

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

Setelah peneliti melakukan penelitian secara langsung dengan penggunaan penyebaran angket (kuesioner) yang diajukan kepada pedagang pasar Kucen di Karangrejo Tulungagung, yang diisi oleh para pedagang dan wawancara yang dilakukan oleh pemimpin minimarket Sumber Makmur Agung, maka tujuan yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah untuk menjelaskan pengaruh keberadaan minimarket terhadap keberlangsungan para pedagang pasar Kucen di Karangrejo Tulungagung.

#### A. Pengaruh keberadaan minimarket modern terhadap laba para pedagang pasar Kucen di Karangrejo

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh hasil bahwa keberadaan minimarket modern tidak memiliki pengaruh terhadap laba para pedagang pasar Kucen di Karangrejo. Dikarenakan jam buka minimarket telah sesuai dengan Peraturan Daerah (PERDA) yang berlaku.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Marthin Rapael Hutabarat pada skripsinya yang berjudul “Dampak Kehadiran Pasar Modern Brastagi Supermarket Terhadap Pasar Tradisional Sei Sikambing di Kota

Medan pada tahun 2009”.<sup>89</sup> Nilai signifikan margin laba pedagang sayur-sayuran sebelum ada Brastagi supermarket dan margin laba pedagang sayur-sayuran setelah ada Brastagi supermarket sebesar 0.547 ini menunjukkan bahwa tidak terdapat perbedaan yang cukup signifikan antara margin laba pedagang buah-buahan sebelum ada Brastagi supermarket dengan margin laba pedagang sayur-sayuran setelah ada Brastasi supermarket, karena nilai signifikasinya  $> 0.005$ .

Keuntungan atau laba adalah perbedaan antara penerimaan bisnis dan biaya-biayanya (Griffin dan Ronald J. Ebert, 2005 : hlm. 5).<sup>90</sup> Laba usaha merupakan total laba bersih yang diterima pengusaha (dalam ribuan rupiah) perhari yang berasal dari hasil kegiatan dagang setiap hari kerja (Ardiana, 2011). Dalam rangka mencapai laba, pedagang harus menjual keluarannya (barang dagangan), agar pendapatan sesuai dengan target dan biaya yang dikeluarkan tidak sia-sia, maka perlu adanya perencanaan laba yang dirumuskan dan manajemen laba.

Tidak adanya pengaruh pendirian minimarket terhadap laba pedagang pasar Kucen di Karangrejo Tulungagung disebabkan karena jam buka minimarket di Karangrejo telah sesuai dengan PERDA no 6 tahun 2010 Pasal 10 ayat (2) tentang pengaturan jam buka dan jam tutup minimarket. Hal ini sejalan dengan

---

<sup>89</sup>Marthin Rapael Hutabarat, *Dampak Kehadiran Pasar Modern Brastagi Supermarket Terhadap Pasar Tradisional Sei Sikaming di Kota Medan pada tahun 2009*, (Medan: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2010), hal. 62

<sup>90</sup>Wiwin Novita dan Abdul Salam, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Laba Usaha Dagang Pada Pedagang Sembako Muslim (Studi Kasus di Pasar Tradisional Bantul)*, (Yogyakarta: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2016)

salah satu minimarket yang terdekat di pasar Kucen yaitu minimarket Sumber Makmur Agung yang membuka minimarket sekitar jam 09:00 WIB sampai jam 21:30 WIB.

Peraturan Daerah (PERDA) berdampak positif terhadap keberlangsungan para pedagang pasar, karena dengan adanya peraturan mengenai jam operasi minimarket setidaknya pedagang pasar tradisional sudah memiliki waktu yang cukup lama membuka dagangannya tanpa persaingan langsung dengan minimarket. Peraturan ini juga menguntungkan pedagang eceran, karena setidaknya ada waktu tiga jam pedagang eceran dapat berjualan tanpa persaingan langsung dengan minimarket jika pedagang eceran mulai membuka tokonya pada pukul 06:00 WIB.

Pada penelitian ini keberadaan minimarket modern terhadap laba pedagang pasar tidak berpengaruh karena jam buka minimarket telah sesuai dengan PERDA yang berlaku. Selain itu pada variable lain yaitu jumlah pembeli juga tidak berpengaruh akibat dari keberadaan minimarket. Kedua variable ini saling berkaitan. Ketika jumlah pembeli tidak berpengaruh akibat dari keberadaan minimarket maka laba pedagang pasar juga tidak berubah akibat dari keberadaan minimarket.

## B. Pengaruh keberadaan minimarket modern terhadap jumlah pembeli pasar Kucen di Karangrejo Tulungagung

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh hasil bahwa keberadaan minimarket modern tidak memiliki pengaruh terhadap jumlah pembeli pasar Kucen di Karangrejo Tulungagung. Hal ini disebabkan karena dalam penentuan harga jual di pasar dilakukan dengan proses tawar-menawar. Dimana tawar-menawar adalah keinginan kedua belah pihak (antara pembeli dan penjual) yang digabungkan untuk menentukan kesepakatan harga. Dan masyarakat pedesaan menyukai proses tawar-menawar tersebut.

Selain itu pasar adalah area tempat jual beli barang atau tempat bertemunya penjual dan pembeli dengan jumlah penjual lebih dari satu.<sup>91</sup> Jumlah penjual lebih dari satu inilah yang dapat menarik konsumen untuk mengunjungi pasar. Karena ketika pembeli tidak cocok berdasarkan jenis produk, harga produk maupun merk pada satu pedagang, mereka akan mengunjungi pedagang yang lain dengan mudah, untuk membandingkan barang atau harga yang akan dibeli. Oleh sebab itu keberadaan minimarket tidak berpengaruh terhadap jumlah pembeli pedagang pasar di Kucen Karangrejo Tulungagung.

Keputusan pembelian ditentukan melalui beberapa proses. Awalnya dilakukan pengenalan masalah yaitu kebutuhan atau keinginan, dimana pembeli sendirilah yang dapat mengenali masalah mereka. Tahap berikutnya mencari

---

<sup>91</sup>Peraturan Daerah Kabupaten Tulungagung tentang Perlindungan, Pemberdayaan Pasar Tradisional dan Penataan Serta Pengendalian Pasar Modern, hal. 90

informasi-informasi yang berhubungan dengan masalah atau kebutuhan tersebut, seperti mencari alternatif-alternatif pilihan untuk pemecahan masalah atau pemenuhan kebutuhan. Setelah mendapatkan alternatif pilihan yang cukup, pembeli akan menilai alternatif mana yang paling baik dan tepat. Tahap berikutnya, pembeli melakukan keputusan pembelian dan menunjukkan reaksi berupa perilaku setelah pembelian.

Proses transaksi jual beli di minimarket berbeda dengan transaksi jual beli di pasar. Pada minimarket harga telah ditentukan oleh penjual sedangkan pada pasar penentuan harga dilakukan dengan tawar menawar. Tawar menawar adalah suatu jenis negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli untuk menentukan harga suatu barang. Hal ini biasanya dilakukan di pasar tradisional.<sup>92</sup> Dalam proses tawar menawar itulah keinginan kedua belah pihak (antara pembeli dan penjual) digabungkan untuk menentukan kesepakatan harga, atau disebut dengan harga pasar.

Berikut beberapa alasan mengapa masyarakat lebih memilih berbelanja di pasar tradisional:<sup>93</sup>

- a. Pasar tradisional menyediakan hampir semua yang dibutuhkan oleh masyarakat seperti sayur, buah, rempah-rempah, alat rumah tangga, perlengkapan sekolah, pakaian hingga jajanan pasar yang belum tentu dijumpai jika berbelanja di pasar swalayan.

---

<sup>92</sup>[https://id.wikipedia.org/wiki/Tawar\\_menawar](https://id.wikipedia.org/wiki/Tawar_menawar). Diakses pada 14 Pebruari 2018 pukul 09:32

<sup>93</sup><http://citizen6.liputan6.com/read/2134934/6-alasan-belanja-di-pasar-tradisional-tetap-menarik>. Diakses pada 14 Pebruari 2018 pukul 09:52

- b. Pasar tradisional memang tidak menyediakan lemari pendingin untuk menyimpan sayur dan buah agar tetap terlihat segar seperti di pasar swalayan. Dengan sepereti itu kita dapat lebih mudah memilih sayur dan buah mana yang masih bagus atau tidak untuk dibeli.
- c. Pasar tradisional memang terletak dekat dengan pemukiman masyarakat sehingga dapat menghemat waktu tempuh. Di pasar tradisional kita juga tidak usah antri untuk membayar di kasir seperti yang terjadi di pasar swalayan. Apalagi jika di akhir pekan antrian pembayaran bisa lebih ramai.
- d. Pasar tradisional menjadi tempat interaksi sosial bagi masyarakat. Interaksi yang terjadi pun cukup menarik seperti saling tawar menawar hingga menimbulkan pembicaraan yang lebih intens bagi ibu-ibu sesama pembeli. Tidak hanya sesama pembeli, interaksi yang menarik juga terjadi oleh sesama penjual dengan menggunakan bahasa daerah masing-masing. Itu yang memberi kehangatan tersendiri jika berbelanja di pasar tradisional.
- e. Pasar tradisional lebih banyak menjual hasil bumi negeri sendiri. Jika berbelanja di pasar tradisional maka kita ikut memajukan produk dalam negeri. Belanja di pasar tradisional sama saja dengan membantu mengembangkan usaha kecil dalam negeri

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Ni Komang Ayu Triadi Dewi yang berjudul “Dampak Minimarket Terhadap Eksistensi Warung Tradisional di Kota Singaraja”<sup>94</sup>. Berdasarkan hasil penelitiannya menunjukkan bahwa jumlah konsumen sebelum dengan sesudah adanya minimarket terdapat perubahan jumlah konsumen. Keadaan ini terlihat dari semakin menurunnya jumlah warung yang jumlah konsumennya antara 31–40 orang perhari yaitu dari 17 warung (33,33 %) menjadi 1 warung (1,96 %), begitu juga semakin menurunnya jumlah warung yang jumlah konsumennya antara 21-30 orang perhari yaitu dari 27 warung ( 52,94 %) menjadi 17 warung (33,33 %).

C. Pengaruh keberadaan minimarket modern terhadap harga jual barang pasar Kucen di Karangrejo Tulungagung

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh hasil bahwa keberadaan minimarket modern memiliki pengaruh terhadap harga jual barang pasar Kucen di Karangrejo Tulungagung. Hal ini disebabkan karena metode penetapan harga yang diterapkan pada pasar tradisional berbeda dengan penetapan harga yang dilakukan oleh minimarket modern. Selain penetapan harga terdapat pula yang mempengaruhi harga jual yaitu jarak lokasi antara minimarket dan pedagang pasar.

---

<sup>94</sup>Ni Komang Ayu Triadi Dewi, *Dampak Minimarket Terhadap Eksistensi Warung Tradisional di Kota Singaraja*, (Bali:Skripsi Tidak Diterbitkan, ), hal. 7

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Ongky Martha Dwiyanda yang berjudul “Pengaruh Produk, Harga, Tempat, Promosi Ritel Modern Terhadap Keberlangsungan Usaha Ritel Tradisional Di Gresik”.<sup>95</sup> Hasil penelitian ini menunjukkan tingkat signifikan  $< 0,05$ , yaitu 0,012 pada variabel produk, 0,021 pada variabel tempat dan 0,013 pada variabel promosi. Hasil tersebut menunjukkan bahwa secara parsial atau secara individu variabel produk, tempat dan promosi ritel modern memiliki pengaruh signifikan terhadap terancamnya keberlangsungan usaha ritel tradisional. Sedangkan pada variabel harga menunjukkan tingkat signifikansi  $> 0,05$  yaitu 0,884. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pada variabel harga ternyata tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap terancamnya keberlangsungan usaha ritel tradisional.

Harga menentukan keputusan pembelian konsumen, karena harga merupakan salahsatu atribut yang paling penting yang dievaluasi oleh konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian. Harga digunakan konsumen untuk memutuskan cara mendapatkan manfaat dan nilai dari dayabelinya.

Adanya pengaruh pendirian minimarket terhadap harga jual pedagang pasar Kucen disebabkan karena adanya bentuk persaingan harga antara minimarket modern dan pasar tradisional. Permasalahan utamanya adalah bahwa minimarket modern terutama skala besar sering menjual produknya dengan harga jauh lebih rendah daripada harga jual dari produk yang sama di pasar

---

<sup>95</sup> Ongky Martha Dwiyanda, *Pengaruh Produk, Harga, Tempat, Promosi Ritel Modern Terhadap Keberlangsungan Usaha Ritel Tradisional Di Gresik*, (Surabaya:Skripsi Tidak Diterbitkan, 2015), hal. 767

tradisional. Oleh karena itu pendirian minimarket berpengaruh negatif terhadap harga jual pedagang pasar Kucen Karangrejo.

Adapun keunggulan pasar modern antara lain melakukan beberapa strategi harga dan nonharga, untuk menarik pembeli. Mereka melakukan berbagai strategi harga seperti strategi limit harga, strategi pemangsaan lewat pemangkasan harga (*predatory pricing*), dan diskriminasi harga antarwaktu (*inter-temporal price discrimination*). Misalnya memberikan diskon harga pada akhir minggu dan pada waktu tertentu. Sedangkan strategi nonharga antara lain dalam bentuk iklan, membuka gerai lebih lama, khususnya pada akhir minggu, *bundling/tying* (pembelian secara gabungan), dan parkir gratis . (Suryadarma et al, akan diterbitkan).

Khusus untuk harga, memang menjadi keunggulan dari pasar modern, karena mampu menjual dengan harga yang bersaing bahkan lebih rendah dari pasar tradisional untuk produk yang sama, disebabkan kemampuan pasar modern untuk mengambil produk dalam jumlah yang besar dari pemasok, sehingga memperoleh harga beli lebih rendah. Sedangkan pedagang pasar tradisional harus mengambil barang dengan rantai distribusi yang panjang, sehingga jatuhnya harga ke konsumen menjadi lebih mahal dengan keuntungan yang relatif lebih kecil. Oleh karena itu keberadaan minimarket berpengaruh pada variable harga jual para pedagang pasar Kucen di Karangrejo Tulungagung.

Rendahnya daya saing harga dari pedagang di pasar tradisional dibandingkan ritel modern adalah ketidakmampuan memanfaatkan peluang potongan harga yang diterapkan grosir untuk pembelian dalam jumlah besar sebagaimana dilakukan oleh minimarket modern. Masalah klasik yang dihadapi para pedagang adalah masih lemahnya permodalan karena sebagai UMK memiliki keterbatasan dalam mengakses modal dari bank. Kondisi ini bisa diatasi, jika para pedagang di pasar tradisional mampu menerapkan strategi pembelian bersama, yaitu toko-toko atau pedagang dengan karakteristik barang dagangan sejenis melakukan patungan sehingga mampu melakukan pembelian dari grosir dalam jumlah banyak untuk mendapatkan potongan harga, tentunya daya saing harga dapat ditingkatkan. Solusi lain, para pedagang biasanya memiliki asosiasi pedagang pasar, tentunya merupakan potensi yang cukup besar untuk penggalangan/pengumpulan modal melalui tabungan harian yang dikelola oleh pengurus asosiasi pedagang, modal yang terkumpul dapat dipinjam pedagang secara bergilir, atau dengan mekanisme arisan antar pedagang sehingga pedagang yang lemah dalam hal permodalan akan mampu memperoleh modal yang lebih besar bahkan tanpa biaya, daripada mengakses permodalan dari pinjaman dengan beban bunga.

Selain penjelasan diatas, persaingan harga jual juga disebabkan karena jarak yang berdekatan antara minimarket Sumber Makmur Agung dengan Pasar Kucen di Karangrejo Tulungagung. Peraturan Daerah (PERDA) Kabupaten

Tulungagung pasal 8 ayat (6) sudah menjelaskan bahwa “Pendirian minimarket yang berbentuk waralaba didirikan dalam radius minimal 1.000 m (1 km), dan minimarket milik perorangan didirikan dalam radius minimal 500 m dari pasar tradisional”<sup>96</sup>, namun pada kenyataannya minimarket Sumber Makmur Agung berjarak sekitar 300 m dengan pasar Kucen di Karangrejo. Hal ini sangat merugikan pedagang eceran dan juga pedagang pasar Kucen di Karangrejo.

Pada penelitian ini, minimarket yang merupakan pesaing pasar tradisional memberikan dampak negatif pada perubahan harga jual karena jarak yang dekat diantara keduanya. Kedekatan jarak diantara keduanya diukur dengan satuan meter. Dimana semakin dekatnya jarak antara pasar tradisional dengan minimarket membuat tingkat persaingan diantara keduanya semakin besar, sehingga terjadi perubahan keuntungan usaha warung tradisional.

Penelitian yang dilakukan oleh Damasus Ottis Widiandra dan Hadi Sasana yang berjudul Analisis Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Keuntungan Usaha Pedagang Pasar Tradisional (Studi Kasus di Pasar Tradisional Kecamatan Banyumanik Kota Semarang) menunjukkan bahwa Pengaruh jarak terhadap keuntungan usaha adalah signifikan positif, artinya apabila jarak pasar lebih strategis maka keuntungan usaha akan meningkat.

Bisa disimpulkan bahwa yang mempengaruhi harga jual antara lain metode penetapan harga dan jarak lokasi antara minimarket dan pedagang pasar.

---

<sup>96</sup>*Peraturan Daerah...*, hal. 98

D. Pengaruh keberadaan minimarket modern terhadap etos kerja Islam para pedagang pasar Kucen di Karangrejo Tulungagung

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh hasil bahwa keberadaan minimarket modern memiliki pengaruh terhadap etos kerja Islam para pedagang pasar Kucen di Karangrejo Tulungagung.

Etos kerja islami merupakan semangat dan totalitas sikap dalam bekerja dan dilandasi dengan niatan lillahita'ala sehingga pekerjaannya tersebut selain mendatangkan materi juga menjadi amal. Bekerja adalah usaha untuk memenuhi kebutuhan dalam kehidupan. Salah satu pekerjaan yang dianjurkan pada Rasullullah adalah dengan berdagang. Dalam Islam sendiri, berdagang atau berwirausaha dianggap sebagai salah satu pekerjaan yang mulia, bahkan mempermudah datangnya rezeki Allah SWT. Sebagaimana dijelaskan dalam suatu hadist terkemuka yang berbunyi: "*Sembilan dari sepuluh pintu rezeki ada dalam perdagangan*".

Agama Islam memang menghalalkan usaha perdagangan, perniagaan dan atau jual beli. Namun tentu saja untuk orang yang menjalankan usaha perdagangan secara Islam, dituntut menggunakan tata cara khusus, ada aturan mainnya yang mengatur bagaimana seharusnya seorang Muslim berusaha di bidang perdagangan agar mendapatkan berkah dan ridha Allah SWT di dunia dan akhirat.

Berdasarkan hasil penelitian diatas menunjukkan bahwa keberadaan minimarket di Karangrejo mempunyai pengaruh terhadap etos kerja Islam para pedagang Islam. Dalam etos kerja Islam terdapat nilai-nilai antara lain: Niat ikhlas karena alloh, kerja keras dan cita-cita yang tinggi.

Paradigma yang dikembangkan dalam konsep kerja dan bisnis Islam mengarah kepada pengertian kebaikan yang meliputi materinya itu sendiri, cara perolehanya dan cara pemanfaatanya. Abdullah bin Mas'ud r.a meriwayatkan bahwa Rasullulah SAW. Bersabda: "*Berusaha dalam mendapatkan rezeki yang halal adalah kewajiban setelah kewajiban*".<sup>97</sup> Atau dengan kata lain bahwa bekerja untuk mendapatkan yang halal adalah kewajiban agama yang kedua setelah kewajiban pokok dari agama, seperti shalat, zakat, puasa dan haji. Menurut Khalid Baig (2002), terdapat tiga pesan penting yang dapat diterima dari hadits tersebut.

- a. Hadis ini mensinyalir secara jelas permasalahanya dikotomi antara dunia materi dan spiritual.
- b. Hadis diatas juga member pesan bahwa yang yang diwajibkan bukan saja untuk mencari uang, tapi bagaimana mendapatkan uang yang halal.
- c. Usaha untuk mencapai pendapatan yang halal tentunya tidak mengurangi usaha dalam memenuhi kewajiban yang lebih utama dalam agama.

Secara tidak langsung keberadaan minimarket dapat mempengaruhi niat, bahwasanya dalam bekerja tidak hanya mencari laba tetapi para pedagang harus

---

<sup>97</sup>Faisal Badroenet. al., *Etika Binsis Dalam Islam*, hal. 131

mempunyai niat ikhlas karena Allah. Para pedagang harus menyakini bahwa rezeki itu ada yang mengatur, dan tugas manusia adalah berusaha. Karena pada Al-Quran telah dijelaskan pada Q.S. Al-Ankabut ayat 69 yang artinya:

*“Dan orang-orang yang berusaha dengan bersungguh-sungguh kerana memenuhi kehendak agama Kami, sesungguhnya Kami akan memimpin mereka ke jalan-jalan Kami (yang menjadikan mereka bergembira serta beroleh keredhaan) dan sesungguhnya (pertolongan dan bantuan) Allah adalah berserta orang-orang yang berusaha memperbaiki amalannya”.*

Menjamurnya minimarket setiap tahunnya tentunya akan menambah kerja keras para pedagang pasar Kucen untuk bersaing secara sehat seperti yang dilakukan Rasulullah SAW. Beliau memberikan contoh bagaimana bersaing dengan baik. Ketika berdagang, Rasul tidak pernah melakukan usaha yang membuat usaha pesaingnya hancur. Walaupun tidak berarti gaya berdagang Rasul seadanya tanpa memperhatikan daya saingnya. Yang beliau lakukan adalah memberikan pelayanan sebaik-baiknya dan menyebutkan spesifikasi barang yang dijual dengan jujur termasuk jika ada kecacatan pada barangnya. Secara alami, hal-hal seperti ini ternyata dapat meningkatkan kualitas penjualan dan menarik para pembeli tanpa menghancurkan pedagang lainnya.

Al-Quran juga telah menjelaskan kewajiban bermoral seperti: jujur, amanah dan paham akan segala aspek perdagangan di Q.S Al-Baqarah ayat 177:<sup>98</sup>

---

<sup>98</sup>Ibid, hal. 156

*“Bukankah menghadapkan wajahmu ke arah Timur dan Barat itu suatu kebajikan, akan tetapi sesungguhnya kebajikan itu ialah beriman kepada Allah, hari kemudian, malaikat-malaikat, kitab-kitab, nabi-nabi dan memberikan harta yang dicintainya kepada kerabatnya, anak-anak yatim, orang-orang miskin, musafir (yang memerlukan pertolongan) dan orang-orang yang meminta-minta; dan (memerdekakan) hamba sahaya, mendirikan shalat, dan menunaikan zakat; dan orang-orang yang menepati janjinya apabila ia berjanji, dan orang-orang sabar dalam kesempitan, penderitaan dan dalam peperangan. Mereka itulah orang-orang yang benar (imanya); dan mereka itulah orang-orang yang bertaqwa”.*

Rasullullah SAW. Bersabda yang artinya, *“Seorang pedagang yang jujur dan dapat dipercaya akan dibangkitkan bersama kelompok para Nabi, orang shaleh, dan pasa Syuhada”.*