. Perbedaan harga hanya berkisar antara Rp 500 s/d Rp 1000. Karena jenis dagangan yang mereka tawarkan merupakan barang-barang yang sangat dibutuhkan dan pasti dibeli oleh pembeli.

---

[12] Wawancara Ibu Sulistyani Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

[13] Ibid

[14] Wawancara Ibu Wiwit Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

Ibu Minarsih menyatakan :[15]

> "Harga kebutuhan pokok seperti beras , gula pasir, minyak goreng, dll itu sama, kalaupun berbeda hanya sedikit selisihnya antara 500 s/d 1000. Tinggal yang jualan**."**

Bapak Didik menyatakan :[16]

> " Iya poko e dijual gamau beli gapapa, g mungkin saya seperti orang jual kain itu ndak sama, kan itu bahan pokok. Jadi karena kebutuhan itu mereka pasti beli. Tapi gak mungkin kalo beli ditempat saya semua , ke lainnya juga"

Produk di Pasar Wage Nganjuk sangat melimpah dan bermacam-macam. Ada banyak barang dijual di Pasar Wage Nganjuk. Dapat dikatakan bahwa semua ada di Pasar Wage Nganjuk. Mulai dari bahan makanan, makanan jadi, peralatan rumah tangga, peralatan dapur, sandal, tas sepatu, pakaian, alat shalat, kain, mainan anak-anak, obat-obatan dan masih banyak lai lainnya.

Jumlah pedagang yang ada di Pasar Wage Nganjuk sangat banyak sehingga banyak pedagang yang memiliki dagangan yang hampir sama. Semua pedagang berusaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen, maka pedagang berusaha untuk melengkapi dagangan mereka. Pembeli di Pasar Wage Nganjuk tentunya berharap produk yang mereka beli adalah produk yang berkualitas akan tetapi masih ditemukan pedagang yang mengelabui pembeli dengan mengatakan kondisi produk yang tidak sesuai dengan kenyataannya untuk mendapatkan keuntungan.

Ibu Wiwit menyatakan:[17]

> "...kadangkan orang pasaran kan barang biasa dibilang bagus, kadangkan barang murah, barang biasa dijual mahal..."

---

[15] Wawancara Ibu Minarsih Pembeli Pada 22 Maret 2017

[16] Wawancara Bapak Didik Pedagang Kelapa Pada 13 Maret 2017

[17] Ibid

Produk yang dijual di Pasar Wage Nganjuk umumnya tidak hanya berasal dari satu pemasok melainkan dari banyak pemasok yang datang langsung ke Pasar. Selain mengandalkan pemasok yang datang ke Pasar sebagian pedagang ada yang mengambil dagangan dengan datang langsung ke produsen maupun pedagang besar di luar wilayah Pasar Wage Nganjuk.

Bapak Didik menyatakan :[18]

> "Ya tinggal juragannya , kan juragannya tidak satu , yang mendatangkan kelapa kan tidak orang satu nah antara bos yang satu dengan yang satunya itu harganya lain, kan kelapanya ada yang dari Bali , ada yang dari Trenggalek , ada yang dari Jember"

Ibu Siti menyatakan[19]

> "Disetori bakul-bakul aku ra tau nendi-nendi yo ko Bandung , kudus , Tulungagung nanti lek mau kesini ngebel kadang ya seminggu, dua minggu yang jauh- jauh, ngeneki bendino y enek sales."
>
> (Dikirim sales dari Bandung, Kudus, Tulungagung, biasanya sebelum datang menghubungi dulu, kadang satu minggu, dua minggu untuk yang jauh)

Namun dari semua jenis dagangan yang ditawarkan di Pasar Wage Nganjuk untuk jenis dagangan ikan di pasar ini hanya terdapat satu pemasok. Pemasok ini diindikasikan melakukan penguasaan pasar atau monopoli supaya pemasok lain tidak dapat mendapatkan pembeli di Pasar Wage Nganjuk. Upaya yang dilakukan oleh pemasok ini ketika ada pemasok lain maka beliau akan menyediakan stok dengan jumlah barang lebih banyak dengan harga yang lebih murah.

Ibu Sriyati menyatakan :[20]

> "Di Pasar Wage Nganjuk hanya ada satu pemasok ikan pindang, oleh sebab itu pedagang tidak ada pilihan lain selain mengambil dari pemasok tersebut"

---

[18] Wawancara Bapak Didik Pedagang Kelapa Pada 13 Maret 2017

[19] Wawancara Ibu Siti Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

[20] Wawancara Ibu Sriyati, Pedagang Pindang, Pada 18 Maret 2017

Ibu Sumiati menyatakan : [21]

> "Sebebarnya ada pemasok lain yang ingin masuk tapi pemasok lama tidak mengizinkan dengan cara memasok barang atau ikan pindang dengan jumlah besar dan menjualnya dengan harga murah dengan tujuan pemasok lain tidak sangup memberi harga dengan harga tersebut"

3. Strategi Bersaing Pedagang Muslim Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis di Pasar Wage Nganjuk

Pasar Wage Nganjuk merupakan pasar yang besar di Kabupaten. Nganjuk, berada di tempat yang strategis mudah dijangkau dan menguntungkan untuk membuka usaha. Banyak pihak yang menggantungkan hidupnya dengan mencari nafkah di sini, salah satunya adalah pedagang. Pedagang di Pasar Wage Nganjuk cukup banyak dengan berbagai jenis produk yang ditawarkan. Untuk dapat membuka usaha di Pasar Wage Nganjuk pun tidak sulit. Mereka hanya perlu datang ke pasar dengan membawa dagangannya untuk ditawarkan kepada konsumen. secara umum pedagang yang telah aktif di Pasar Wage Nganjuk merupakan "pemain lama" dalam arti mereka telah berjualan di sana selama belasan bahkan puluhan tahun.

Dalam setiap aktifitas bisnis tentunya tidak terlepas dari persaingan, apalagi Pasar Wage Nganjuk yang memiliki area yang luas menjadikan banyak orang yang terlibat di dalam pasar tersebut. Para pedagang senior tersebut tidak hanya bersaing dengan pendatang baru tetapi mereka juga bersaing dengan keadaan disekitar Pasar Wage Nganjuk, di antaranya bersaing dengan pasar-pasar moderen, bersaing dengan pedagang keliling yang memilih memasarkan dagangannya secara *door to*

[21] Wawancara Ibu Sumiati, Pedagang Pindang, Pada 18 Maret 2017

door , bersaing dengan toko online atau orang-orang yang memilih menggunakan situs online dalam memasarkan produk. Cara-cara tersebut memberikan pilihan yang komplek bagi konsumen, dan dirasa lebih memudahkan konsumen.

Ibu sulisyani mengatakan:[22]

> "Pasare lo sepi mbak, Lek pakaian kan sekarang akeh sing jual-jual liwat online , rumah pingir jalan y dibukak i baju soale kan barang awet, yang kayak aku ngunu sing dikredit- kreditne gitu wis oleh utang trus bajune dijajal g cocok oleh mbalek. Trus lek enek tontonan y baju2 ra kaprah makane pasar sepi."
>
> (pasarnya sepi mbak, kalau pakaian sekarang sudah banyak yang menjual lewat online, kios pinggir jalan, di kreditkan kalau tidak cocok boleh kembali, juga ketika ada tontonan)

Ibu Wiwit mengatakan :[23]

> "perubahan waktu keadaan dan semakin banyak pesaing. Sekarang dirumah-rumah pun banyak yang didatengiin , *door to door* . kalo dulu pedagang banyak yang ngambil grosir di pasar sekarang mulai ngambil sendiri ke agennya, bahkan ada juga agen yang langsung datengin pedagangnya."

Tujuan dari kegiatan berdagang yang dilakukan pedagang dimanapun termasuk di Pasar Wage Nganjuk adalah memperoleh penghasilan untuk mencukupi kebutuhan hidupnya. Untuk mendapatkan penghasilan mereka harus membuat konsumen pembeli produk yang mereka tawarkan. Keberadaan konsumen juga menentukan kelanggengan usaha yang dilakukan pedagang.

Berdasarkan wawancara dengan beberapa pedagang yang ada di Pasar Wage Nganjuk, strategi yang mereka terapkan dalam menghadapi persaingan yang ada

---

[22] Wawancara Ibu Sulistyani Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

[23] Wawancara Ibu Wiwit Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

sehingga mereka dapat bertahan dalam waktu yang cukup lama adalah sebagai berikut:

a. Strategi pelayanan

Pelayanan merupakan faktor yang mencolok di Pasar Wage Nganjuk untuk mendapatkan konsumen (pelanggan) mengingat jumlah pedagang yang banyak dan jenis dagangan yang sama sehingga pedagang tidak dapat mengontrol harga ataupun menjual produk yang berbeda. Pelayanan yang baik dan memuaskan merupakan salah satu strategi pedagang untuk mempertahankan pelanggannya

1) Melayani dengan sabar dan murah senyum

Pembeli cenderung membeli produk yang dibutuhkannya kepada pedagang yang membuatnya nyaman ketika berbelanja. Meskipun barang yang ditawarkan sangat menarik dengan harga yang murah apabila pedagang tidak memberikan pelayanan yang baik atau memberikan kesan yang baik kepada konsumen, tentunya pembeli akan merasa enggan untuk membeli pada pedagang tersebut.

Ibu Ani mengatakan :[24]

> "Orang jualan itu ya sabar, Sumeh, orang jualan kalo kereng jahat itu tidak ada yang mau beli."

Serupa dengan pendapat Ibu pah :[25]

> "Ya yang baik, sumeh, grapyak (mengakrabkan diri dengan pembeli) jadi kembali lagi kalo kereng gak kembali, jadi sing jualan grapyak , ramah tamah, senyum terus gitu."

[24] Wawancara Ibu Ani Pedagang Bumbu Dapur Pada 13 Maret 2017

[25] Wawancara Ibu Pah Pedagang Krecek Pada 13 Maret 2017

Jadi ketika melayani pembeli pedagang di Pasar Wage Nganjuk setuju bahwa senyum itu penting. Senyuman akan memudahkan interaksi antara penjual dan pembeli. Dengan memberikan senyuman pembeli tidak akan segan untuk menghampiri lapak dan mengutarakan apa yang dibutuhkannya. Selain senyuman pedagang akan berusaha untuk membuat konsumennya nyaman, dengan mengajak bicara, merespon kebutuhannya, dan melayaninya dengan ramah.

Ibu Wiwit mengatakan :[26]

> "Ini kalo bersaing dalam arti bersaing sehat yang pertama kita harus jaga kualitas. Ya mungkin sebagian dari barang , sebagian lagi dari omongan kita untuk meyakinkan pembeli, kita harus melayani pembeli tu harus senyum jadi orang bisa nyaman aman sama kita, jadi suka nggak suka kita harus senyum, senang dilihat menyenangkan"

Beliau juga mengatakan :[27]

> "...Kalo orang jual kan harus sksd jadi orang seneng, merasa diperhatikan..."

2) Menjaga citra atau nama baik pedagang

Sebelum melakukan pembelian disuatu tempat terkadang pembeli telah mendapatkan informasi atau masukan dari rekannya untuk membeli suatu produk. Di Pasar Wage Nganjuk terdapat banyak pihak terlibat jadi informasi dengan mudah dapat diperoleh misalkan dimana tempat yang nyaman untuk berbelanja, pedagang mana yang menjual dengan harga murah, pedagang mana yang harus dihindari, dll. Ketika kesan pelayanan

[26] Wawancara Ibu Wiwit Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

[27] Wawancara Ibu Wiwit Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

yang buruk telah "melekat" pada seorang pedagang hal itu akan berakibat pada pembeli yang lain. Sehingga pedagang harus memberikan pelayanan secara cepat, tepat, dan ramah untuk bisa bertahan di Pasar Wage Nganjuk.

Ibu Sulistyani mengatakan:[28]

> "*bakulan ki sing penting modale telaten sabar murah senyum , neng kene misale bocah-bocah (karyawan) enek ngladeni wong rodo sengil ngunu ya tak tegor lek enek wong ngenyang 50 (dibawah harga beli) ngunuwi ya tak guyu tok 'wes sampean mubeng sik , engko lek wes balik o neh gpp' , aku emoh kok mbak nylatu uwong ngunu wi , pantangan. Soale kan pembeli kan ngene 'ojo tuku kono wonge jahat' kan mesti ngunu*."
>
> "(berdagang itu modalnya ulet, sabar, murah senyum. Di sini misalkan karyawan ada yang keras dalam melayani pembeli ya saya tegur , misalkan ada pembeli yang menawar dibawan harga pasar ya saya senyum saja, saya minta ke pembeli untuk membandingkan dulu dengan pedagang lain kalau nanti tidak menemukan yang lebih baik boleh kembali. Yang pasti saya tidak mau mengolok karna itu pantangan. Nantikan pembeli akan mengatakan 'jangan beli di sana pedagangnya jahat' kan pasti begitu)"

1) Membantu konsumen dalam pengambilan keputusan

Sebelum memutuskan untuk membeli suatu produk pembeli harus melewati beberapa proses, di antaranya adalah memilih barang yang akan dibeli. Dalam proses pemilihan tersebut pembeli membutuhkan dorongan untuk menarik minat membeli. Biasanya ketika pembeli mendatangi stan pedagang, pedagang akan langsung merespon calon pembeli, misalkan dengan menanyakan apa yang mereka butuhkan juga memberikan informasi yang mungkin diperlukan pembeli. Ketika dirasa

[28] Wawancara Ibu Sulistyani Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

pembeli kebingungan untuk memutuskan maka pedagang akan memberikan pilihan, menawarkan atau menunjukkan barang-barang yang sekiranya cocok dengan kebutuhan dan selera pembeli. memberikan masukan-masukan supaya pembeli merasa yakin dengan pilihannya.

Ibu Wiwit mengatakan :[29]

> "...saya suka bertemen bergaul dari situ kita manfaatkan dalam arti yang baik. Kita orang jual jasa kita orang lapangan harus pandai-pandai . minimal penjual harus cerewet kalo penjual diem itu gak laku. Karna 50% barang %50 meyakinkan orang. Orang kan banyak macemnya ada yang muda ada yng tua kita harus gimana. Kita jangan sampe ngomong diatasnya tapi selalu dibawahnya dalam artian dalam bicara itu harus dijunjung ga perduli siapa mereka tapi pembeli adalah raja"

2) Menjaga kepercayaan konsumen

Kepercayaan adalah hal penting untuk menjaga pelanggan. Sekali pelanggan merasa dibohongi maka mereka tidak segan memutuskan tidak akan berbelanja di tempat yang sama. Kepercayaan ini akan dapat diperoleh dengan pedagang berkata jujur mengenai produk yang mereka tawarkan. Pedagang bisa mengatakan dengan benar tentang bagaimana kondisi produk yang mereka pasarkan. Baik mengenai harga, kualitas, dsb.

Ibu Wiwit mengatakan:[30]

> "kadang orang kan kalo di pasar barang biasa dibilang bagus, kalo saya , saya bilang harga sekian barang seperti ini harga sekian barang seperti ini , dalam arti kita jujur jadi pembeli tu nggak terbohongi."

[29] Wawancara Ibu Wiwit Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

[30] Wawancara Ibu Wiwit Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

Kepercayaan juga bisa didapatkan dengan mengizinkan pembeli memilih sendiri dan mengecek kualitas produk yang dipasarkan. Ketika pedagang telah memberi keleluasaan pembeli untuk memilih dan mengecek produk yang akan dibelinya maka apabila nantinya ditemukan kecacatan, pedagang tidak akan disalahkan oleh pembeli. Hal ini juga merupakan salah satu upaya untuk menghindari komplein.

Ibu yatini mengatakan :[31]

> "*naliko ngladeni kudu wes mening dadi ojo nganti kedadean ngunu. Dadi regane sakmene barange enek e ngene supoyo diteliti sing tuku dadi ojo nganti ngunu."*
>
> (ketika melayani pembeli harus sudah jelas (tidak ada masalah) jadi jangan sampai terjadi seperti itu (komplein). ditunjukkan ke pembeli harga sekian barangnya seperti ini, supaya diteliti sendiri oleh pembeli.)

Setelah pedagang mendapatkan kepercayaan dari konsumen. konsumen akan merasa tenang dan aman untuk melakukan pembelian selanjutnya. Mereka tidak takut akan dibohongi atau dikecewakan oleh pedagangnya. Seperti yang terjadi pada Ibu Siti dengan pemasoknya. Beliau telah lama bekerja sama dengan pemasok tersebut. Menjaga kepercayaannya selama bertahun-tahun sehingga meskipun di stan Ibu Siti hanya ada karyawannya, pemasok ini tidak segan untuk meninggalkan barang dagangannya tanpa bertemu dan tanpa mendapatkan uang pembayaran barang-barang yang ditinggalkan pada

[31] Wawancara Ibu Yatini Pedagang Kain Batik Pada 16 Maret 2017

saat itu. Karena beliau percaya Ibu Siti bukan orang yang akan lari dari tanggung jawabnya.

Ibu Siti mengatakan :[32]

> *"wong nek ku bakul wes sui . bendino bukak ,lek aku gak neng pasar yo enek bocah-bocah (karyawan). Juragan-juragan yo wes percoyo, dagangan podo ditinggal ngunu ae. Yo mengko mesakne salese to ya mbak lek g bukak , kadung adoh-adoh tibak e gak bukak."*
>
> (saya berdagang sudah lama, di sini buka setiap hari, kalau saya tidak kepasar tetap ada karyawan. Juragan-juragan juga sudah percaya meskipun saya tidak ada dagangan tetap ditinggal begitu saja. Kan nanti kasian sales yang jauh-jauh kalau tidak bukak)

3) Memberikan kemudahan untuk konsumen

Setiap orang tentu akan merasa senang apabila diberikan keringanan dan kemudahan. Pembeli yang merasa mendapat kemudahan dalam berbelanja pasti tidak segan untuk belanja kembali. Bentuk-bentuk kemudahan yang diberikan pedagang kepada pembeli di antaranya:

a) Untuk pembeli baru ketika ditemukan ketidak cocokan barang pembeli bisa menukar barang tersebut. Beberapa pedagang mengizinkan penukaran hanya jika ada perjanjian dan sebagian tanpa ada perjanjian boleh ditukar.

Ibu Siti mengatakan :[33]

> "Kalo ada orang ngambil di saya kalo dia jual gak laku boleh ditukar kembali dengan barang. Kalo ada cacat baru boleh dikembalikan ke sales. Kalo di sini kan lebih leluasa milihnya kalo ditoko kan Cuma conto . uangnya kurang- kurang ya gapapa pokok e nanti dilunasi"

[32] Wawancara Ibu Siti Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

[33] Wawancara Ibu Siti Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

b) Berbeda dengan pelayanan untuk pembeli yang sudah menjadi pelanggan atau yang sudah mengenal dengan baik pedagang tersebut, terkadang pedagang mengizinkan untuk berhutang atau membawa dahulu produk yang dibelinya sedang pembayarannya dibayar setelahnya baik secara tunai atau mengangsur.

c) Ada pula pedagang yang menyediakan apa yang dibutuhkan konsumen dengan mencarikan ke pedagang lain yang sekiranya memiliki dagangan yang dicari oleh konsumen.

Ibu yatini mengatakan :[34]

> "*Dinane ngeneki payune 2 potong 3 potong wes , kadang yo enek dijupuk i tonggo didolne.*"
>
> (hari begini laku 2 atau 3 potong saja, terkadang di ambil tetangga berdagang yang membutuhkan untuk dijualkan)

d) Apabila produk yang telah dibeli kemudian ditemukan ketidak cocokan ukuran atau warna maka pembeli boleh menukar dengan produk yang dibutuhkan.

Ibu Wiwit mengatakan :[35]

> "Permintaan pelanggan bagaimana , kalo barang rusak kita tukar , kalo barang kebesaran atau kekecilan juga kita tuker"

4) Menepati janji

Seseorang akan dipercaya karena kebenaran ucapannya. Seorang pembeli akan percaya kepada pembeli apabila pedagang mampu merealisasikan apa yang beliau ucapkan. Salah satunya dengan menepati

[34] Wawancara Ibu Yatini Pedagang Kain Batik Pada 16 Maret 2017

[35] Wawancara Ibu Wiwit Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

janji. Misalkan pembeli menyatakan “mbak nanti kalo kurang besar saya tukar ya” maka pedagang wajib menepatinya.

Ibu Sulistyani mengatakan [36]

> “ Komplein bisa dituker . kalo g cocok pokoknya udah perjanjian sebelumnya bisa dituker . kalo dituker lebih mahal ya dia yang tambah kalo dituker yang lebih murah ya saya nyusuk i. misalnya beli celana g cocok itu mau dituker baju, kaos atau lainnya itu g masalah, kalau ditukar uang ya tergantung kalo kita diawal ada peranjian tuker uang ya kita kembaliin uang. Kalo enggak ya g bisa . di sini juga pernah ada kayak gitu tapi di pasar ini jarang yang boleh dituker uang , tapi kalo saya boleh saja”

b. Strategi produk

Pasar Wage Nganjuk memiliki area berdagang yang luas. Banyak pedagang dengan jenis yang beragam,namun pedagang di Pasar Wage Nganjuk memiliki dagangan yang serupa, sejenis atau bahkan sama dengan dengan pedagang lain. Banyaknya pedagang yang memiliki dagangan sama ini berakibat adanya persaingan dari segi produk yang dijual. pedagang berlomba-lomba untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen. setiap pedagang akan berusaha untuk melengkapi dagangannya agar tidak kalah saing dengan pedagang lain supaya tetap menjadi tujuan pembeli.

Untuk jenis dagangan berupa sayuran, buah-buahan, sembako, daging, dsb. Pedagang akan berusaha untuk menyediakan stok yang cukup agar dapat memenuhi permintaan konsumen. Meskipun sama biasanya setiap pedagang mempunyai ciri khasnya masing-masing baik dari segi kualitas atau kuantitas

[36] Wawancara Ibu Sulistyani Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

produk. Contohnya salah seorang pedagang memilih untuk menyediakan semua merek beras yang ada, pedagang lain memilih untuk menyediakan beberapa jenis beras yang banyak dicari pembeli saja.

Untuk jenis dagangan berupa pakaian, kain, asesoris , tas sepatu, dsb. Meskipun secara umum dagangan yang mereka pasarkan serupa biasanya masing-masing pedagang memiliki ciri khasnya sendiri dalam pemilihan produk yang dijual. Beberapa memilih untuk menyediakan semua yang dibutuhkan pembeli sebagian memilih fokus pada beberapa produk saja. Misalkan seseorang menjual khusus peralatan bayi , atau baju anak-anak. Ada pula yang khusus menyediakan kain batik,, dan lain-lain.

Secara keseluruhan untuk dapat bertahan dalam persaingan di Pasar Wage Nganjuk maka:

1) Menjual produk yang berkualitas baik.

   Kualitas dari produk yang ditawarkan pedagang akan menentukan kepuasan konsumen. Pemasaran produk dengan kualitas buruk akan mengakibatkan pembeli kecewa. Menjaga kualitas produk dapat dilakukan dengan memastikan produk yang dijual dalam keadaan baik, tidak melewati tanggal *expired*, memilih dagangan dengan bahan baku yang baik, dll. Agar pembeli mengetahui kualitas produk yang ditawarkan maka pedagang harus memberikan informasimengenai kualitas produk kepada konsumen.

   Ibu Wiwit mengatakan :[37]

[37] Wawncara Ibu Wiwit Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

> "Ini kalo bersaing dalam arti bersaing sehat yang pertama kita harus jaga kualitas....."
>
> "tapi kadang orang kan kalo di Pasaran barang biasa dibilang bagus, kalo saya , saya bilang harga sekian barang seperti ini harga sekian barang seperti ini , dalam arti kita jujur jadi pembeli tu nggak terbohongi"

2) *Difersifikasi*

Pada dasarnya produk yang dipasarkan antara pedagang satu dengan yang lain yang sejenis tidak jauh beda, mereka berusaha menyediakan semuanya hanya saja jika diperhatikan lebih detail sebenarnya setiap pedagang memiliki fokusnya sendiri untuk dagangannya. Untuk pedagang berbahan kain khususnya. Jenis dagangan ini dipasarkan dalam satu lokasi yang berdekatan sehingga setiap pedagang akan mengusahakan untuk punya ciri khas dagangannya masing-masing tetapi tetap melengkapinya dengan kuantitas yang berbeda.

Sebagai contoh dagangan ibu yatini adalah pedagang yang fokus dagangannya adalah kain batik (jarit), kain gendong bayi, sarung, selimut, dan seprai. Akan tetapi beliau juga mempunyai dagangan berupa pakaian jadi, hanya saja volumenya lebih sedikit. Beliau memilih fokus pada kain-kain karena menurut beliu tidak banyak pedagang di Pasar Wage Nganjuk yang memasarkan produk tersebut. [38]

[38] Wawancara Ibu Yatini Pedagang Kain Batik Pada 16 Maret 2017

Yang kedua adalah Ibu Nur, Ibu Nur adalah pedagang tas, dari banyaknya jenis tas yang ada beliau memilih fokus pada jenis tas ransel, beliau tetap memasarkan tas selempang tapi jumlahnya tidak banyak. Selain itu di kiosnya beliau juga menjual barang yang bernilai budaya seperti blangkon, kain batik(jarit), dan sampur. Karena menurut beliau di pasar wage jarang ada yang menyediakan tetapi barang-barang seperti itu tetap ada yang membutuhkan. Pembeli produk tersebut biasanya membutuhkannya untuk oleh-oleh.[39]

Selanjutnya adalah Ibu Sulistyani,Ibu Sulistyani adalah pedagang pakaian. Dagagan terbanyak milik Ibu Sulistyani berupa celana. Mulai dari celana anak-anak sampai orang dewasa, celana laki-laki juga perempuan, celana pendek sampai celana panjang dengan berbagai pilihan model, merek, bahan dan ukuran. Alasannya adalah dulu disebelah kios Ibu Sulistyani ada namanya toko bandar, toko tersebut merupakan *jujukan* ketika ada pembeli akan membeli celana. Toko bandar saat ini sudah tutup sehingga dapat dikatakan konsumen dari toko bandar beralih menjadi konsumen Ibu Sulistyani. Dalam hal ini bukan berarti Ibu Sulistyani hanya memasarkan celana. Dagangan beliau cukup lengkap dan banyak. Semua jenis barang ada di toko Ibu Sulistyani mulai dari seragam sekolah, jaket, peralatan bayi, gamis, daster,selimut dan sebagainya.[40]

---

[39] Wawancara Ibu Nur Pedagang Tas Pada 19 Maret 2017

[40] Wawancara Ibu Sulistyani Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

Selanjutnya Ibu Siti, Ibu Siti merupakan pedagang pakaian yang konsumennya mayoritas adalah pedagang. Sehingga volume dagangan yang dimilikinya tidak sedikit. Dagangan beliau kebanyakan adalah pakaian anak-anak dan pakaian perempuan. Pakaian laki-lakipun ada tetapi jumlahnya tidak banyak. Alasan beliau adalah kebanyakan pelanggan yang datang ke kiosnya adalah perempuan. Beliau juga menyediakan selimut, seprei, sajadah tetapi jumlahnya hanya sedikit[41]

Yang terakhir Ibu Wiwit seorang pedagang yang dagangannya hanya terdiri atas pakaian wanita, mulai dari celana, gamis, atasan, kaos, rok, daster, dll. Pilihan beliau jatuh paka pakaian wanita adalah karena Ibu Wiwit mempunyai beberapa komunitas yang anggotanya adalah wanita, beliau memiliki sebuah butik, salon, dan juga sanggar senam. Sehingga relasi beliau mayoritas wanita. Menurut beliau perempuan itu suka tampil cantik sehingga beliau memilih untuk membantu memfasilitasi, dan menggunakannya sebagai peluang usaha. [42]

Dari beberapa contoh yang dipaparkan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa sesungguhnya pedagang di Pasar Wage Nganjuk secara tidak langsung telah melakukan diversifikasi dengan memilih dagangan yang berbeda dengan milik pedagang lain.

Ibu Wiwit menuturkan:[43]

---

[41] Wawancara Ibu Siti Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

[42] Wawancara Ibu Wiwit Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

[43] Wawancara Ibu Wiwit Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

> "Barang dari surabaya ,aku ngambil sendiri. Harus pinter-pinter milih. Kalo kita Cuma didatengin sama sales , biasaya kan kalo dipasar- pasar itu hampir semua sama produknya. mungkin sini yang depan kan sama. Apalagi kan orang kadang jatuh-jatuhan harga. **Kalo saya mencari yang beda** jadi kalo kita jual itu lebih banyak ngambilnya. Paling nggak kan g terlalu hancur- hancuran.

Ibu yatini menuturkan :[44]

> "dagangan jarit sarung sprei gendongan slimut pakaian jadi ya batik- batik . Jarit sarung itu kebanyakan g ada yang jualan. Kalo untuk baju itu ya sedikit2 pokoknya ada"

Ibu Siti menuturkan :[45]

> "Komplit mbak saktik – saktik ya baju koko, slimut sajadah,sarung,handuk, seprei, mukena, baju anak – anak, babydol , ya sembarang mbak"

3) Mengupayakan berdagang produk baru

Untuk dapat mengambil produk baru tentunya produk yang sudah ada harus laku terlebih dahulu untuk menghindari penumpukan dagangan yang berlebihan dan akhirnya sulit terjual karena sudah tidak diminati. Beberapa pedagang memiliki strategi untuk menghindari hal semacam itu. Di antaranya adalah dengan menjual produk di luar area stan Pasar Wage Nganjuk.

Ibu Sulistyani menuturkan :[46]

> "Misale nd sini agak lambat tak gowo nd ndeso tak utang – utang ne. Misale model taun ini kok masih ndang tak utang – utangne lek gak gitu nanti ganti taun yo tambah ajur , tambah g payu eneh. Makane kan lek di toko2 kan akhir taun ada cuci gudang"

---

[44] Wawancara Ibu Yatini Pedagang Kain Batik Pada 16 Maret 2017

[45] Wawancara Ibu Siti Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

[46] Wawancara Ibu Sulistyani Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

Menjual produk di luar area stan Pasar Wage Nganjuk supaya barang bagangan cepat ganti dengan dagangan baru disiasati Ibu Sulistyani dengan cara membawa pulang produk-produk yang lama terjual kemudian dibawa keliling kampung untuk dijual secara kredit. Hal itu lebih menguntungkan karena dengan menjual secara kredit keuntungan yang diperoleh bisa lebih besar dari yang dibayar tunai. Dan menurut Ibu Sulistyani berdagang dengan cara demikian lebih besar peluang untuk laku terjual.

Lain lagi cara yag dilakukan Ibu Wiwit. Beliau memilih memanfaatkan media online sebagai media pemasarannya supaya produk yang ada di kiosnya terus mengalami pergantian mode. Mengingat saat ini berdagang secara online telah berkembang, diminati dan memudahkan penjual dan pembeli.

Ibu Wiwit menuturkan : [47]

> "Kadang kita butuh ya, medsos kita juga butuh ya, kadang ada orang yang Cuma nanya tapi kadang ada juga yang tertarik. Kalo saya itu utamakan *example* jadi saya jadi modelnya dulu , kalo kita pakenya bagus, dari kream dari sepatu, baju . minimal saya pasang dp pake produk saya. Saya tu orang nya pamer. Pamer dalam arti saya jualan. Jadi apa yang new saya pasti make dulu , orang liat oh bagus nanti awalnya nanya-nanya. Awal tertariknya dari saya pake."

c. Strategi promosi

Promosi merupakan merupakan komponen yang penting dalam dunia usaha. Promosi berguna untuk menunjukkan kepada konsumen mengenai

[47] Wawancara Ibu Wiwit Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

produk yang diperdagangkan. Secara umum tidak banyak yang dilakukan pedagang di Pasar Wage Nganjuk dalam rangka menjalankan promosinya. Namun ada beberapa jenis promosi yang dimanfaatkan oleh pedagang di Pasar Wage Nganjuk di antaranya adalah penjualan tatap muka, periklanan, memanfaatkan relasi, promosi penjualan dan penjualan secara online.

1) Penjualan secara tatap muka adalah suatu hal yang pasti di lakukan oleh pedagang dalam menunjukkan produknya kepada konsumen. Mereka menawarkan dan menjelaskan produk yang mereka pasarkan secara langsung ketika pembeli mengunjungi stan dagangan mereka atau dengan mendatangi pembeli. Para pedagang turun tangan sendiri dalam melayani pembeli, ada pula yang memiliki beberapa karyawan untuk membantu dalam melayani pembeli.
2) Menggunakan media periklanan. Periklanan yang dimaksut adalah menggunakan media cetak di antaranya banner atau brosur. Promosi ini hanya dibuat oleh beberapa pedagang besar. Untuk pedagang dengan skala kecil jarang menggunakannya.

3) Pemanfaatan media online. Media yang digunakan adalah media sosial berupa instagram, BBM, facebook dsb. Ada beberapa pedagang yang memanfaatkan jenis promosi tersebut yaitu toko wawa hijab, juga ada beberapa kios pedagang tidak bernama yang ada di Pasar Wage Nganjuk , salah satunya milik Ibu Wiwit
4) Memanfaatkan relasi. Relasi penting dalam kelancaran sebuah usaha. Para pedagang di Pasar Wage Nganjuk berusaha untuk akrab dan baik kepada orang-orang yang mengunjunginya baik dengan sesama pedagang maupun dengan konsumen. Dengan adanya citra yang baik, produk yang berkualitas, pelayanan yang ramah dan tidak mengecewakan tentunya menjadikan orang-orang yang telah mengenal pedagang tersebut akan mempromosikan kepada teman-temannya yang ingin berbelanja.

d. Strategi harga

Di Pasar Wage Nganjuk pedagang memiliki hak untuk menentukan harga. Tidak ada intervensi dari pihak manapun dalam menentukan harga karena pedagang di Pasar Wage Nganjuk bersifat independen dan tidak terikat dengan pihak manapun. Harga yang disepakati dalam transaksi di Pasar Wage Nganjuk merupakan hasil tawar-menawar antara penjual dan pembeli. meskipun ada beberapa pedagang yang memutuskan untuk memberikan harga pas kepada konsumen. harga awal sebelum ditawar dengan harga pas yang ditentukan oleh pedagang tentunya lebih murah harga pas, akan tetapi

kebanyakan pedagang menerapkan harga awal kemudian memberikan kesempatan pembeli untuk menawar.

Harga yang ada di Pasar Wage Nganjuk dapat dikatakan stabil. Mengingat banyak pedagang dengan jenis dagangan serupa sehingga kontrol pedagang terhadap harga sangat kecil. Pedagang yang menawar harga murah tentu akan lebih cepat laku dibandingkan pedagang yang menawar dengan harga tinggi. Setiap orang yang bekerja tentu menginginkan hasil, pembayaran, laba. Ada beberapa cara yang dilakukan pedagang dalam menentukan harga

1) Memberikan harga sesuai dengan kualitas produk

   Harga menentukan kualitas itu bukan sesuatu yang baru bagi pelaku pasar. Konsumen tentunya tidak akan keberatan mengeluarkan uang lebih banyak untuk barang yang memang berkualitas. Untuk meningkatkan keyakinan dan kepercayaan pembeli pedagang biasanya akan menunjukkan perbedaan berdasarkan kualitas barang sehingga kosumen bisa menilai apakah harga yang ditawarkan sepadan dengan produk yang ditawarkan.

   Ibu Wiwit menuturkan terkait cara beliau menentukan harga : [48]

> "Kalo mungkin harga lebih murah enggak, Cuma yang penting cara kita lobi aja kalo mungkin harga dari toko jauh lebih murah , kualitas bisa dijamin, kalo minta harga murah barang bagus kan g ada , barang bagus harga bagus. Kalo harga lebih murah, barangnya juga kurang bagus ,tapi kadang orang kan kalo dipasaran barang biasa dibilang bagus, kalo saya , saya bilang harga sekian barang seperti ini harga sekian barang seperti ini , dalam arti kita jujur jadi pembeli tu nggak

[48] Wawancara Ibu Wiwit Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

> terbohongi. Kadangkan barang murah, barang biasa dijual mahal . Biasanyakan kalo dipasar tawar harganya tinggi2 kalo aku kan g pernah nawar tinggi ya emang ditawarin tapi cuman dikit jadi orang tau"

2) Menentukan harga berdasarkan keuntungan yang diharapkan.

Dalam perhitungan penentuan harga tidak lepas dari harga beli produk dan keuntungan yang diharapkan. Semakin mahal harga beli berakibat mahalnya harga jual, dan berlaku sebaliknya. Jika pedagang ingin mendapat untung yang tinggi namun dengan harga jual yang tidak terlampau tinggi maka yang dapat dilakukan adalah mencari barang yang berkualitas namun harga miring.

Penuturan Bapak Didik terkait dengan menentukan harga :[49]

> "Ya tinggal juragannya , kan juragannya tidak satu , yang mendatangkan kelapa kan tidak orang satu nah antara bos yang satu dengan yang satunya itu harganya lain, kan kelapanya ada yang dari bali , ada yang dari trenggalek , ada yang dari jember, itu juga harganya gak sama"

Serupa dengan Ibu Siti :[50]

> "pomo kulak 20 ya didol 22 22,5 lek 50 ya 5000 lek kulaan 110 didol 120 "

begitu pula dengan Ibu Sulistyani :[51]

> "Orang2 biasanya 30% ngecer 20% grosir kalo saya prinsipnya kalo kulak an semurah mungkin kalo jualan semahal mungkin yang penting ada kesepakatan 2 belah pihak, pembeli sepakat dengan harga tersebut"

---

[49] Wawancara Bapak Didik Pedagang Kelapa Pada 13 Maret 2017

[50] Wawancara Ibu Siti Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

[51] Wawancara Ibu Sulistyani Pedagang Pakaian Pada 16 Maret 2017

C. TEMUAN PENELITIAN

Beberapa temuan diperoleh dalam pelaksanaan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Temuan jalur distribusi barang dari Pasar Wage Nganjuk dan ke Pasar Wage Nganjuk.

   Dari hasil penelitian berupa pengamatan dan wawancara dengan beberapa pedagang diperoleh informasi bahwa pedagang di Pasar Wage Nganjuk memiliki beberapa alternatif dalam memilih tempat pembelian barang dagangan. Yaitu :

   a. Jalur mendapatkan barang dagangan

      1. Di Pasar Wage Nganjuk tidak pernah sepi dari sales. Setiap hari akan ada sales yang datang dengan membawa beberapa dagangan untuk ditawarkan langsung kepada pedagang. Sales yang datang ke Pasar Wage Nganjuk kebanyakan berasal dari luar kota seperti Tulungagung, Surabaya, Lumajang, dll. Apabila pedagang cocok dengan barang dan harga yang ditawarkan, pedagang dapat membeli barang dagangan tersebut dalam jumlah grosir dengan pembayaran tunai ataupun kredit. Cara demikian lebih mudah bagi pedagang karena lebih efektif dan efisien. Pedagang tidak perlu pergi jauh untuk mendapatkan dagangan dan memiliki pilihan yang memudahkan dalam sistem pembayaran. Cara ini memiliki resiko barang yang dipasarkan oleh pedagang akan sama dengan dagangan milik pedagang lain di dalam Pasar Wage Nganjuk.

      2. Pedagang membeli dagangannya di luar area Pasar Wage Nganjuk. Beberapa pedagang mengambil dagangannya dari Tulungagung, Solo,

Surabaya, Kebumen, dan kota-kota lainnya. Pedagang mendatangi agen, pedagang besar, atau produsennya langsung untuk mendapatkan barang dagangan. Dengan demikian pedagang lebih leluasa memilih barang dagangan dan harga yang ditawarkan lebih murah dari harga yang ditawarkan oleh sales yang datang ke Pasar Wage Nganjuk. Keuntungan dari pembelian tersebut adalah pedagang bisa memilih barang yang belum dijual atau berbeda dari milik pedagang lain yang ada di Pasar Wage Nganjuk. Sedang kekurangannya adalah pedagang harus membeli dalam jumlah banyak supaya tidak rugi ongkos untuk sampai ke tempat pembelian tersebut.

b. Jalur mengeluarkan barang

Setelah pedagang mendapatkan barang dagangan untuk dijual, mereka memasarkannya pada lapak dagangnya masing-masing. Pembeli yang ada di Pasar Wage Nganjuk terdiri atas pembeli yang akan menjual kembali produknya (pedagang) dan pembeli yang akan memanfaatkan sendiri produknya (pembeli akhir). Selain itu pedagang juga mengelompokkan konsumen akhirnya menjadi dua kelompok yaitu pembeli baru dan pembeli lama (pelanggan). Hal yang membedakan untuk masing-masing kelompok adalah dari segi harga yang mereka berikan. Harga yang diberikan kepada sesama pedagang dan pelanggan lebih murah dibandingkan harga yang diberikan untuk pembeli akhir atau pembeli baru.

2. Temuan Kondisi Persaingan Bisnis di Pasar Wage Nganjuk

Temuan tentang kondisi persaingan yang terjadi di Pasar Wage Nganjuk adalah persaingan yang sehat. Karena:

a. Pembeli di Pasar Wage Nganjuk memiliki kebebasan mutlak untuk membeli suatu produk. Di Pasar Wage Nganjuk tidak terjadi perebutan konsumen, mereka beranggapan setiap pedagang memiliki pelanggannya masing-masing dan rezeki tidak akan tertukar. Sehingga ditemukan pedagang yang memaksa pembeli untuk membeli produk yang ditawarkan oleh pedagang manapun.
b. Pedagang memiliki kebebasan Dalam menentukan harga, produk yang dijual dan tempat berdagang. Tidak ada intervensi dari pihak manapun kepada pedagang karena para pedagang di Pasar Wage Nganjuk berdiri sendiri.
c. Persaingan yang terjadi di Pasar Wage Nganjuk dapat dikatakan cukup ketat, mereka berlomba untuk mendapatkan perhatian pembeli.
   1) Persaingan harga

      Harga yang ada di Pasar Wage Nganjuk tidak bersifat pasti, sehingga dalam transaksinya penjual dan pembeli akan melakukan tawar-menawar untuk memutuskan harga di antara kedua belah pihak. Namun ada pula yang memilih untuk menggunakan harga pas dalam berdagang , yaitu harga yang ditentukan oleh pedagang dan pembeli tidak dapat melakukan penawaran.

      Harga yang dipatok untuk harga pas dan harga penawaran tentu berbeda. Untuk harga awal dalam penawaran yang diberikan

pedagang dipasar Wage Nganjuk cenderung tinggi bahkan berlipat. Menurut informasi yang ada harga awal adalah duakali lipat harga pembelian.

Pembeli cenderung membeli barang dengan harga murah. Hal ini menyebabkan persaingan harga antar pedagang.Tidak jarang pembeli akan membandingkan harga dari pedagang satu dengan pedagang yang lain untuk mendapatkan barang dengan harga yang murah. Perbedaan sedikit saja akan berpengaruh pada keputusan pembelian oleh konsumen.

Adanya kenyataan perbandingan harga yang dilakukan pembeli tersebut menyebabkan pedagang yang menjual produknya dengan harga murah. Pedagang tersebut memilih untuk mendapatkan sedikit atau bahkan tidak mendapat keuntungan supaya dagangannya cepat laku. Adanya praktik yang demikian tentu mengganggu ketentraman sesama pedagang. Tetapi secara keseluruhan praktik penjualan dengan harga rendah tersebut tidak memberikan pengaruh yang besar dalam kegiatan persaingan yang ada karena pedagang masih berpegang bahwa “orang berdagang harus untung agar dapat terus berkembang”.

2) Persaingan produk

Pasar Wage Nganjuk adalah pasar yang lengkap. Jenis dagangan yang ada sangat beragam. Mulai dari kebutuhan pokok sampai dengan kebutuhan sekunder yaitu sembako, unggas hidup, ikan, sayuran,

buah-buahan,krecek (krupuk), ayam potong, makanan jadi (nasi,bakso, mie ayam,dsb) , kue basah, sepatu, sandal, obat-obatan, pakaian, perhiasan, sarung, mukena, mainan anak-anak, peralatan sekolah, peralatan rumah tangga, dan lain-lain.

Pasar Wage Nganjuk adalah pasar besar, banyak pedagang, sehingga produk yang dijual oleh beberapa pedagang terkadang serupa, sejenis, mirip bahkan sama persis. Kesamaan tersebut menjadikan para pedagang berlomba-lomba untuk memiliki dagangan yang lengkap sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen. Pelaku pasar yang banyak melakukan hal tersebut adalah pedagang bahan pokok dan juga bahan dapur. Namun hal ini tidak berlaku untuk jenis dagangan yang memiliki banyak pilihan, seperti pakaian, tas, sepatu,perhiasan,kerudung, dll. Pedagang jenis dagang seperti itu akan lebih fokus pada dagangannya masing-masing. Namun ada pula pedagang yang mengecoh pembeli dengan mengatakan bahwa produk yang dijual adalah produk yang bagus tetapi pada kenyataannya produk tersebut kualitasnya kurang bagus.

3) Persaingan pelayanan

Pelayanan adalah hal mutlak dalam persaingan di Pasar Wage Nganjuk. Pelayanan akan menentukan jumlah pendapatan, jumlah pelanggan yang mereka dapatkan. Pelayanan tidak hanya berpengaruh dalam jangka pendek tetapi juga jangka panjang. Setiap pedagang di Pasar Wage Nganjuk berlomba-lomba untuk memberikan pelayanan

yang baik kepada konsumen supaya mereka tertarik untuk membeli. Mereka berusaha bersikap ramah, senyum dan sabar kepada pelanggan.

3. Temuan Strategi Pedagang Muslim Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis di Pasar Wage Nganjuk.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan para pedagang di Pasar Wage Nganjuk peneliti menemukan strategi-strategi yang digunakan dalam menghadapi persaingan.

a. Strategi pelayanan

1) Dalam melayani pembeli, pedagang akan bersikap murah senyum dan sabar dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.hal ini dilakukan agar konsumen lebih terbuka akan keinginan dan kebutuhannya.
2) Menjaga citra dan nama baik dengan menghindari kesan yang buruk dari konsumen. Berusaha memberikan pelayanan semaksimal mungkin agar pembeli tidak merasa kecewa.
3) Membantu konsumen dalam pengambilan keputusan dengan cara memberikan informasi terkait dengan produk yang diinginkan konsumen dan membantu memberikan pilihan-pilihan yang sesuai dengan karakter pembeli.

4) Menjaga kepercayaan konsumen dengan cara mengatakan kondisi barang sesuai kenyataan, menunjukkan kualitas barang, selain itu pedagang juga mengizinkan pembeli untuk meneliti barang yang akan dibeli.
5) Memberikan kemudahan untuk konsumen dengan cara memberikan keringanan cara pembayaran selain itu pedagang juga dapat membantu mencarikan kebutuhan konsumen kepada pedagang lain jika pedagang tersebut tidak menyediakan produk yang dicari pembeli. Mengizinkan barang yang sudah dibeli untuk ditukar apabila terjadi ketidak cocokan.
6) Menepati janji, adakalanya pembelian merasa kawatir barang yang dibeli tidak sesuai dengan ukuran pembeli, warnanya kurang cocok dll. Sehingga pembeli mengajukan perjanjian penukaran dengan uang atau barang. Maka sebagai bentuk pelayanan yang baik pedagang merealisasikan penukaran tersebut sesuai yang dijanjikan ketika transaksi pembelian.

b. Strategi Produk

1) Pedagang menjual produk berkualitas baik untuk menjaga kepercayaan konsumen. Ketika pedagang mengatakan bahwa produk yang dijual berkualitas baik maka harus ditunjang dengan produk yang benar-benar berkualitas baik.
2) Melakukan diversifikasi produk, yaitu mengupayakan produk yang dijual memiliki ciri khas masing-masing.

3) Berupaya memberikan produk baru dan sedang diminati dengan berusaha agar produk yang ada cepat terjual dengan cara menjual di luar stan Pasar Wage Nganjuk , misalkan dengan dijual secara online atau dijual keliling secara kredit.

c. Stategi promosi

Strategi promosi atau upaya pengenalan produk kepada konsumen di pasar Nganjuk dilakukan dengan 4 cara yaitu :

1) Personal selling atau jual beli tatap muka yaitu bertemu langsung dengan pembeli untuk menjual produknya
2) Periklanan yaitu dengan mencetak brosur atau banner
3) Memanfaatkan relasi yaitu dengan memanfaatkan hubungan yang baik dengan konsumen, agar konsumen mau merekomendasikan kepada rekannya untuk membeli si pedagang.
4) Penjualan secara online.

d. Strategi harga

Harga yang ada dipasar Wage Nganjuk tidak dapat dikontrol oleh pedagang. Pedagang hanya mengusahakan untuk memberikan harga yang cocok dengan konsumen. Di antaranya dengan :

1) Memberikan harga sesuai dengan kualitas produk. Dalam arti tidak memberikan harga mahal untuk barang kualitas menengah dan tidak memberikan harga murah pada barang kualitas baik.

2) Menentukan harga berdasarkan keuntungan yang diinginkan, misalkan pedagang menghendaki keuntungan 10% dari harga pembelian. Maka harga jual produk tersebut adalah harga beli + untung yang diharapkan. Akan tetapi jumlah keuntungan tersebut masih dapat berubah setelah proses tawar menawar.