

KEBERADAAN MINI MARKET ALFAMART DAN INDOMARET KAITANNYA DENGAN TINGKAT PENGHASILAN PEDAGANG TRADISIONAL DI WILAYAH KECAMATAN TALANG KELAPA KABUPATEN BANYUASIN SUMATERA SELATAN

Selpi Yana Br. Ginting

Sekolah Menengah Kejuruan Pencawan School Medan
(✉)

ABSTRAK

Keberadaan Minimarket, Alfamart, dan Indomaret Kaitannya Dengan Tingkat Penghasilan Pedagang Tradisional Di Wilayah Talang Kelapa Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan. Masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana hubungan berkembangnya minimarket Alfamart dan Indomaret terhadap pendapatan pedagang tradisional. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dampak berkembangnya minimarket terhadap pendapatan pedagang tradisional di Kecamatan Talang Kelapa. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik *sample random sampling*. Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah seluruh pedagang tradisional dan gerai minimarket, alfamart, dan indomaret yang berada di kecamatan Talang Kelapa yang berjumlah 108. Terpilih sebagai sampel sebanyak 10 pedagang tradisional. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu dengan wawancara dan angket (kuisioner). Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan minimarket, alfamart, dan indomaret berpengaruh nyata terhadap tingkat penghasilan pedagang tradisional di wilayah Talang Kelapa Sumatera Selatan. Dampak yang paling dirasakan pedagang tradisional adalah penurunannya omset yang signifikan, dengan range penurunan omset antara 25%-60%. Sebagian besar mengakui penurunan omset disebabkan karena konsumen saat ini lebih memilih berbelanja ke Alfamart maupun Indomaret yang memang lebih lengkap sehingga lebih menarik konsumen untuk berbelanja.

Kata kunci: Penghasilan, Pedagang tradisional, Minimarket, Alfamart, Indomaret

PENDAHULUAN

Manusia telah mengenal dan melakukan kegiatan jual beli sejak mengenal peradaban sebagai bentuk pemenuhan kebutuhan. Dalam kegiatan jual beli, keberadaan pasar merupakan salah satu hal yang paling penting karena tempat untuk melakukan kegiatan tersebut selain menjadi indikator paling nyata kegiatan ekonomi masyarakat suatu wilayah. Sama halnya dengan bangsa lain, bangsa Indonesia telah lama mengenal pasar khususnya pasar tradisional.

Berdasarkan Kamus Umum Bahasa Indonesia pasar berarti tempat orang menjual beli sedangkan tradisional dimaknai sikap dan cara berfikir serta bertindak yang selalu berpegang kepada norma dan adat kebiasaan yang ada turun temurun.

Berdasarkan arti diatas maka pasar tradisional adalah tempat orang menjual beli yang berlangsung di suatu tempat berdasarkan kebiasaan. Di Indonesia keberadaan pasar Tradisional bukan semata merupakan urusan ekonomi tetapi lebih jauh kepada norma ranah budaya, sekaligus peradaban yang berlangsung sejak lama di berbagai wilayah di Indonesia (Anonimous, 2007).

Di tengah arus modernitas, keberadaan pasar tradisional sebagai suatu budaya bangsa saat ini mencoba untuk bertahan dan mengembangkan diri agar bisa bersaing ditengah arus tersebut. Liberalisasi investasi yang semakin tidak terbendung telah membuat pasar tradisional semakin terdesak dengan bermunculannya pasar

modern yang menawarkan lebih banyak komoditi, harga serta kenyamanan. Kenyataan tersebut telah membuat masyarakat Indonesia berpaling dari bagian kebudayaan dan beralih kepada kehidupan modern yang serba praktis dengan intensitas intraksi yang minim (Anonymous, 2007).

Dominasi pasar modern terhadap pasar tradisional telah menjadikan pasar tradisional mengalami kesulitan mendapatkan akses ekonomi, sehingga berpeluang terjadi praktek monopoli dan permainan kotor para kaum Kapitalis. Pertarungan sengit yang terjadi antara pasar modern dan pasar tradisional ini merupakan fenomena yang tidak asing lagi bagi kita, apalagi pada zaman era globalisasi dan perkembangan ilmu pengetahuan yang semakin pesat. Karena itu, pemerintah perlu mengambil tindakan cepat untuk memproteksi semaksimal mungkin ancaman pertumbuhan pasar modern terhadap pasar tradisional yang semakin terhimpit dan mencekik para pelaku pasar tradisional. Kemudian coba kita lihat betapa "menjamurnya" pertumbuhan swalayan Alfamart dan Indomaret belakangan ini. Kenapa penulis lebih menyoroti swalayan ini, karena sejauh analisis dan pandangan penulis swalayan ini telah memiliki pengaruh yang nyata terhadap tingkat pendapatan masyarakat yang berada di sekitarnya. Hingga Maret tahun lalu saja, jumlah gerai Indomaret di seluruh Indonesia sudah mencapai 4.110 gerai yang terdiri dari 2.374 berformat reguler dan 1.783 gerai berformat waralaba (Laksemana, 2012).

Persebaran minimarket Indomaret dan Alfamart pada satu sisi memiliki dampak yang positif, hal ini membuktikan adanya pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi dan menciptakan investasi, namun disisi lain hal ini dapat menyebabkan kelesuan para pedagang kecil kios tradisional, bahkan mematikan usaha mereka. Kehadiran pasar modern tersebut telah memunculkan iklim persaingan yang tidak sehat yang merugikan pedagang kios kecil.

Tidak menutup kemungkinan, kondisi yang timpang tersebut juga berpotensi menumbuhkan benih-benih kecemburuan sosial diantara para pelaku perdagangan. membuat pedagang kios kecil semakin terpuruk bahkan mati karena tergerus keberadaan minimarket yang menawarkan

kenyamanan berbelanja, kemudahan pembayaran, kualitas produk yang lebih baik dan nilai plus lainnya bila dibandingkan dengan apa yang dapat ditawarkan oleh pedagang Kios tradisional (Arik Pujiyanto, 2013).

Dalam Perpres No. 112/2007 Pasal 1 Ayat 12 telah dinyatakan bahwa zonasi, yaitu jarak minimarket minimal 1 (satu) km dengan pedagang kios kecil atau tradisional, namun pada kenyataannya, saat ini kita dapat menemukan minimarket yang bersebelahan dengan kios ataupun pasar tradisional. Ditambah lagi dengan buruknya kondisi kios tradisional, kondisi ini haruslah mendapat penanganan yang serius dari pemerintah karena menyangkut hajat hidup orang banyak. Menjadikan kios kecil kelas rumah tangga sebagai tempat perbelanjaan yang nyaman dan menarik adalah suatu tantangan diupayakan pemerintah sebagai rasa tanggung jawab kepada publik serta harus mendorong pedagang tradisional untuk melakukan perubahan pelayanan layaknya pedagang modern agar tidak tersingkir dalam perebutan konsumen (Saefuddin, 2012)

Dari segi strategi bisnis, antara pedagang tradisional dengan gerai Alfamart dan Indomaret tentunya berbeda. Pedagang tradisional harus memutar kepala memikirkan pengadaan barang dan menjualnya kembali kepada konsumen dengan harga yang bisa dikatakan biasa. Sedangkan gerai Alfamart dan Indomaret tanpa harus memikirkan pasokan barang yang akan dijual karena setiap bulan barang - barang yang akan dijual tetap didatangkan sehingga perputaran perdagangan barang tidak terputus dan persediaan barang tetap terjaga.

Gerai Alfamart dan Indomaret juga melakukan inovasi terhadap fitur - fitur perbelanjaan yakni dengan menjual pulsa elektronik dan tiket kereta api, gas dan galon air mineral. Sehingga membuat animo masyarakat sangat tinggi dalam melakukan kegiatan belanja digeri ini, karena alasan kenyamanan kemudahan serta banyak fitur serta promo yang ditawarkan.

METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Pendekatan kualitatif deskriptif adalah

metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme. Filsafat ini sering juga disebut sebagai paradigma interpretif dan konstruktif, yang memandang realitas sosial sebagai sesuatu yang holistic/utuh, kompleks, dinamis, penuh makna, dan hubungan gejala bersifat interaktif.

Subjek dapat diartikan semua nilai baik hasil perhitungan maupun pengukuran, baik kuantitatif maupun kualitatif, dari pada karakteristik tertentu mengenai sekelompok objek yang lengkap dan jelas. Adapun yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah semua pedagang tradisional yang terdapat di sekitar pasar alang-alang lebar yang berjumlah 87 pedagang, dan gerai alfamart dan indomaret yang berada di sekitar pasar alang-alang lebar yang berjumlah 21 outlet. Sehingga jumlah subjek dalam penelitian ini adalah 108 dengan rincian dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1. Jumlah Pedagang

| No | Lokasi | Alfamart dan Indomart | Pedagang Tradisional | Total |
|-------|-------------------------------|-----------------------|----------------------|-------|
| 1 | Jl. Alang-Alang Lebar | 7 | 7 | 14 |
| 2 | Jl. KM.12-Tanah Mas | 11 | 47 | 58 |
| 3 | Jl. Palembang-Betung KM 18-20 | 3 | 33 | 36 |
| TOTAL | | 21 | 87 | 108 |

Sumber : hasil survai lapangan

Adapun teknik pengambilan informan disini yaitu dengan menggunakan teknik Random. Teknik random yaitu pengambilan anggota informan dari subjek dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam subjek itu. Penentuan informan dalam penelitian ini dengan jumlah informan diambil 10% dari jumlah subjek.

Pengumpulan data atau informasi melalui kegiatan penelitian langsung kelokasi penelitian untuk mencari fakta yang berkaitan dengan masalah yang diteliti yaitu dengan cara angket (kuisisioner), observasi, Dokumentasi, dan Wawancara. Analisis dalam penelitian kualitatif dapat digambarkan dalam tiga alur reduksi data, penyajian data, dan menarik kesimpulan.

HASIL dan PEMBAHASAN

a. Hasil Penelitian

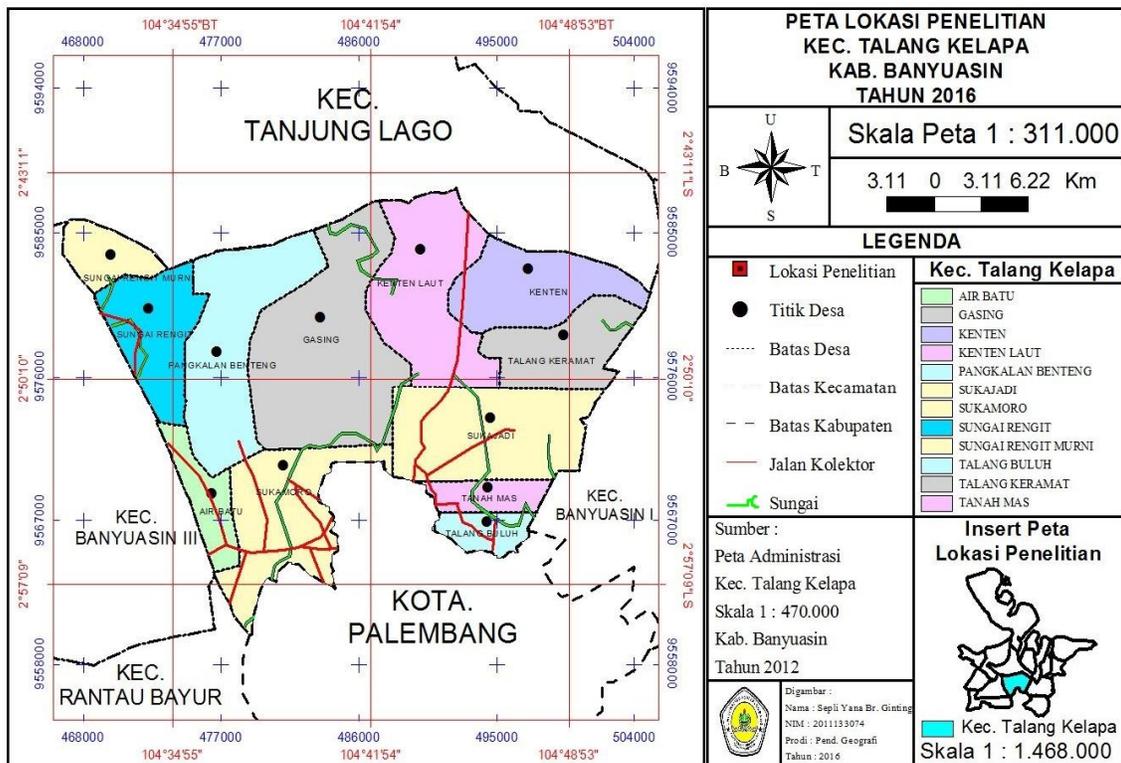
Pengamatan dilakukan terhadap pedagang tradisional yang berjualan di pinggir jalan raya Palembang-betung km.12 s/d km.20. Sebagian besar komoditi yang dijual adalah makanan, minuman, rokok, dan sebagian buah-buahan. Beberapa diantara pedagang tradisional ini berdagang 24 jam untuk menambah penghasilannya. Lokasi penelitian dapat dilihat pada gambar 1.

Perkembangan Pedagang Tradisional dan Pasar Modern

Kegiatan pedagang tradisional atau eceran merupakan salah satu subsektor dari sektor perdagangan yang menunjukkan kecenderungan peningkatan dari tahun ke tahun. Peningkatan ini terjadi seiring dengan peningkatan peran sektor perdagangan besar dan eceran dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Namun peningkatan ini cenderung turun dari tahun ke tahun dan pertumbuhannya kalah dibanding pertumbuhan pasar modern yang meliputi minimarket, alfamart, dan indomaret.

Peningkatan kegiatan perdagangan umumnya ditunjukkan oleh peningkatan pertumbuhan pasar modern yang ditandai dengan berdirinya pasar modern di daerah. Meskipun data belum menunjukkan batasan khususnya tentang pasar modern dan pasar tradisional, namun data perkembangan jumlah pasar modern dan tradisional selama kurun waktu 10 tahun terakhir menunjukkan bahwa pasar modern tumbuh pesat dibandingkan dengan pertumbuhan pasar tradisional yang relatif moderat (Richard dkk, 2003).

Bila diamati perkembangan dalam periode 10 tahun terakhir dapat dilihat bahwa pertumbuhan minimarket alfamart dan indomaret tumbuh subur di kota Palembang, khususnya di kecamatan talang kelapa. Hal ini tentu berpengaruh signifikan terhadap pedagang tradisional yang letaknya berdampingan dengan minimarket alfamart dan indomaret.



Gambar 1. Peta lokasi Penelitian

Pedagang tradisional yang di amati dalam penelitian ini adalah pedagang yang lokasinya berjarak maksimal 400 meter dari minimarket, alfamart, dan indomaret. Sebagian besar komoditi yang dijual oleh pedagang tradisional lebih kurang 50% memiliki persamaan dengan komoditi yang dijual oleh minimarket, alfamart, dan indomaret. Faktor ini lah yang paling mempengaruhi pendapatan pedagang tradisional dengan semakin banyaknya minimarket, alfamart, dan indomaret.

Dampak Negatif Adanya Alfamart dan Indomart Terhadap Pedagang Tradisional

1) Mempengaruhi Jumlah Konsumen Yang Berbelanja di Pedagang Tradisional.

Dengan adanya Alfamart dan Indomart diantara Pedagang Tradisional maka kecenderungan konsumen pun akan timbul untuk memilih tempat untuk berbelanja. Konsumen memandang Alfamart dan Indomart sebagai tempat yang menarik untuk berbelanja dibanding dengan toko-toko kecil yang ada disekitarnya, karena konsumen lebih memilih pelayanan yang diberikan oleh toko tersebut. Hal itu menyebabkan konsumen banyak yang beralih ke Alfamart dan Indomart.

2) Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Tradisional.

Pada dasarnya Pedagang Tradisional mempunyai pendapatan yang cukup untuk mengembangkan usahanya. Namun, setelah adanya Alfamart dan Indomart secara perlahan pendapatannya mulai berkurang seiring dengan semakin berkurangnya konsumen yang berbelanja di Pedagang Tradisional. Hal ini mengakibatkan sepiya pelanggan bahkan toko ini tidak membuka secara penuh tokonya apabila pembeli sepi. Sehingga hal ini mempengaruhi pendapatan Pedagang Tradisional (Andriawan, 2010).

3) Menimbulkan Peluang Yang Semakin Menyempit Bagi Pedagang Tradisional Dalam Memaksimalkan Keuntungan.

Awalnya Pedagang Tradisional adalah toko kecil yang berkembang dengan baik, tetapi setelah adanya Alfamart dan Indomart secara perlahan mulai tergusur karena kalah bersaing dengan Alfamart dan Indomart. Konsumenpun yang awalnya menjadi pelanggan mereka, kini beralih ke Alfamart dan Indomart.

Berkurangnya konsumen yang berbelanja di Pedagang Tradisional membuat permintaan akan

barang-barang menurun. Sehingga pendapatannya juga ikut menurun seiring dengan berkurangnya konsumen yang berbelanja. Hal ini menyebabkan Pedagang Tradisional sulit untuk memaksimalkan keuntungan dan sulit untuk mengembangkan usahanya (Widya Utami, 2010).

Pengaruh Adanya Alfamart Dan Indomart Terhadap Pedagang Tradisional

Kualitas pelayanan, kelengkapan barang dan kenyamanan dari Alfamart Dan Indomart tentu sudah membuat Pedagang Tradisional kalah bersaing. Konsumen lebih memilih beralih berbelanja ke Alfamart dan Indomart dari pada berbelanja di Pedagang Tradisional. Hal Ini sangat berpengaruh terhadap permintaan barang di Pedagang Tradisional. Karena permintaan seseorang atau suatu masyarakat kepada suatu barang ditentukan oleh beberapa faktor yang terpenting diantaranya:

1) Harga barang tersebut

Harga barang sangat berpengaruh terhadap tingkat penjualan dan permintaan terhadap suatu barang. Keberadaan Alfamart dan Indomart yang menawarkan barang-barang dengan harga yang relative murah membuat konsumen lebih memilih belanja di toko tersebut dari pada belanja di Pedagang Tradisional. Karena orang membeli suatu barang yang terlebih dahulu dilihat berapa harga dari barang tersebut, dan semakin murah harga barang tersebut maka akan semakin banyak pula permintaan akan barang itu.

Dalam analisis Ekonomi dianggap bahwa permintaan suatu barang terutama dipengaruhi oleh tingkat harganya. Oleh karena itu dalam teori permintaan yang terutama dianalisis adalah hubungan antara jumlah permintaan suatu barang dengan harga barang tersebut (Sukirno, 2002)

Dari analisis ekonomi diatas sudah terlihat bahwa harga adalah penentu dari banyak atau tidaknya sebuah permintaan terhadap suatu barang. Diskon atau potongan harga yang diberikan Alfamart dan Indomart membuat daya tarik bagi konsumen untuk berbelanja disitu. Sehingga Pedagang Tradisional yang hanya menawarkan barang tanpa adanya diskon atau potongan harga harus mendapat dampak negatif karena mulai berkurangnya konsumen yang membeli.

Dalam hukum permintaan dijelaskan sifat hubungan antara permintaan suatu barang dengan tingkat harganya. Hukum permintaan pada hakikatnya merupakan suatu hipotesis yang menyatakan: makin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya, semakin tinggi harga suatu barang maka semakin sedikit permintaan terhadap barang tersebut.

Jumlah permintaan dan tingkat harga memiliki sifat hubungan seperti dalam hukum permintaan karena dua sebab

- Sifat hubungan seperti itu disebabkan karena kenaikan harga menyebabkan pembeli mencari barang lain yang dapat digunakan sebagai barang pengganti terhadap barang yang mengalami kenaikan harga. Sama halnya yang terjadi pada Pedagang Tradisional di saat ini, dengan semakin banyaknya berdiri Alfamart dan Indomart membuat pelanggan atau konsumen yang dulunya menjadikan tokonya sebagai tempat membeli kebutuhan pokok, kini sudah mulai beralih ke toko yang lebih besar, lengkap, nyaman dan memberikan pelayanan yang memuaskan.

Harga yang bersaing dengan toko-toko modern membuat konsumen lebih memilih belanja di Alfamart dan Indomart, selain karena kelengkapan, pelayanan dan nyaman, toko modern tersebut berani memberikan tawaran diskon atau potongan harga sehingga konsumen tertarik untuk berbelanja disitu, sehingga ini menjadikan pedagang tradisional sepi akan pelanggan.

- Kenaikan harga menyebabkan pendapatan Riel para pembeli berkurang. Pendapatan yang merosot tersebut memaksa para pembeli untuk mengurangi pembeliannya terhadap berbagai jenis barang, dan terutama barang yang mengalami kenaikan. Dan hal ini sudah diantisipasi oleh toko-toko modern seperti Alfamart dan Indomart, sehingga ketika barang-barang naik toko ini sudah menyiapkan solusi bagaimana agar kenaikan barang-barang tersebut tidak mengurangi minat konsumen untuk belanja di situ, namun Pedagang Tradisional tidak bisa melakukan hal itu, sehingga Pedagang Tradisional tetap harus merasakan dampak yang kurang baik karena

adanya toko-toko modern yang menjadi pesaing mereka.

2) Selera Masyarakat

Selera mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap keinginan masyarakat untuk membeli barang-barang. Baik cita rasa masyarakat terhadap kualitas atau macam-macam barang yang ditawarkan maupun juga terhadap pelayanan dan kenyamanan yang diberikan.

Kualitas barang, pelayanan, dan kenyamanan yang diberikan Alfamart dan Indomart terhadap konsumen membuat Pedagang Tradisional menjadi sepi akan permintaan. Selera masyarakat yang sudah mulai terpengaruh akan sebuah kemewahan, membuat konsumen mulai enggan belanja di toko-toko tradisional dan lebih memilih belanja di toko modern yang lebih mengutamakan kualitas, nyaman dan pelayanan (Widya Utami, 2010).

3) Ramalan mengenai keadaan dimasa yang akan datang

Perubahan-perubahan yang diramalkan mengenai keadaan yang akan datang dapat mempengaruhi permintaan. Toko-toko tradisional seperti Pedagang Tradisional tidak berfikir tentang masa yang akan datang dari kelangsungan penjualan dan perilaku konsumen. Karena SDM pemilik toko yang kurang memadai membuatnya tidak menyadari akan adanya ancaman dari pesaing-pesaing yang membuat mereka harus kehilangan banyak pelanggan, dan bahkan ancaman untuk tutup juga sangat besar.

Alfamart dan Indomart merupakan ancaman bagi Pedagang Tradisional untuk kedepannya. Tempat, fasilitas, kualitas, dan SDM yang bagus membuat Alfamart dan Indomart bisa dengan mudah bersaing dengan toko-toko kecil yang ada disekitarnya. Karena selain kualitas dan kuantitas barang yang ditawarkan, apa yang akan terjadi di masa yang akan datang telah difikirkan.

Baik dari segi kenaikan harga, tingkah laku konsumen, maupun ancaman yang akan terjadi dari pesaing-pesaing dimasa yang akan datang. Dan ini tidak pernah dilakukan oleh Pedagang Tradisional yang hanya memikirkan apa yang terjadi sekarang tanpa memikirkan dampak atau ancaman masa yang akan datan. Sehingga ancaman akan

kebangkrutan sangat besar akibat kalah dalam sebuah persaingan.

Pengaruh Alfamart Dan Indomart Terhadap Pedagang Tradisional Pada Penghasilan

Dari pembahasan diatas sudah jelas bahwa pendapatan suatu usaha termasuk toko itu tergantung seberapa besar permintaan yang dilakukan. Semakin besar permintaan yang terjadi tentu akan semakin besar pula pendapatan yang diperolehnya. Dan sebaliknya semakin kecil permintaan yang terjadi, semakin kecil pula pendapatan yang diperolehnya.

Inilah yang terjadi pada Pedagang Tradisional setelah adanya Alfamart dan Indomart di dekat mereka berada. Pendapatan yang dulu dikatakan lumayan kini untuk mendapatkan keuntungan sangat sulit sekali, karena konsumen yang sudah pada beralih ke toko modern tersebut. Karena sepi-pelanggan bahkan mereka kadang tidak membuka penuh usahanya.

Alfamart dan Indomart yang berdiri di dekat Pedagang Tradisional memang sudah membuat usaha ini yang dulunya ramai dikunjungi konsumen kini sepi akan pembeli. Banyak konsumen yang beralih ke Alfamart dan Indomart karena kelengkapan, fasilitas, kualitas dan pelayanan yang diberikan. Perbandingan yang sangat mencolok sangat terlihat ketika melihat pembeli yang datang ke Pedagang Tradisional maupun Alfamart dan Indomart.

Ini menandakan bahwa keberadaannya telah mematikan pendapatan dari toko-toko kecil yang ada disekitarnya (Supriono, 2010). Persaingan tidak sempurna yang terjadi pada Pedagang Tradisional dan toko modern, memang sangat terlihat dari konsumen yang datang ke Pedagang Tradisional, yang tentu ini sangat berpengaruh terhadap pendapatannya. Dan ini akan membawa dampak yang luar biasa buruk terhadap masa depan usaha-usaha kecil seperti Pedagang Tradisional ini.

b. Pembahasan

Persebaran minimarket, alfamart, dan indomart umumnya berada di jalan kolektor. Seperti sesuai dengan penelitian Utomo (2011)

sebaran lokasi kegiatan perdagangan lebih banyak berada di jenis jalan kolektor. Persebaran alfamart, dan indomaret di jalan kolektor dari Km 12 sampai Km 20 di Kabupaten Banyuwangi berjumlah 21 dan disekitarnya banyak pedagang tradisional dengan jumlah 87 pedagang.

Disatu sisi tumbuhnya alfamart, dan indomaret memiliki dampak yang baik, hal ini membuktikan adanya pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi dan menciptakan investasi, namun di sisi lain hal ini dapat menyebabkan kelesuan para pedagang tradisional, bahkan mematikan usaha mereka. Kehadiran pasar modern ini telah memunculkan iklim persaingan yang tidak sehat yang merugikan pedagang tradisional.

Tidak menutup kemungkinan, kondisi yang timpang tersebut juga berpotensi menumbuhkan benih kecemburuan sosial diantara para pelaku perdagangan. Hal ini membuat pedagang tradisional semakin terpuruk bahkan mati karena tergerus keberadaan minimarket, alfamart, dan indomaret yang menawarkan kenyamanan berbelanja, kemudahan pembayaran, kualitas produk yang lebih baik, dan nilai plus lainnya. Terlebih lagi sekarang banyak bermunculan minimarket maupun alfamart dan indomaret yang buka hingga 24 jam.

Dalam Perpres No. 112/2007 Pasal 1 Ayat 12 telah dinyatakan bahwa zonasi, yaitu jarak minimarket minimal 1 (satu) km dengan pedagang kios kecil atau pedagang tradisional, namun pada kenyataannya, saat ini kita dapat menemukan minimarket yang bersebelahan dengan pedagang tradisional.

Hal ini haruslah mendapat penanganan yang serius dari pemerintah karena menyangkut hajat hidup orang banyak. Dapat menjadikan pedagang tradisional kelas rumah tangga sebagai tempat perbelanjaan yang nyaman dan menarik merupakan suatu tantangan bagi pemerintah untuk mengupayakan dan mendorong pedagang tradisional untuk melakukan perubahan pelayanan layaknya pasar modern.

Perolehan Omset Pedagang Tradisional

Memang selain melalui jumlah pasar, pergeseran struktur perdagangan eceran juga dapat dilihat dari perkembangan omset di pasar

tradisional dan di pasar modern. Omzet merupakan total nilai penjualan atau penerimaan barang dan jasa pada periode waktu tertentu. Melalui data omset dapat diketahui volume penjualan barang di pasar tradisional dan modern. Dari hasil pengamatan juga menunjukkan perubahan omset dari pedagang tradisional.

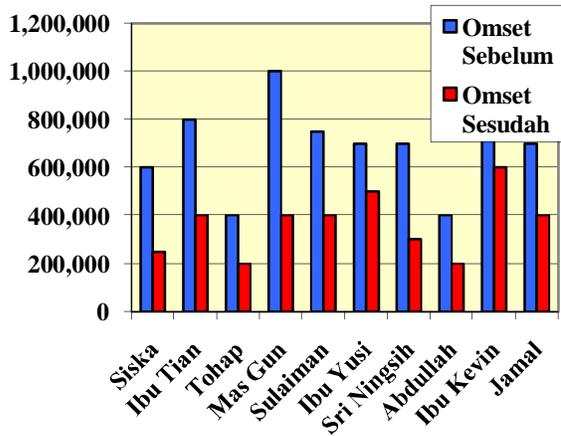
Dari hasil pengamatan terhadap responden diperoleh data bahwa seluruh responden yang dimintai keterangan dalam penelitian ini mengalami penurunan pendapatan setelah berkembangnya minimarket, alfamart, dan indomaret dibanding sebelum berkembang. Besar penurunannya juga termasuk signifikan, dengan range penurunan omset antara 25%-60%.

Sebagian besar mengakui penurunan omset disebabkan karena konsumen saat ini lebih memilih berbelanja ke Alfamart maupun Indomaret yang memang lebih lengkap sehingga lebih menarik konsumen untuk berbelanja. Dalam Tabel Omset pedagang sebelum dan sesudah berkembangnya minimarket, alfamart, dan indomaret disajikan sebagai berikut.

Tabel 2. Perolehan Omset Pedagang Sebelum dan Sesudah Berkembangnya Minimarket

| No | Nama | Omset Sebelum (Perhari) | Omset Setelah (Perhari) | % Penurunan |
|----|-------------|-------------------------|-------------------------|-------------|
| 1 | Siska | 600,000 | 250,000 | 58.33 |
| 2 | Ibu Tian | 800,000 | 400,000 | 50.00 |
| 3 | Tohap | 400,000 | 200,000 | 50.00 |
| 4 | Mas Gun | 1,000,000 | 400,000 | 60.00 |
| 5 | Sulaiman | 750,000 | 400,000 | 46.67 |
| 6 | Ibu Yusi | 700,000 | 500,000 | 28.57 |
| 7 | Sri Ningsih | 700,000 | 300,000 | 57.14 |
| 8 | Abdullah | 400,000 | 200,000 | 50.00 |
| 9 | Ibu Kevin | 800,000 | 600,000 | 25.00 |
| 10 | Jamal | 700,000 | 400,000 | 42.86 |

Secara Grafik dapat digambarkan sebagai berikut:



Grafik 1. Perolehan Omset Pedagog Sebelum dan Sesudah Berkembangnya Minimarket

Usaha Pedagang Tradisional Untuk Menaikkan Omset

Berbagai usaha dilakukan pedagang tradisional agar dapat kembali menaikkan omset mereka. Teknik yang dilakukan oleh responden dalam menaikkan kembali omset mereka adalah dengan cara:

- Melengkapi jenis barang. Responden juga sadar bahwa salah satu penyebab berkurangnya pembeli yang berbelanja ke kios mereka adalah karena jenis barang yang dijual kalah lengkap jika dibandingkan dengan barang yang dijual di alfamart dan indomaret. Para pedagang berusaha menambah dan melengkapi jenis barang yang mereka jual. Namun kendalanya pedagang kekurangan modal karena pembeli yang terus berkurang sehingga mengakibatkan perputaran uang tunai yang digunakan sebagai modal juga berkurang.
- Buka 24 Jam. Sebagian besar responden saat ini buka lebih lama. Bahkan tidak jarang mereka juga buka 24 jam. Karena lokasinya juga yang berada di pinggir jalan raya sehingga mereka berharap hasil yang diperoleh lebih besar.
- Membuat harga bersaing. Harga yang ditawarkan pedagang tradisional sudah tentu kalah bersaing dengan alfamart dan indomaret. Karena pedagang tradisional mendapatkan barang dari grosir. Sementara alfamart dan indomaret mendapatkan barang langsung dari distributor. Namun pengakuan responden mereka tetap berusaha menjual barang dengan

harga bersaing dengan alfamart dan indomaret, walaupun untung yang diperoleh sedikit. Harapannya agar barang yang terjual lebih banyak, sehingga perputaran modalnya juga lebih cepat.

Dalam tabel, usaha responden untuk menaikkan omset dapat dilihat sebagai berikut.

Tabel 3. Usaha Pedagang Tradisional Untuk Menaikkan Omset

| No | Nama | Kendala | Strategi Pedagang Saat Ini |
|----|-------------|-----------------------|-------------------------------------|
| 1 | Siska | Kekurangan modal | Melengkapi jenis barang |
| 2 | Ibu Tian | Omset menurun drastis | Buka 24 jam |
| 3 | Tohap | Kekurangan modal | Buka lebih lama |
| 4 | Mas Gun | Kekurangan modal | Menambah jumlah barang dan jenisnya |
| 5 | Sulaiman | Kendala modal | Buka 24 Jam |
| 6 | Ibu Yusi | Berkurangnya pembeli | Membuat harga yang bersaing |
| 7 | Sri Ningsih | Berkurangnya pembeli | Melengkapi jenis barang |
| 8 | Abdullah | Kekurangan modal | Membuat harga yang bersaing |
| 9 | Ibu Kevin | Berkurangnya pembeli | Melengkapi jenis barang |
| 10 | Jamal | Kekurangan modal | Buka 24 Jam |

Dari ulasan di atas secara keseluruhan dapat membuktikan hipotesis awal (Ha) bahwa “Keberadaan minimarket, alfamart, dan indomaret sangat berpengaruh dengan tingkat penghasilan pedagang tradisional di wilayah kecamatan Talang Kelapa, Kabupaten Banyuasin, Sumatera Selatan.” Tingkat penghasilan yang paling jelas terlihat adalah penurunan omset para pedagang, dimana rata-rata penurunannya omset sebesar 25%-60% setelah berkembangnya minimarket, alfamart, dan indomaret.

SIMPULAN

Keberadaan minimarket, alfamart, dan indomaret berpengaruh nyata terhadap tingkat

penghasilan pedagang tradisional di wilayah Talang Kelapa Sumatera Selatan. Dampak yang paling dirasakan pedagang tradisional adalah penurunannya omset yang signifikan, dengan range penurunan omset antara 25%-60%. Sebagian besar mengakui penurunan omset disebabkan karena konsumen saat ini lebih memilih berbelanja ke Alfamart maupun Indomaret yang memang lebih lengkap sehingga lebih menarik konsumen untuk berbelanja. Kelebihan yang dimiliki oleh minimarket, alfamart dan indomaret baik dari segi tempat, kualitas barang dan pelayanan membuat pedagang tradisional kalah bersaing dengannya, karena kualitas barang dan pelayanan yang diberikan pedagang tradisional tidak sebaik yang diberikan minimarket, alfamart, dan indomaret. Berkurangnya omset pedagang tradisional menyebabkan peluang yang semakin menyempit bagi pedagang tradisional untuk berkembang dan memaksimalkan keuntungannya. Bahkan menyebabkan pedagang tradisional menjadi memiliki kecenderungan menutup usahanya menjadi sangat besar.

Utomo, Budi dan Lutfi Muta'ali. 2011. *Analisis Potensi Wilayah Untuk Pengembangan Kawasan Perdagangan Di Kota Surakarta Bagian Utara*. Tesis. Yogyakarta : Fakultas Geografi UGM http://etd.repository.ugm.ac.id/index.php?mod=penelitian_detail&sub=PenelitianDetail&act=view&typ=html&buku_id=52271.

Widya, Utami Kristin, 2010. *Manajemen Retail Edisi 2*. Jakarta, Salemba Empat.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriawan. "Pasar tradisional dan Pasar modern". <http://andinielizabeth.wordpress.com/2013/04/17/>. Akses 28 Desember 2014
- Anonimous. 2007. *Kajian dampak ekonomi keberadaan Hypermarket Terhadap ritel/pasar tradisional*.
- Arik Pujiyanto. 2013. *Pengaruh berkembangnya Waralaba minimarket (Indomaret dan Alfamaret) terhadap pendapatan pedagang kecil dan tokko kelontong di Kec terlantai Pura Jambi*. Jambi: Universitas Negeri Jambi.
- Laksemana Lufti. 2012. *Dampak keberadaan indomaret terhadap kondisi sosial ekonomi pedagang pasar tradisional di kelurahan terjun kecamatan medan marelan*, Medan: Universitas Sumatera Utara
- Richard G. Lipsey, dkk. 2003. *Pengantar Mikro ekonomi*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Saefuddin Muslimin. *Pengaruh persebaran minimarket*. <http://saefuddinmuslimin.blogspot.com/2012/01/>. Akses 18 Desember 2014.
- Sukirno, Sadono. 2002. *Mikro Ekonomi teori pengantar*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Suparyanto. 2013. *Kewirausahaan Konsep dan Realita Pada Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta.

