

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Selama melakukan penelitian, penulis berusaha mendapatkan data sebanyak-banyaknya mengenai persaingan pasar tradisional dengan pasar modern Aneka Jaya di Mranggen dalam etika bisnis Islam. Berdasarkan uraian dari laporan penelitian yang telah penulis kemukakan di depan, maka Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti di dua objek yakni pasar tradisional Mranggen dan pasar modern Aneka Jaya Mranggen, menghasilkan beberapa poin mengenai bentuk persaingan atau strategi yang dilakukan oleh kedua pasar tersebut dalam tujuannya untuk mempertahankan eksistensi dan lebih baik lagi jika dapat menarik konsumen untuk datang dan berbelanja di tempat tersebut. Strategi yang digunakan antara lain :

1. Strategi yang dilakukan pasar tradisional untuk menghadapi Persaingan.

Bentuk strategi bersaing Pasar Tradisional Mranggen antara lain :

a. Strategi Harga

Para pedagang pasar tradisional masih tetap dan akan selalu memberlakukan sistem tawar-menawar dalam harga, sehingga harga dipasar bersifat fleksibel atau tidak kaku, sehingga diharapkan konsumen akan melihat ada daya tarik tersendiri dari pasar tradisional dibanding pasar modern.

b. Strategi Pelayanan

Pelayanan pedagang di pasar tradisional Mranggen sangat berpengaruh penting dalam strategi untuk menarik konsumen, pelayanan membutuhkan kerja keras dalam penawaran dan komunikasi dengan baik kepada konsumen yang lewat atau yang berjalan di depan tempat pedagang, semua tergantung pada pedagang yang menawarkan serta keramahan dan sopan santun yang telah dilakukan oleh pedagang pasar Tradisional.

c. Strategi Kualitas barang

Kualitas produk atau barang yang di jual di pasar tradisional Mranggen mengambil produk atau barang tidak kalah bagus kualitasnya dengan kualitas produk di pasar modern, bahan yang hampir mirip tetapi dengan harga yang terjangkau atau miring. Kualitas tersebut bisa dikatakan kualitas menengah kebawah dengan harga yang terjangkau dan memenuhi kapasitas pada konsumen menengah kebawah.

d. Distributor (pemasok)

Distributor (pemasok) barang untuk di jual belikan di pasar tradisional adalah produk – produk yang sama dengan produk pasar modern contoh produk dari unilever, pemasok bekerja sama dengan para pedagang yang sudah lama berlangganan, sistem harga pemasok produk tertentu mempunyai kesepakatan tersendiri dengan para pedagang, dalam menentukan harga dan menentukan nilai yang

disepakati kedua belah pihak, kesepakatan harga para pedagang mengikuti pemasok dan menjualnya dengan harga yang minim disertai tawar menawar harga.

2. Strategi yang Dilakukan Swalayan Aneka Jaya Mranggen Menghadapi Persaingan antara lain :

a. Strategi pelayanan

Dalam strategi pelayanan di swalayan Aneka Jaya tidak dengan pelayanan manual tetapi dengan prosedur pemasaran dalam perusahaan di antaranya :

1) Pramuniaga (*sales promotion girl*)

Yang di tekankan oleh swalayan Aneka Jaya antara lain :

a) Performance

Performance ini merupakan tampilan fisik yang dapat di indra dengan menggunakan penglihatan. Dalam prespektif ini, performance juga mengilustrasikan tentang bawahan seseorang, pembawahan ini diukur dari penampilan fisik dan desain pakaian, ukuran dari bawahan ini subyektif.

b) Communicating style

Communicating style ini mutlak harus terpenuhi oleh sales promosi girls karena melalui komunikasi ini akan mampu tercipta interaksi antar konsumen dengan *sales promosi girls*. Komunikasi ini diukur dari gaya bicara dan cara berkomunikasi. Dan pengukur atas *Communicating style*

ini dikembalikan kepada konsumen karena bisa bersifat obyektif. Komunikasi yang baik yaitu daya upaya seseorang di dalam menilai dan mencetuskan segala sesuatu dengan cara sebijaksana mungkin

c) *Body languenge*

Body languenge ini lebih mengarah pada gerakan fisik (lemah lembut, sopan santun, dan lainnya) gerak tubuh ketika menawarkan produk dan sentuhan fisik (*body touch*) adalah deskripsi dari *Body languenge*. Namun dalam swalayan Aneka Jaya para pramuniaga tidak diperkenankan untuk kontak fisik dengan pembeli karena meminimalisir hal yang tidak diinginkan semisal terjadi pelecehan atau hal yang tidak baik lainnya.

2) Pelayanan kasir

Kasir istilah yang sangat luas dan dapat mencakup mereka yang beroperasi register di Swalayn Aneka Jaya, kepada mereka yang sesekali menangani uang sebagai bagian dari bisnis. Ada beberapa tanggung jawab diharapkan potensi termasuk menelepon penjualan, mengambil kembali, mengeluarkan kuitansi, menghitung perubahan, dan menjalankan register atau peralatan lain yang diperlukan untuk proses pembayaran.

b. Strategi Produk

penyediaan barang-barang yang sesuai dengan bisnis yang dijalani oleh pengecer (produk berbasis makanan, pakaian, barang kebutuhan rumah tangga), Aneka Jaya berkonsentrasi dalam keragaman produk mereka, biasanya menjual line produk tunggal atau sempit tetapi dengan tingkat kelengkapan produk yang tinggi.

c. Strategi Harga

Dalam strategi harga aneka jaya Mranggen Demak menggunakan bentuk persaingan diskon, card Aneka Jaya, paket beli 2 gratis 1, antara lain :

1) Potongan Harga (*Discount*)

Potongan harga (*discount*) merupakan pengurangan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli sebagai penghargaan atas aktivitas tertentu dari pembeli yang menyenangkan bagi penjual.

2) Kartu Aneka jaya (*card Aneka Jaya*)

Pada setiap pelanggan atau pembeli di aneka jaya dianjurkan untuk mendaftar atau membuat card aneka jaya. nantinya setiap konsumen yang telah memiliki kartu member akan mendapat beberapa keuntungan, diantaranya ialah potongan harga pada saat konsumen berbelanja di aneka jaya. Minimal belanja setiap kali datang ialah Rp70.000, yang akan mendapatkan 1 point dan setiap 1 point tersebut mendapatkan potongan harga 5%. Selain

itu konsumen dapat diikutkan dalam undian berhadiah pada waktu tertentu saat ada promo undian khusus.

3) Beli 2 gratis 1

Pada setiap pembelian dua produk akan mendapatkan bonus 1 produk yang sama (paket), contoh pembeli yang datang di aneka jaya pasti memilih dan memilah produk yang ada bonusannya yang tertera di label produk tersebut, karena setiap produk yang memiliki promo khusus, akan diberi label khusus sehingga konsumen akan dapat dengan mudah mengetahuinya, hal itu dilakukan untuk mendapat kemudahan dan harga yang murah bagi konsumen. Dalam konsep ini Swalayan Aneka Jaya yang bekerja sama dengan Distributor dan kerja sama ini akan saling menguntungkan antara penjualan produk dari perusahaan distributor dan Aneka Jaya, karena memberikan peluang untuk memperbanyak penjualan dan menarik konsumen.

d. Strategi Distribusi

Distributor umumnya memberikan diskon kepada Swalayan Aneka Jaya serta grosir sekitar 3% lebih murah dibandingkan dengan diskon yang diberikan kepada toko biasa. Distributor bisa memberikan diskon lebih besar jika pihak swalayan tersebut melakukan promosi dagang untuk produk baru atau memberikan insentif berupa diskon kepada pasar modern Aneka Jaya yang melakukan pembayaran lebih cepat yang besarnya sama dengan bunga bank, atau sedikit lebih tinggi.

Selain itu, swalayan sering kali hanya mengambil margin sangat tipis, yaitu untuk suatu produk yang laris terjual dengan pertimbangan bahwa modal kerja mereka lebih murah. selain hanya mengambil margin yang sangat tipis juga memberikan semua fasilitas yang diperoleh dari distributor, baik berupa promosi dagang maupun insentif diskon kepada konsumennya.

e. Strategi Promosi

Promosi yang dilakukan Swalayan Aneka Jaya adalah kerja sama dengan distributor perusahaan produk tertentu.

Bentuk promosi yang dilakukan oleh Aneka jaya adalah:

1) Iklan melalui brosur (*advertising*)

Aneka jaya membagikan brosur ke daerah sekitar kecamatan Mranggen setiap tiga kali sebulan yakni awal, pertengahan dan akhir bulan.

2) Papan reklame atau baleho yang terpampang di setiap depan toko Aneka Jaya untuk menarik perhatian konsumen yang melewati Aneka Jaya

f. Strategi undian berhadiah

Dalam strategi ini bertujuan untuk menarik loyalitas konsumen untuk berbelanja di Aneka Jaya Mranggen terdapat strategi undian berhadiah, undian berhadiah ini di adakan setiap enam bulan sekali, dengan tujuan supaya para konsumen berlomba-lomba mendapatkan

undian tersebut. Hadiah yang di tawarkan adalah barang - barang elektronik, hewan qurban di saat mendekati idul adha.

B. SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan maka saran yang dapat di ajukan adalah :

1. Bagi pedagang pasar tradisional maupun modern (objek penelitian) hendaknya berusaha senantiasa meningkatkan keragaman produk terutama pada ketersediaan produk secara lengkap dan berkualitas, serta memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen. Dan lebih peduli untuk menambah wawasan dalam bidang usaha ritel.
2. Bagi Pemerintah seharusnya perlu memikirkan kelangsungan hidup pedagang pasar tradisional Mranggen, ini dapat diwujudkan dengan mengatur tata letak (lokasi) pasar modern dengan pasar Tradisional. Dan pemerintah harus melakukan perlindungan usaha kecil ritel dengan mengeluarkan kebijakan yang memfasilitasi terciptanya *equal playing field* (harmoni) antara usaha kecil, menengah dan besar.
3. Memberikan kesempatan para pedagang pasar tradisional untuk mengambil keuntungan dari peluang pertumbuhan permintaan masyarakat serta membantu mengantisipasi perubahan lingkungan yang akan mengancam keberadaan pasar tradisional. Ini dikarenakan sifat para pedagang tradisional yang pada umumnya lemah dalam banyak hal, maka diperlukan peran pemerintah untuk secara aktif memberdayakan pedagang tradisional. Hal ini dapat dilakukan dengan cara membantu memperbaiki

akses mereka dalam mendapatkan informasi, modal, dan hubungan dengan produsen atau supplier (pemasok).

4. Bagi peneliti selanjutnya, hendaknya untuk memperluas penelitian sehingga diperoleh informasi yang lebih lengkap tentang dampak keberadaan pasar modern terhadap pasar tradisional.

C. PENUTUP

Alhamdulillah, dengan rasa syukur ke hadirat Allah SWT akhirnya penulis dapat menyelesaikan laporan penelitian ini. Penulis menyadari meskipun telah berusaha semaksimal mungkin, namun kekurangan dan kesalahan tetaplah menjadi suatu keniscayaan atas diri manusia. Penulis berharap setitik usaha berupa penelitian ini bermanfaat bagi penulis sendiri, pedagang dan pengelola pasar tradisional dan pasar modern Aneka Jaya, dan siapapun yang membaca hasil penelitian ini. Penulis sadar sepenuhnya akan segala kekurangan dalam berbagai hal. Untuk itu, kritik dan saran senantiasa penulis harapkan demi perbaikan skripsi ini ke depan serta perluasan pengetahuan keilmuan bagi kita semua.

Akhirnya, hanya pada Allah yang menjadi tumpuan untuk memohon pertolongan, penulis mengharapkan keridlaan dan petunjuk dalam mencari jalan yang baik dan benar sehingga dapat memberikan kemanfaatan bagi kita semua. Semoga ini menjadi bagian dari setetes pengetahuan yang Allah berikan pada umat manusia dari selaksa samudera ilmunya. Amin.