

Dampak Pedagang Kecil terhadap Adanya Ritel Desa Srumbung Kecamatan Srumbung Kabupaten Magelang

Suparna

Sekolah Tinggi Multi Media “MMTC” Yogyakarta
e-mail: suparna8989@gmail.com

Cara Sitasi: Suparna, (2020). Dampak Pedagang Kecil terhadap Adanya Ritel Desa Srumbung Kecamatan Srumbung Kabupaten Magelang, 20(2). 127-132. <https://doi.org/10.31294/jc.v20i2>

Abstract - *With the presence of large-scale retail traders in Srumbung Village, the community, especially small traders in Srumbung Village, did not rule out new problems in the village, competition with small traders will certainly occur due to friction arising from the emergence of many new traders, besides competing to make their merchandise sellable, the problem is that the income level will definitely be greatly reduced. The method that the writer uses in this study uses a descriptive qualitative method by interpreting relying, using the formulation of the problem of how the impact of small traders with the presence of large-scale retailers of merchants in Srumbung Village, Srumbung District, Magelang Regency, Central Java. On this occasion the authors convey the results of the discussion in accordance with the title already stated above, that the impact of small traders with the presence of retail retailers on a large scale, is very unsettling for small traders who are in Srumbung Village, both at the level of captivity every day and bring about changes in the culture of the community, from traditional culture to modern culture with an instant lifestyle.*

Keywords: *Impact, Existence, Large Scale Retail Traders.*

PENDAHULUAN

Pedagang kecil yang sudah bertahun-tahun berjualan di Desanya, bahkan meneruskan usahanya dari nenek moyang dengan adanya ritel bersekala besar yang masuk di wilayah Desa Srumbung Kecamatan Srumbung Kabupaten Magelang akhir-akhir ini menjadikan permasalahan bagi pedagang kecil yang sudah lama berjualan di Desanya, persaingan yang terjadi pasti akan menimbulkan permasalahan baru, karena pedagang kecil pasti akan mempertahankan bagaimana agar dagangannya tetap laku, dengan adanya ritel bersekala besar tersebut. Pengecer atau penjualan eceran atau dikenal dengan istilah ritel merupakan kegiatan bisnis perdagangan (penjualan barang atau jasa) yang langsung disalurkan kepada konsumen akhir untuk digunakan sebagai kebutuhan pribadi, keluarga atau keperluan rumah tangga bukan untuk dijual kembali. Pengecer merupakan perantara dalam sistem saluran pemasaran, dimana pengecer mendapatkan barang dari produsen dan atau pedagang besar yang kemudian menjualnya kepada konsumen akhir. Tjiptono (2008), mengatakan pedagang eceran (retailing) merupakan semua kegiatan penjualan barang dan jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk pemakaian

pribadi dan rumah tangga, bukan untuk keperluan bisnis.

Pada perkembangannya, kini bisnis ritel khususnya di Desa Srumbung semakin menjamur atau berkembang secara pesat di lihat dari mulainya bertransformasi dari bisnis ritel tradisional menuju bisnis ritel bersekala besar. Perkembangan bisnis ritel bersekala besar di wilayah Desa Srumbung sudah semakin menjamur di hampir seluruh wilayah Desa Srumbung tersebut. Hal ini dapat terlihat dari banyaknya toko ritel bersekala besar yang membuka cabang di berbagai wilayah di Desa Srumbung tersebut. Perusahaan ritel dapat dikategorikan berdasarkan ciri – ciri tertentu, antara lain :

1. *Discount stores*, merupakan jenis ritel yang menjual sejumlah besar variasi produk dengan menggunakan layanan terbatas dan harga murah. Discount stores menjual barang ritel dengan label atau merek milik toko itu sendiri.
2. *Speciality stores*, merupakan toko eceran yang menjual barang-barang jenis lini produk

Permasalahan seperti inilah yang menimbulkan peneliti untuk menggali lebih dalam kebenarannya kenapa pedagang kecil di Desa Srumbung menjadi

resah.

Pengertian Retailing perkembangan dunia bisnis belakangan ini sangat mendukung perkembangan bagi para retailer yang berada di Desa/Kelurahan, terutama para retailer besar. Meningkatnya tingkat konsumsi dan hasrat berbelanja masyarakat membuat industri ini semakin dilirik oleh para pelaku bisnis. Retail adalah suatu penjualan dari sejumlah kecil komoditas kepada konsumen. 1) Menurut Berman dan Evans (2007) "Retailing merupakan suatu usaha bisnis yang berusaha memasarkan barang dan jasa kepada konsumen akhir yang menggunakannya untuk keperluan pribadi dan rumah tangga". Produk yang dijual dalam usaha retailing adalah barang, jasa maupun gabungan dari keduanya. 2) Menurut Kotler (2007) retailing yaitu: "Penjualan eceran meliputi semua aktivitas yang melibatkan penjualan barang atau jasa pada konsumen akhir untuk dipergunakan yang sifatnya pribadi, bukan bisnis". 3) Menurut Gilbert David (2003) Retail adalah semua usaha bisnis yang secara langsung mengarahkan kemampuan pemasarannya untuk memuaskan konsumen akhir berdasarkan organisasi penjualan barang dan jasa sebagai inti dari distribusi.

Berdasarkan definisi-definisi retailing di atas, maka penulis dapat merumuskan beberapa hal mengenai retailing, yaitu: 1) Retailing atau usaha eceran adalah mata rantai terakhir dari saluran distribusi. 2) Retailing mencakup berbagai macam aktivitas, namun aktivitas yang paling pokok adalah kegiatan menjual produk secara langsung kepada konsumen. 3) Produk yang ditawarkan dapat berupa barang, jasa atau kombinasi keduanya. 4) Pasar sasaran atau konsumen yang menjadi target adalah konsumen non bisnis, yaitu yang mengkonsumsi produk atau kebutuhan pribadi dan rumah tangga.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif yang mengandalkan logika dan penggalian interpretative berdasarkan data-data yang diperoleh serta melalui bahan-bahan literatur yang relevan dengan topik dengan masalah penelitian. Menurut Strauss Anselm dan Juliet Corbin (2007), metode kualitatif dapat digunakan untuk mengungkapkan dan memahami sesuatu dibalik fenomena yang sedikitpun belum diketahui, disamping itu metode ini juga dapat digunakan untuk mendapatkan wawasan tentang sesuatu yang baru sedikit diketahui. Penelitian kualitatif mengutamakan penjelasan yang cermat guna melakukan analisis serta menyajikan temuan-temuan informan, pada prinsipnya menjelaskan secara akurat tentang apa yang diteliti, mengurangi dan menyusun materi merupakan seleksi dan interpretasi, interpretasi peneliti ditujukan untuk menghadirkan pemahaman yang lebih obyektif atas kenyataan

tersebut. Namun penggunaan metode penelitian dalam kajian ini peneliti akan menggunakan metode yang sesuai dengan kajian permasalahan yang diteliti, sebagai mana metode kualitatif yang dipopulerkan oleh Miles dan Huberman. Menurut Miles dan Huberman, dalam penelitian kualitatif deskriptif dalam membongkai masalah yang akan diteliti, dari arah manapun tidak menjadi masalah, dan bingkai-bingkai tadi berasal dari teori dan pengalaman serta seringkali dari tujuan umum peneliti yang diharapkan. Menurut Matthew B. Miles, A. Michael Huberman, bingkai itu akan memberikan deskripsi atau nama yang menyimpulkan bagi setiap deskripsi, serta memparoleh kejelasan mengenai hubungan satu sama lain. Penelitian Kualitatif secara singkat menurut Miles dan Huberman memiliki sejumlah peralatan pengumpul data yang saling terkait secara langsung maupun tidak langsung pada konseptual dan permasalahan. Menurut Miles dan Huberman (2007) penelitian kualitatif ini, dalam penelitiannya setiap peneliti harus menemukan asumsi-asumsi serta karakteristik-karakteristik inovasi apa yang akan terjadi dilapangan. Oleh sebab itu dalam penelitian ini peneliti akan melihat/mengamati fenomena perilaku apa yang menjadi permasalahan yang terjadi dalam masyarakat khususnya pedagang kecil dan masyarakat objek penelitian nantinya menjadi bagian interpretasi dan deskripsi peneliti yang telah menjadi bagian yang terbingkai dengan permasalahan di dalam latar belakang masalah dengan teori-teori yang ada. Penelitian ini dilakukan guna mendapatkan gambaran terkait kondisi yang ada saat ini khususnya pedagang kecil yang ada di Desa Srumbung Kecamatan Srumbung Kabupaten Magelang Jawa Tengah untuk mengetahui dengan keberadaan pedagang eceran dengan skala besar yang masuk di Desa tersebut.

1. Teknik Pengumpulan Data

Data kualitatif yang berasal dari data sekunder akan digunakan untuk mendukung analisa data secara keseluruhan yang merupakan pembuktian simpulan fenomena dari berbagai dimensi yang dapat digunakan untuk mengetahui secara mendalam dan berguna untuk mengetahui tujuan penelitian.

Data primer yang diperoleh secara langsung oleh peneliti terhadap obyek yang akan dijadikan sasaran penelitian, untuk membuktikan dan memperkuat suatu penelitian sehingga penelitian tersebut dapat dipertanggungjawabkan maka digunakan teknik pengumpulan data yang meliputi:

a. Studi pustaka.

Studi pustaka merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mempelajari dan memanfaatkan referensi atau buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang diteliti untuk mendapatkan data yang akan digunakan sebagai landasan dalam membahas kenyataan yang ditemui dalam penelitian dan

mempertanggung jawabkan evaluasi dalam pembahasan masalah.

b. Observasi.

Observasi merupakan pengamatan secara langsung terhadap kegiatan yang sedang berlangsung. Menurut Nawawi dan Martini (1991), observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala atau gejala-gejala dalam objek penelitian.

c. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data oleh peneliti melalui wawancara secara langsung antara peneliti dengan informan untuk mendapatkan informasi secara lisan dengan tujuan memperoleh data yang dapat menjelaskan atau menjawab permasalahan dalam penelitian.

2. Teknik Analisa Data

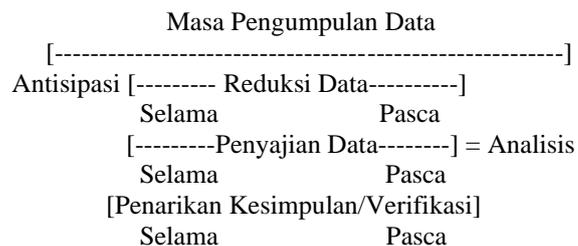
Analisa data dalam penelitian ini adalah kualitatif analisis secara deskriptif, dilakukan secara induktif dan interpretatif. Dalam menganalisis data ini penulis melakukan kegiatan dengan tiga alur yakni, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan/ferifikasi.

Reduksi data merupakan suatu proses pemilihan serta pemilihan data pemusatan perhatian, penyerdehanaan, pengabstrakan dan transpormasi data “kasar” dari catatan lapangan, reduksi data berlangsung terus menerus sampai laporan akhir lengkap tersusun. Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan serta membuang yang tidak perlu, mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa, sehingga kesimpulan-kesimpulan dapat ditarik dan diverifikasi.

a. Penyajian data

Penyajian data merupakan alur terpenting yang ke dua dalam kegiatan analisis data, penyajian data sebagai kesimpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan, dengan melihat penyajian-penyajian data kita akan dapat memahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan. Dalam pelaksanaan penelitian penyajian-penyajian yang baik merupakan suatu cara utama bagi analisis kualitatif yang valid.

Berikut sajian gambar komponen analisis data model alir menurut (Mattheuw B Miles, Michael Huberman, 2007:18).



Gambar1. Komponen Analisis Data : Model Alir

b. Menarik kesimpulan/Verifikasi

Dalam analisis ketiga kegiatan penelitian adalah menarik kesimpulan/verifikasi. Penarikan kesimpulan hanyalah sebagian dari kegiatan konfigurasi yang utuh, kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung yang merupakan tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan, peninjauan kembali, serta tukar pikiran dengan sejawat dalam rangka mengembangkan suatu kesepakatan atau upaya lain yang menempatkan suatu temuan dalam seperangkat data yang lain. Pada intinya makna-makna yang muncul dari data harus di uji kebenarannya, kekokohnya dan kecocokkannya yang merupakan validitasnya. Menurut Mattheuw B Miles, Michael Huberman, tiga alur utama adalah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan/verifikasi yang merupakan data yang saling berhubungan pada saat, selama pengumpulan data dalam bentuk yang sejajar untuk membangun wawasan yang disebut analisis. Deskripsi daerah penelitian Desa Srumbung letak geografis Desa Srumbung, untuk mengetahui kondisi lokasi penelitian setidaknya memahami tentang keadaan Desa Srumbung, oleh karena itu lebih jelasnya gambaran umum Desa Srumbung, Kecamatan Srumbung Kabupaten Magelang adalah sebagai berikut:

Desa Srumbung berada di sebelah barat daya Gunung Merapi sehingga termasuk daerah bahaya satu dari ancaman letusan Gunung Merapi di Desa ini terdapat sebuah pos pengamatan Gunung Merapi yang terletak di Dusun Ngepos, yang dibangun sejak zaman Belanda Desa Srumbung menjadi daerah penghasil salak pondoh, salah satu farietas yang dihasilkan adalah Salak Nglumut. Luas wilayah Desa Srumbung 207.7 Ha, dengan batas wilayah sebelah utara Desa Ngablak Kecamatan Srumbung, sebelah Selatan Desa Jumoyo Kecamatan Salam, sebelah Barat Desa Mranggen Kecamatan Srumbung dan sebelah Timur Desa Kradenan Kecamatan Srumbung. Sedangkan jarak dari pusat Kecamatan satu kilometer, jarak dari Pusat Pemerintahan Kabupaten dua puluh kilo meter, jarak dari

kota/Ibukota Kabupaten dua puluh kilo meter serta jarak dari Ibukota Provinsi berjarak seratus kilo meter. Dijaman yang semakin *modern* ini perkembangan khususnya di bidang usaha banyak sekali cara apa yang bisa menarik konsumen untuk memudahkan mendapatkan barang/kebutuhan yang mereka perlukan, kondisi seperti ini juga dimanfaatkan oleh para pedagang kecil yang ada di Desa Srumbung,



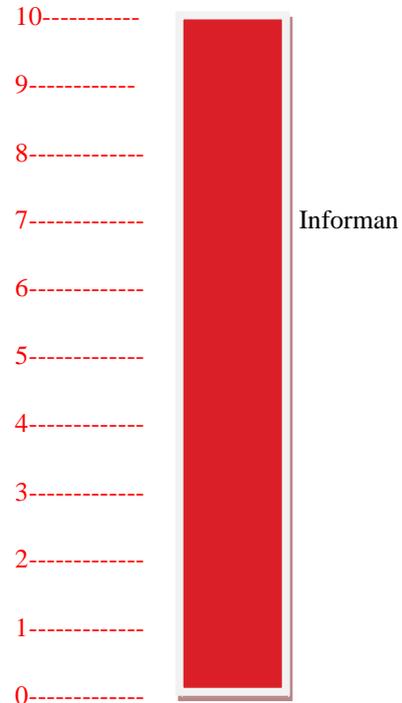
Gambar 2. Hasil wawancara dengan pedagang kecil di Desa Srumbung dokumen pribadi

kondisi seperti ini terjadi di mana saja, karena pedagang sudah bisa melihat dimana tempat yang dirasa strategis untuk menjajakan dagangannya agar para konsumen mudah untuk mendapatkannya. Dengan adanya tempat tempat yang dianggap strategis ini oleh para pengusaha/pedagang maka tempat ter sebut akan secepatnya dipakai untuk membuka toko-toko untuk usaha dan sayangnya pengusaha tersebut tidak pernah berpikir bahwa keberadaan usaha tersebut sangatlah mengganggu pedagang kecil yang ada di sekitar lokasi tersebut. Dengan banyaknya pengusaha pengusaha yang masuk di pedesaan maka tidak menutup kemungkinan untuk menjadikan permasalahan baru di Desa tersebut, persaingan dengan pedagang kecil pasti akan terjadi gesekan gesekan yang timbul dengan adanya pedagang baru yang banyak bermunculan di wilayah tersebut, karena usaha tersebut sudah lama dirintis bahkan mungkin dari nenek moyang, akan tetapi setelah adanya pengusaha yang dari luar masuk Desa tersebut menjadikan permasalahan tersendiri yang di rasakan oleh pedagang kecil yang berada di sekitarnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum membahas lebih dalam tentang penelitian dengan judul Dampak Pedagang Kecil Terhadap Adanya Ritel (pedagang eceran) di Desa Srumbung Kecamatan Srumbung Kabupaten Magelang Jawa Tengah, Untuk itu peneliti akan melihat dulu difinisi tentang apa yang dimaksud dengan pedagang kecil

itu sendiri. Pedagang kecil (retailer) adalah pedagang yang memperjual belikan barang dalam jumlah kecil. Biasanya berupa toko eceran yang langsung menjual barangnya kepada konsumen untuk di konsumsi. (Pustaka Eko Sujatmiko, Kamus IPS, Surakarta Aksara Sinergi Media Cetakan 1, 2014 hal 231). Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada para pedagang kecil yang berjualan di Desa Srumbung, ditemukan permasalahan dalam berjualan di tempat yang sudah lama dia tempati. Adapun kendala dan masalah yang dirasakan oleh pedagang kecil yang ada di Desa Srumbung adalah sebagai pedagang yang sudah lama berjualan di wilayahnya sendiri merasa terganggu dengan adanya pedagang pendatang yang berjualan dengan skala besar sama mengecernya tapi pedagang tersebut lebih berfareasi barang dagangannya dan tempat yang dia pakai untuk berjualan lebih strategis dengan kemasan yang lebih bagus serta pelayanan yang lebih canggih di bandingkan dengan pedagang kecil yang sudah lama berjualan di Desa Srumbung tersebut, yang akhirnya menimbulkan persaingan yang kurang menguntungkan bagi pedagang yang ada di Desa tersebut, permasalahan yang lain tentang pendapatan yang semakin berkurang bagi pedagang kecil yang ada di Desa Srumbung tersebut.



Sumber :Wawancara Peneliti dengan ke 10 Informan pedagang kecil di Desa Srumbung

Gambar 3. Hasil Wawancara Peneliti

Pada kenyataannya dari wawancara peneliti dengan pedagang kecil di Desa Srumbung mayoritas menjadikan permasalahan terutama dalam persaingan perdagangan dalam mendapatkan pendapatan setiap harinya hal ini di sebabkan karena berkurangnya pembeli yang dilakukan oleh masyarakat sekitar Desa Srumbung dengan adanya pedagang dengan skala lebih besar dibandingkan dengan pedagang kecil yang ada di Desa Srumbung tersebut.



Sumber : Hasil wawancara Peneliti dengan ke 10 Informan (pedagang kecil)

Gambar 4. Hasil Wawancara

Dalam wawancara dengan pedagang kecil di Desa Srumbung ada satu orang yang berbeda jawabannya atas nama Bapak Nado, beliau menyatakan bahwa dengan adanya pedagang yang dari luar masuk ke Desa Srumbung tidak mengganggu, dengan alasan asal dagangannya tidak sama dengan apa yang dijual oleh pedagang kecil di Desa Srumbung tersebut.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan informan diketahui bahwa terdapat beberapa perubahan sosial yang mengarah pada dampak negatif maupun positif akibat kehadiran pedagang eceran dengan skala besar terhadap pedagang kecil di Desa Srumbung. Dampak negatif akibat kehadiran pedagang eceran dengan skala besar terhadap pedagang kecil di desa Srumbung merupakan bentuk-bentuk perubahan sosial yang bersifat menghambat perkembangan pedagang kecil

itu sendiri. Melalui penelitian diketahui dampak sosial ekonomi tersebut adalah (1) penurunan omset penjualan pedagang kecil Desa Srumbung akibat turunnya jumlah pembeli (2) semakin lama jumlah pedagang kecil di Desa Srumbung semakin berkurang akibat merebaknya pedagang eceran dengan skala besar (3) persaingan pedagang kecil di Desa Srumbung dengan pedagang eceran dengan skala besar yang memaksa pedagang kecil di Desa Srumbung harus terhambat kondisinya (4) meningkatnya persaingan antar pedagang kecil di Desa Srumbung yang menimbulkan konflik dan cara berdagang yang kurang sehat antar pedagang yang satu dengan pedagang yang lain di Desa Srumbung. Disisi lain muncul perubahan sosial dalam bentuk-bentuk positif. Bentuk-bentuk positif dalam perubahan sosial yang dialami oleh para pedagang kecil di Desa Srumbung akibat kehadiran pedagang eceran dengan skala besar merupakan strategi-strategi dalam upaya adaptif serta inovatif yang diterapkan pedagang untuk mempertahankan eksistensinya.

Faktor-faktor yang membuat pengunjung tetap loyal memilih berbelanja di pedagang kecil yang ada di Desa Srumbung adalah (1) harga yang ditawarkan pedagang kecil di Desa Srumbung lebih murah dibandingkan dengan harga yang ada di pedagang eceran dengan skala besar (2) kedekatan yang terjalin antara pedagang dan masyarakat yang ada di Desa Srumbung (3) upaya meningkatkan pelayanan kepada para pembeli yang dilakukan oleh pedagang kecil yang ada di Desa Srumbung.

Untuk Pemerintah Daerah/pembuat kebijakan jarak ideal toko ritel dengan pedagang kecil harus ditentukan dengan jelas, ritel berskala besar sebagai mitra usaha bagi pedagang kecil, ritel dengan skala besar menggandeng pedagang kecil menjadi tomira (toko milik rakyat), agar bisa digandeng ritel maka, masyarakat wajib memiliki koperasi sebagai badan hukum yang disyaratkan ritel, agar keluhan yang ditemukan perlu kebijakan yang mengatur hubungan yang saling menguntungkan ritel dengan skala besar dengan masyarakat pedagang kecil, potensi yang menjadi unggulan harus di tonjolkan dalam usahanya, contoh produk salak lumut yang menjadi unggulan Desa Srumbung tersebut.

Peraturan mengenai toko modern diatur dalam Perpres No. 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern ("Perpres 112/2007").Peraturan mengenai toko modern diatur dalam Perpres No. 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern ("Perpres 112/2007").

Bagi para peneliti dibutuhkan penelitian lebih lanjut mengenai dampak keberadaan pedagang eceran dengan skala besar terhadap pedagang kecil dalam lokasi yang berbeda, dengan demikian dapat memberikan gambaran secara menyeluruh mengenai kehadiran pedagang berskala besar tersebut terhadap pedagang kecil.

REFERENSI

- Berman dan Evan. 2007. *Manajemen Ritel*. Jakarta: Erlangga.
- Gilbert, David. 2003. *Retail marketing management (2nd ed)*. England: Prentice-Hall
- Hamidi, 2010, *Metodologi Kualitatif*, UMM Press Malang
- Kotler, 2007. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : Prenhalindo.
- Kotler dan Armstrong. 2003. *Dasar-Dasar Pemasaran, Jilid-1, Edisi ke-9*. Jakarta: Indeks
- Nawawi, Martini Hadari, 1991 *Dasar dan Penyusunan Angket dan Observasi* Rusdakarya, Jakarta

- Sutrisno Hadi,1981, *Metodologi Research*, Yayasan Penerbit Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada Yogyakarta.
- Sudjana, Asep. 2005. *Manajemen Ritel Modern*. Yogyakarta: Graha ilmu.
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran, Edisi 3*. Yogyakarta: ANDI.
- Widya, Utami Christina. 2008. *Manajemen Barang Dagang dalam Bisnis Ritel*. Malang: Bayu media Publishing.

PROFIL PENULIS

Name	: Suparna
Date Of Birth	: Juli, 3, 1960
Nationality	: Indonesia
Religion	: Moslem
Address	:Klagaran Sendangrejo Minggir Sleman Yogyakarta
Email	: suparna8989@gmail.com
Mobile	: 085868144155