

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Gambaran Umum Pasar Gembong

a. Letak Geografi Pasar Gembong

Pasar Gembong terletak di kawasan Kecamatan Gembong Kabupaten Pati. Dibangun tahun 1934. Terletak di Jl. Raya Gembong – Kudus, Kecamatan Gembong Kabupaten Pati.

- 10.500 m dari Kantor Pengelolaan Pasar Kabupaten Pati
- 500 m dari kantor Kecamatan Gembong
- 500 m dari Polsek Gembong
- 10 m dari Puskesmas Gembong
- 100 m dari KUD Gembong

b. Batas Wilayah Pasar Gembong

- Bagian utara berbatasan langsung dengan Puskesmas Gembong
- Bagian selatan berbatasan langsung dengan jl. Raya Pati – Colo
- Bagian timur berbatasan langsung dengan jalan raya ke kantor Kecamatan Gembong (arah Polsek Gembong)
- Bagian barat berbatasan dengan pekarangan penduduk setempat

c. Luas Pasar Gembong

Luas lahan pasar 6.360 m², status kepemilikan lahan tanah pemerintah Kabupaten atau Kota. Dengan peruntukan lahan sesuai RT RW setempat. Luas halaman/ pelataran ±180 m², luas bangunan ±6.180 m². Terdiri dari kios, kios darurat, los, los darurat, los swadaya, kantor dan kamar mandi, WC, serta pelataran pasar. Luas fasilitas Pasar Gembong :

- Kios darurat = 172,5 m²
- Los darurat = 135,25 m²
- Kios = 320 m²

- Los swadaya I = 163,25 m²
- Los swadaya II = 85 m²
- Los swadaya III = 150,75 m²
- Los swadaya IV = 64 m²
- Los I = 69,25 m²
- Los II = 54 m²
- Los III = 41 m²
- Los IV = 66,25 m²
- Kantor dan WC = 126 m²
- Pagar pasar = 96,3 m²
- Tempat sampah = 6 m²
- Tempat parkir = 200 m²
- Saluran keliling = 351 m²

2. Status, Klasifikasi Dan Jenis Pasar

Dasar :

- Peraturan bupati No. 15 Tahun 2012 tentang Pedoman Pelaksanaan Retribusi Pasar
- Peraturan bupati No. 16 Tahun 2012 tentang Pedoman Pelaksanaan Retribusi Pelayanan Pasar Grosir Dan Pertokoan

Jenis :

- jenis pasar daerah yang dikelola daerah

Status :

- Pasar Gembong merupakan pasar daerah yang dikelola oleh pemerintah.

Klasifikasi pasar : kelas 1B

- Struktur bangunan permanen berjumlah antara 40% sampai 60 %.
- Waktu beroperasi lebih dari 10 jam.

3. Pedagang Dan Komoditi Yang Diperdagangkan

Asal pedagang berasal dari Pati, Gembong, Kudus.

a. Jumlah Pedagang

Tabel 4.1

Data Jumlah Pedagang Pasar Gembong

LOKASI	JUMLAH PEDAGANG
Kios	66
Kios darurat	22
Los	287
Los darurat	23
Los swadaya	73
Jumlah total	471

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa jumlah pedagang Pasar Gembong mencapai 471 pedagang yang menempati beberapa bagian seperti kios ada 66 pedagang, kios darurat ada 22 pedagang, los darurat ada 23 pedagang, los swadaya 73pedagang dan yang paling banyak menempati los terdapat 287 pedagang.

b. Komoditi Yang Diperdagangkan

Tabel 4.2

Data Komoditi Yang Diperdagangkan Di Pasar Gembong

KOMODITI	SATUAN
Kain	M
Konfeksi	Kodi
Beras	Kg
Palawija	Kg
Ikan	Kg
Daging	Kg
Sayuran	Kg
Tahu Tempe	Buah
Buah	Kg

Makanan	Kg
Gerabah	Buah
Sembako	Buah

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa, komoditi yang diperdagangkan di Pasar Gembong kebanyakan bahan pokok rumah tangga dan barang-barang penunjangnya. Pendistribusian komoditi Pasar Gembong dapat melayani masyarakat sekitar dari berbagai dukuh seperti Gembong, Bremi, Bageng, Klakahkasihan, Tergo, Glagah.

4. Pelaksanaan Penarikan Retribusi Pasar

a. Pelaksanaan Penarikan Retribusi Pasar

- Retribusi dipungut menggunakan SKRD atau dokumen lain yang dipersamakan dan berupa karcis.
- Pemungutan retribusi dilaksanakan oleh pegawai pasar setempat yang ditugaskan oleh pejabat yang ditunjuk.

b. Dasar Hukum Penarikan Retribusi

- Peraturan Daerah Kabupaten Pati No. 6 Tahun 2008 tentang Pasar.
- Peraturan Daerah Kabupaten Pati No. 11 Tahun 2011 tentang Retribusi Jasa Usaha.
- Peraturan Daerah Kabupaten Pati No. 12 Tahun 2011 tentang Retribusi Perizinan Tertentu.
- Peraturan Daerah Kabupaten Pati No. 13 Tahun 2011 tentang Retribusi Jasa Umum.
- Keputusan Bupati Pati No. 27 Tahun 2002 tentang Pelaksanaan Pemungutan Retribusi Pelayanan Persampahan/ Kebersihan Dilingkungan Pasar.
- Peraturan Bupati Pati No. 15 Tahun 2012 tentang Pedoman Pelaksanaan Retribusi Pelayanan Pasar.
- Peraturan Bupati Pati No. 16 Tahun 2012 tentang Pedoman Pelaksanaan Retribusi Pelayanan Pasar.

c. Jenis Dan Nominal Penarikan Retribusi

- Tarif untuk retribusi pedagang pasar

Tabel 4.3

Data Tarif Retribusi Pedagang Pasar Gembong

Lokasi	Jenis Bangunan	Tarif	
		Harian/m ²	Bulanan/m ²
Pasar	a. Los		
Kelas 1B	- Non Daging	Rp. 300,-	Rp. 7.500,-
	- Daging	Rp. 500,-	Rp. 12.500,-
	b. Kios	Rp. 400,-	Rp. 10.000,-
	c. Peralatan	Rp. 200,-	Rp. 5.000,-

(sumber : menurut PERDA nomor 13 tahun 2011 tentang Retribusi Pasar) .

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa, tarif retribusi pasar untuk pedagang daging yang paling tinggi tarifnya sedangkan untuk pedagang peralatan yang paling rendah.

- Tarif retribusi parkir

Tabel 4.4

Data Tarif Retribusi Parkir Pasar Gembong

Jenis Kendaraan	Tarif
Mobil Pribadi, Pick Up	Rp. 2.000,-
Bis, Truck	Rp. 3.000,-
Sepeda Motor	Rp. 1.000,-
Sepeda, Dokar	Rp. 500,-

(sumber : menurut PERDA Nomor 11 Tahun 2011)

Dari tabel diatas dapat dilihat, tarif parkir di Pasar Gembong termasuk murah. Tarif termahal padakendaraan jenis bis dan truck, sedangkan tarid termurah pada jenis kendaraan sepedadan dokar.

- Untuk retribusi pelayanan kebersihan pasar, tarif digolongkan menurut jenis fasilitas yang terdiri dari halaman dan pelataran los atau kios.

Tabel 4.5

Data Tarif Pelayanan Kebersihan Pasar Gembong

Lokasi	Jenis Bangunan	Tarif	
		harian	Bulanan
Pasar	Kios	Rp. 400,-	Rp. 10.000,-
	Los	Rp. 300,-	Rp. 7.500,-
	peralatan	Rp. 200,-	Rp. 6.000,-

(sumber : menurut keputusan bupati nomor 27 tahun 2002)

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa, tarif untuk kebersihan pasar digolongkan menurut jenis fasilitas yang terdiri dari los atau kios dan pelatarannya. Tarif tertinggi pada kios sedangkan tarif rendah pada toko peralatan.

5. Sarana Dan Prasarana

a. Kios Dan Los

Tabel 4.6

Data Kios Dan Los Pasar Gembong

Keterangan	Bahan Bangunan	Ukuran
Kios Darurat	Kayu	2 x 2
Los Darurat	Kayu	3 x 2
Kios	Tembok	4 x 4
Los Swadaya	Kayu	2,5 x 1
Los	Kayu	2 x 2

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa, kios dan los di Pasar Gembong terbuat dari tembok dan kayu yang mempunyai ukuran tidak terlalu besar.

b. Peralatan

Tabel 4.7

Data Peralatan Pasar Gembong

Keterangan	Bahan Bangunan	Ukuran
Peralatan 1	Perkerasan	2 m ²
Peralatan 2	Perkerasan	76 m ²
Peralatan 3	Perkerasan	9 m ²
Peralatan 4	Perkerasan	62 m ²
Peralatan 5	Perkerasan	6 m ²

Dari tabel diatas, peralatan Pasar Gembong terdiri dari beberapa peralatan yanb mempunyai ukuran berbeda-beda tergantung pada kegunaannya.

c. Kantor Pasar

Tabel 4.8

Data Kantor Pasar Gembong

Keterangan	Bahan Bangunan	Ukuran
Kantor pengelola	Tembok	36 m ²

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa kantor pasar hanya ada 1 yaitu kantor pengelola saja yang ukuranya sedang dan terbuat dari tembok.

d. Sarana

Tabel 4.9

Data Sarana Yang Ada Di Pasar Gembong

Keterangan	Jumlah	Ukuran
MCK	1 bangunan	3 x 4

Dari tabel diatas dilihat bahwa, sarana yang terdapat di Pasar Gembong ada MCK yang ukuranya tidak terlalu besar hanya 3 x 4 m² saja, karena pasar ini termasuk pasar daerah.

e. Prasarana

Tabel 4.10

Data Prasarana Yang Ada Di Pasar Gembong

Keterangan	Bahan Bangunan	Ukuran
Pagar	Tembok	24, 375 m ²
Area parkir	Landasan Aspal	200 m ²
Tempat Sampah	Wadah Seng Besar	6 m ²
Saluran Air	Pipa	351 m ²

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa, prasarana yang ada di Pasar Gembong terdiri dari pagar dan area parkir.

6. Susunan Organisasi Pasar Gembong

a. Jumlah Karyawan

Jumlah karyawan 10 orang, terdiri dari :

Kepala pasar = 1 orang

Staf administrasi = 2 orang

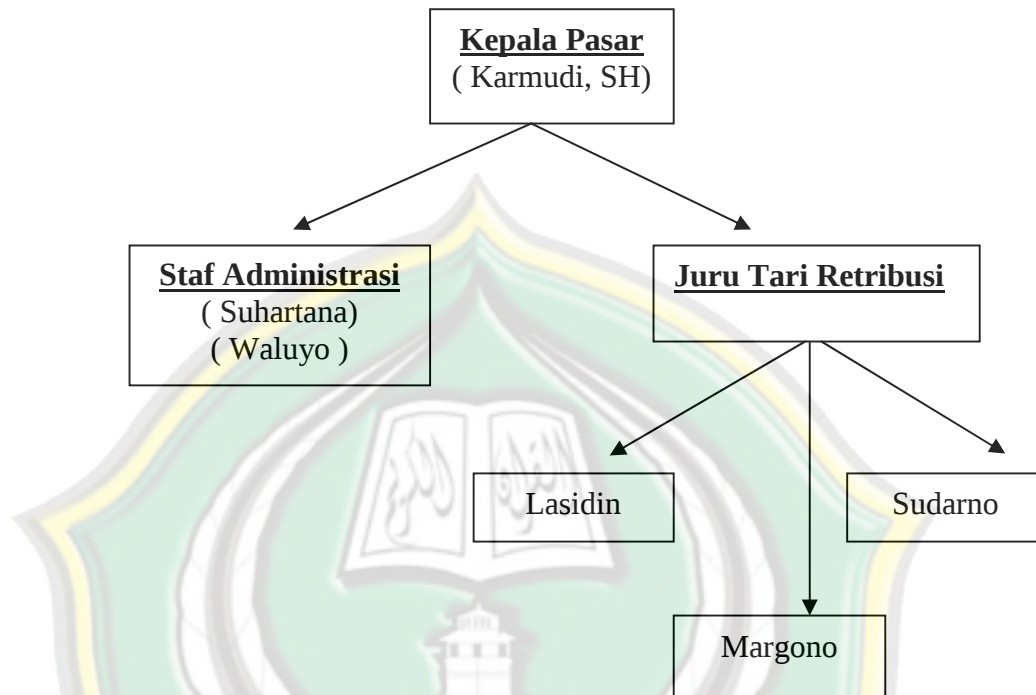
Juru tarik retribusi = 3 orang

Juru kebersihan pasar = 4 orang

b. Struktur Organisasi Pasar Gembong

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Pasar Gembong



Keterangan :

1. Pasar Gembong dikepalai oleh Karmudi, SH
2. Staf administrasi terdiri dari 2 orang : Suhartana dan Waluyo
3. Juru tarik retribusi terdiri dari 3 orang :
 - Lasidin : juru tarik bagian peralatan
 - Margono : juru tarik los bagian selatan
 - Sudarno : juru tarik los bagian utara

B. Data Penelitian

1. Data Strategi Pengelolaan Barang Bisnis Ritel Tradisional (Studi Kasus Di Pasar Gembong)

Berdasarkan hasil wawancara di lapangan yang dilakukan oleh peneliti secara langsung didapat bahwa para pedagang ritel tradisional di Pasar Gembong dalam mengelola barang dagangan sudah baik dan ada beberapa tahapan yang mereka lakukan seperti penuturan beberapa pedagang :

- a. Para pedagang ritel tradisional (pedagang toko di Pasar Gembong).

Ibu Carik

Dari penuturan Ibu Carik, beliau menjual barang berupa 9 bahan pokok dan obat-obatan. Toko beliau dikelola sendiri, strategi beliau dalam mengelola toko dengan menambah barang dagangan sesuai dengan kebutuhan konsumen, menata barang sesuai dengan jenisnya dan menyetok barang tiap hari namun beliau melakukan pembelian secara keseluruhan setiap 2 minggu sekali, beliau mengelola barang dengan melihat informasi toko di masa lalu dan melakukan rencana pembelian serta mengatur arah barang.

Ibu Narti

Dari penuturan Ibu Narti, beliau mengelola usaha dengan baik, menyetok barang tiap hari dari sales yang datang, menjaga kualitas barang dengan baik, tidak rusak dan tidak kadaluwarsa, dan menjual barang sesuai dengan kebutuhan konsumen, dalam mengelola barang dagangan beliau melihat ke informasi toko masa lalu dan melakukan rencana pembelian setiap harinya serta mengatur arah barang dengan menambah barang sesuai dengan kebutuhan dan menata rapi di rak-rak sesuai jenis dan macam-macamnya.

Ibu Dewi

Dari penuturan Ibu Dewi, beliau dalam berbisnis dengan jujur, barang dagangan bermutu baik, dan melayani pembeli dengan baik. Menyetok barang tiap hari seperti bahan pokok, obat-obatan, minuman, makanan, sabun dan lainnya. Tokonya ditata dengan rapi supaya pembeli merasa nyaman. Beliau melakukan kebijakan pembelian dengan menjaga mutu barang yang ada dan mengatur arah barang dengan menata rapi.

Ibu Titik

Dari penuturan Ibu Titik, beliau dalam menjalankan bisnisnya melakukan pelayanan baik dengan konsumen, jujur, menjual barang halal, dan menambah barang dagangan sesuai kebutuhan konsumen. Menyetok barang tiap hari dan melakukan pendataan barang tiap barang datang serta melakukan pembelian keseluruhan setiap seminggu sekali, beliau melakukan kebijakan pembelian dengan menjaga mutu barang secara halal dan menata rapi barang yang dijual.

Ibu Nur Sholikhah

Dari penuturan Nur diatas, beliau melayani pembeli dengan baik, menyetok barang yang berkualitas baik, tidak rusak. Beliau juga melihat informasi toko di masa lalu, serta melakukan penataan barang dengan baik dengan menata di rak-rak yang sudah tersedia.

Ibu Tatik

Dari penuturan Ibu Tatik, beliau melakukan pelayanan baik pada konsumen, melakukan pembelian atau menyetok barang setiap hari dan menata barang dengan rapi. Dan melakukan perhitungan keuntungan tiap hari.

Ibu Wahyu

Dari penuturan Ibu Wahyu, beliau menjual bahan pokok, makanann ringan, minuman, sabun serta kebutuhan anak-anak dan peralatan sekolah. Beliau juga menyetok barang yang bermutu bagus. Di toko beliau pembeli dapat mengambil barang sendiri.

b. Pedagang ritel modern (karyawan alfamart dan indomart)

Mbak mustagfiroh (karyawan alfamart)

Dari penuturannya, pengelolaan barang di alfamart tempat ia bekerja sudah sangat baik, barang ditata dengan rapi, barang datang tiap hari, tokonya difasilitasi dengan alat-alat canggih (ber-ac, cctv) pembayarannya dengan komputer, nyaman, bersih, dan lahan parkir lumayan luas. Pengelolaan barang di alfamart sangatlah baik, pengelolannya melakukan kebijakan pembelian dengan memenuhi kebutuhan masyarakat, melihat informasi toko masa lalu, melakukan pendataan dengan baik setiap terjadi transaksi dan tiap barang datang, perhitungan keuangan di bukukan dengan rapi.

Mbak Elok (karyawan indomart)

Dari penuturannya, pengelolaan indomart sudah baik dilihat dari barang yang disediakan lengkap, tertata rapi, barang datang tiap hari, berkualitas, dan bermutu baik. Indomart menyediakan segala kebutuhan konsumen namun untuk sembako belum begitu lengkap. Kedepannya pengelolaan indomart akan diperbaiki lagi dan fasilitas yang ada akan ditambah supaya lebih lengkap, fasilitas yang ada ac, lahan parkir, mesin tarik tunai (atm), cctv, dan perhitungan dengan komputer.

2. Data Strategi Penentuan Harga Barang Bisnis Ritel Tradisional (Studi Kasus Di Pasar Gembong)

Berdasarkan hasil wawancara di lapangan yang dilakukan oleh peneliti secara langsung didapat bahwa cara penentuan harga para pedagang di Pasar Gembong sebagai berikut :

- a. Pedagang ritel tradisional di Pasar Gembong (pedagang toko di Pasar Gembong)

Ibu Carik

Menurut penuturan beliau, dalam menerapkan harga masih menggunakan sistem tradisional belum ada rumus-rumus tertentu, beliau juga tidak melakukan penyesuaian harga seperti diskon, dan promo khusus jika ada itupun langsung dari salesnya.

Ibu Narti

Dari penuturan Ibu Narti, beliau dalam perhitungan penetapan harga masih tradisional mengambil keuntungan 500-1000 untuk barang yang sudah dikemas seperti minuman kardus. Untuk keperluan mandi beliau mengambil keuntungan 200-300 saja. Beliau tidak berani memberikan diskon ada konsumen karena terkendala modal. Untuk para pelanggan boleh berhutang dengan syarat dibayar tepat waktu supaya perputaran modal bisa lancar.

Ibu Dewi

Dari penuturan beliau, dalam memberikan harga tergantung harga beli dari salesnya, mengambil keuntungan sedikit tidak berani banyak supaya pelanggan tetap ramai.

Ibu Titik

Dari penuturan beliau, pemberian harga atau penetapan harga masih sederhana dengan mengambil keuntungan 500 rupiah untuk barang bungkusan pack, dan untuk barang perbuah sekitar 200 rupiah saja. Hal itu dilakukan supaya tetap ramai pembeli dengan menetapkan harga murah, beliau tidak memberlakukan bonus namun boleh hutang.

Ibu Nur Sholikhah

Dari penuturan beliau, penetapan harga tidak menggunakan teori khusus masih tradisional, mengambil keuntungan sedikit tidak berani banyak.

Ibu Tatik

Dari penuturan beliau, harga jual di tokonya seperti toko lain, mengambil keuntungan sedikit sesuai harga beli dari salesnya, jika ada promo itupun dai sales langsung.

Ibu Wahyu

Dari penuturan beliau, harga jual masih standart menggunakan penetapan harga tradisional tidal ada rumus tertentu, namun beliau mengadakan promo tiap akhir bulan dan berani memberikan diskon tapi tidakboleh hutang.

b. Pedagang ritel modern (karyawan alfamartdan indomart)

Mbak mustagfiroh (karyawan alfamart)

Dari penuturannya, harga jual di alfamart cukup ekonomis namun kadang pemikiran orang harga jual di alfamart mahal padahal sama saja. Untuk penentuan harga tiap buah dihitung dengan menggunakan rumus harga jual diperoleh dari harga beli (per buah) ditambah dengan laba yang diinginkan. Di alfamart rutin tiap minggu ada promo dan ada diskon untuk barang tertentu, untuk para konsumen alfamart di peringan dengan adanya kartu member alfamart yang nantinya memberikan keringanan pembayaran hingga 3% tergantung banyak barangnya.

Mbak elok (karyawan indomart)

Dari penuturannya, indomart memberikan harga standart sesuai dengan toko-toko yang lain, namun di indomart kadang ada bonus, dan diskon-diskon untuk barang tertentu. Setiap bulan juga ada promo. Untuk penentuan harga jual perbuah diambil dari harga beli perbuah ditambah laba atau keuntungan.

3. Data Hambatan Yang Dihadapi Ritel Tradisional (Studi Kasus Di Pasar Gembong)

Berdasarkan hasil wawancara di lapangan yang dilakukan oleh peneliti secara langsung didapat beberapa penuturan para pedagang :

a. Pedagang ritel tradisional Pasar Gembong

Ibu Carik

Dari penuturan beliau, dalam bisnis pasti ada kendalanya bisa di akibatkan karena kurangnya modal, sepi pembeli, namun rejeki sudah ada yang mengatur.

Ibu Narti

Dari penuturan beliau, berdagang ada hambatannya ramai dan sepi itu sudah pasti. Jika sepi perputaran uang tidak lancar imbasnya pada persediaan barang ditoko.

Ibu Dewi

Dari penuturan beliau, hambatan dalam usahanya jika pembeli sepi, penetapan harga yang kurang pas, dan kurangnya modal.

Ibu Titik

Dari penuturan beliau, hambatannya jika ada pembeli yang hutang da membayarnya tidak tepat waktu akan mengakibatkan perputaran uang tidak stabil sehingga modal untuk menambah persediaan kosong.

Ibu Nur Sholikhah

Dari penuturan beliau, hambatan bisnisnya jika sepi pembeli dan persediaan barang atau sudah telanjur nyetok barang otomatis barang tidak bisa habis maka akan rugi meskipun sedikit dan pengembalian modal terhambat jika ada pembeli yang hutang dan tidak tepat waktu bayarnya.

Ibu Tatik

Dari penuturan beliau, hambatan terjadi jika pembeli telat bayar hutang dan persediaan menipis.

Ibu Wahyu

Dari penuturan beliau, dalam bisnis pasti ada pasang surutnya kadang ramai kadang sepi seperti jika ada tempat lain yang memberikan harga lebih rendah otomatis akan pindah ke tempat lain, jika dalam penentuan harga kurang tepat akan mengalami kerugian dan barang yang dijual tidak sesuai kebutuhan konsumen .

b. Pedagang ritel modern (karyawan alfamart dan indomart)

Mbak Mustgafiroh (karyawan alfamart)

Dari penuturannya, selama ini alfamart berjalan dengan mulus namun sewaktu awal berdirinya alfamart tempat ia bekerja terkendala izin dari pemerintah setempat, dan kendala alfamart terjadi pula jika barang ditoko sudah banyak stoknya dan tidak sesuai target habisnya maka barang yang ada tadi dijual dengan murah tidak sesuai dengan harga jual yang sebenarnya, dan alfamart juga harus berani mengeluarkan modal diluar modal persediaan untuk melakukan promosi-promosi disetiap bulannya.

Mbak Elok (karyawan indomart)

Menurut penuturannya, bisa dikatakan tidak ada hambatan dalam berjalannya bisnis dan berdirinya indomart ini, namun pengeluaran modal diluar anggaran untuk persediaan barang kadang keluar hal ini karena adanya promosi-promosi dadakan untuk meningkatkan daya beli konsumen.

C. Pembahasan**1. Analisis Strategi Pengelolaan Barang Dagangan Pada Ritel Tradisional (Studi Kasus Di Pasar Gembong)**

Dalam suatu bisnis sangat diperlukan manajemen yang baik demi berjalannya bisnis tersebut supaya tetap bisa mempertahankan keberadaannya di masa yang akan datang. Manajemen yang baik akan menjadikan usaha yang dijalankan akan baik pula. Dalam suatu bisnis

diperlukan suatu strategi untuk mengatur berjalannya bisnis tersebut seperti strategi pengelolaan barang dagangan pada bisnis eceran. Strategi pengelolaan barang dalam bisnis sangatlah perlu dilakukan untuk mengatur arah barang, mengetahui persediaan barang, mengorganisasi proses pembelian barang, dan mengatur perencanaan pembelian barang dagangan. Kunci dalam bisnis supaya bisa meningkatkan angka penjualan yaitu dengan menyediakan barang yang bermutu baik, bervariasi baik dari segi jenis maupun barang dagangan.

Tujuan utama dari peritel yaitu memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen dan menjual barang dagangan. Untuk menjual barang dagangan maka harus ditentukan barang apa yang harus disediakan di toko dan berapa jumlah serta variasinya. Jika proses pembelian tidak diorganisir dengan baik dan secara sistematis maka akan mengakibatkan kerugian. Tujuan utama dari suatu bisnis yaitu mendapatkan keuntungan, keuntungan dapat diperoleh melalui penjualan yang baik dan melakukan pelayanan yang baik pula terhadap konsumen supaya konsumen tetap setia berbelanja pada satu tempat saja. Begitu juga pada bisnis eceran, untuk menjual barang dagangan haruslah memakai strategi yang baik. Ritel tradisional dibatasi oleh anggaran keuangan untuk pembelian barang dan dibatasi pula oleh ruang dalam toko. Mereka harus memutuskan apakah membeli banyak jenis barang dagangan dari beberapa jenis kategori barang dagangan yang berbeda, atau membeli beberapa kategori barang tetapi beraneka ragam variasi model dan warna dari setiap kategorinya. Untuk memecahkan masalah tersebut peritel harus memutuskan untuk menetapkan barang dagangan sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Hal yang harus diperhatikan juga dalam usaha ritel yaitu informasi toko pada masa lalu, hal itu perlu diperhatikan untuk menganalisis apakah toko berjalan sesuai dengan tujuan dan sudah maksimal dalam pengelolaannya. Hal itu dilakukan supaya pebisnis bisa mengetahui kekurangan apa yang ada ditoko, dan hal apa saja

yang harus dilakukan supaya bisnis bisa berjalan maksimal. Dalam berbisnis menganalisis target pasar sangatlah diperlukan supaya bisnis dapat berjalan lancar dan sasaran pasar bisa tercapai dengan tepat serta bisa berjalan dengan tujuan dari bisnis tersebut. Rencana pembelian dalam berbisnis haruslah dilakukan karena dengan melakukan perencanaan pembelian yang baik maka akan bisa mengontrol persediaan barang di toko. Penataan barang dalam toko juga perlu dilakukan hal ini bertujuan supaya memudahkan para konsumen untuk berbelanja dan juga menarik daya beli konsumen.

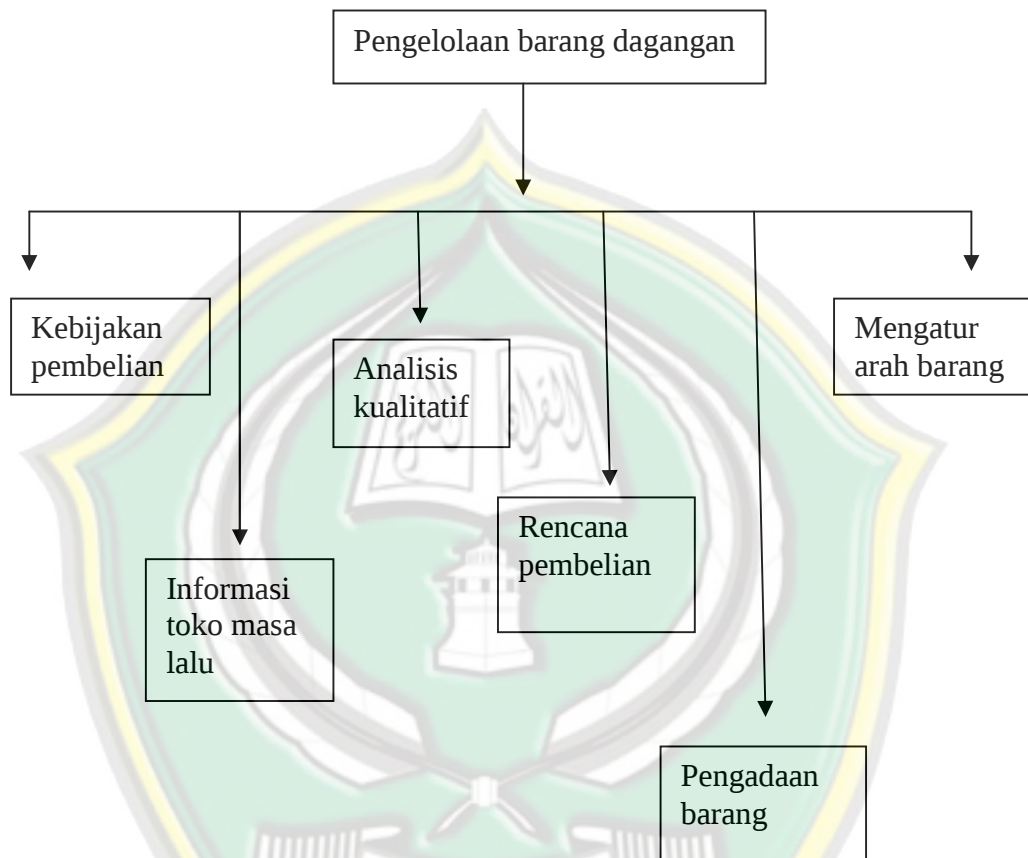
Proses perencanaan pengelolaan barang dagangan dikenal pula dengan istilah perencanaan keanekaragaman (*assortment plan*). Perencanaan keanekaragaman adalah proses perencanaan pembelian barang dagangan dalam hal jenis, variasi, atau keanekaragaman dan jumlah persediaan cadangan. Perencanaan keanekaragaman dapat dikatakan pula sebagai puncak dari perencanaan keuangan dan objek barang dagangan untuk beberapa bagian kategori dalam operasional ritel. Di mana dalam rencana keanekaragaman akan berisi sejumlah daftar barang dagangan dalam bentuk umum yang akan dibeli oleh peritel dari beberapa kategori barang dagangan.¹

¹ Christina Whidya Utami, *Op. Cit*, Hlm. 192

Pada dasarnya pengelolaan barang dagangan ada beberapa tahapan sebagai berikut :

Gambar 4.2

Pengelolaan Barang Dagangan



Dari gambar diatas dapat dilihat bahwa, pengelolaan barang dagangan ada 6 tahapan :

- Kebijakan pembelian, dalam kebijakan pembelian ada beberapa hal yang perlu dilihat seperti faktor demografis (usia, jenis kelamin, pekerjaan), mutu barang yang dijual, pendekatan pemasaran yang dilakukan pedagang.
- Informasi toko pada masa lalu, dalam hal ini pedagang harus pandai melihat kebelakang seperti permasalahan pada barang yang dikembalikan, rata-rata persediaan dan lancarnya penjualan.

- Analisis kualitatif, mencakup beberapa hal seperti target pasar, tren barang dagangan, komunikasi pemasaran (kapan harus promosi).
- Rencana pembelian dilakukan setiap hari, setiap minggu sekali atau setiap sebulan sekali dalam hal ini tergantung pada pedaganganya.
- Pengadaan barang dilakukan oleh pedagang dengan melakukan pembayaran secara cash (langsung) atau kredit.
- Mengatur arah barang, dalam hal ini banyak aspek yang perlu diperhatikan diantaranya target pasar, komunikasi pemasaran, penataan barang, dan analisis barang dagangan.

Dari hasil penelitian dan wawancara yang telah dilakukan dapat diperoleh hasil bahwa, para pedagang ritel tradisional di wilayah Pasar Gembong sendiri telah melakukan pengelolaan barang dagangan dengan baik, namun belum maksimal karena tidak semua cara pengelolaan dilakukan dengan baik, hanya beberapa tahapan saja diantaranya :

a. Kebijakan pembelian

Untuk menghasilkan kebijakan yang baik, pedagang ritel di Pasar Gembong telah memperhatikan siapa target pasarnya, tingkat mutu barang, keadaan tokonya, dan jenis barang yang dijual. Hal ini terbukti dengan barang-barang yang dijual di setiap toko beraneka ragam sesuai dengan kebutuhan konsumennya, mereka juga memperhatikan tentang mutu barang itu sendiri.

b. Informasi masa lalu

Dalam perencanaan pembelian pedagang ritel di Pasar Gembong banyak yang berkaca pada masa lalu tentang persediaan barang di tokonya, supaya dalam membeli barang (menyetok) tidak salah dan banyak barang yang sudah di stok terjual dengan baik. Hal ini bertujuan untuk meminimalisir pengeluaran (modal) yang keluar supaya pengembalian modal terjadi dengan baik. Terbukti dengan adanya sales-sales yang datang setiap harinya untuk memenuhi kebutuhan para konsumen.

c. Rencana pembelian

Pedagang pada umumnya melakukan pembelian setiap harinya dengan pembelian barang berbeda dalam satu hari. Dan untuk memenuhi kebutuhan dalam jangka panjang mereka menyetok barang dengan melakukan pembelian mingguan.

d. Mengatur arah barang

Dalam mengatur arah barang pedagang telah melakukan dengan baik, hal ini terbukti dengan suasana toko yang ditampilkan pedagang rata-rata penataan tokonya rapi, barang disajikan di rak-rak yang disediakan, pengelolaan barangnya baik, dan barang yang disediakan sesuai dengan kebutuhan para pembeli. Hal ini dilakukan supaya pembeli lebih mudah dalam memilih barang yang diinginkan.

Adapun gambaran umum tentang pengelolaan barang dagangan pada bisnis ritel tradisional di Pasar Gembong dari masing-masing responden adalah sebagai berikut :

Tabel 4.11

Data Pembahasan Pengelolaan Barang Dagangan Pedagang Ritel Tradisional
Pasar Gembong

Nama	Pengelolaan Barang Dagangan					
	Kebijakan Pembelian	Informasi Toko Masa Lalu	Analisis Kualitatif	Rencana Pembelian	Pengadaan Barang	Mengatur Arah Barang
Carik	-	Ya	-	Tiap Hari Dan Mingguan	-	Menambah Barang Sesuai Kebutuhan,

						Menata Barang Sesuai Jenis
Narti	Melihat Kualitas Barang	Ya	-	Tiap Hari	-	
Dewi	Menjaga Mutu Barang	Ya	-	Tiap Hari	-	Menata Rapi Barang
Titik	Menjual Barang Halal	Ya	-	Tiap Hari Dan Mingguan	-	
Nur S	Menjual Barang Mutu Baik	Ya	-	Tiap Hari	-	Menata Barang Dengan rapi
Tatik	Melakuka n Pelayanan Baik Pada Konsume n	Ya	-	Mingguan	-	
Wahy u	-	Ya	-	Tiap Hari	-	Barang Ditata Rapi

2. Analisis Strategi Penentuan Harga Barang Dagangan Ritel Tradisional(Studi Kasus Di Pasar Gembong)

Harga merupakan penentu dalam penentuan karakteristik barang dan sekaligus pemosisian toko. Penetapan harga sangatlah penting karena dengan harga yang tepat akan menentukan keberlanjutan usaha tersebut dan dengan harga yang tepat pula akan menarik daya beli konsumen. Harga merupakan faktor pertimbangan penting bagi pembeli namun, penetapan harga yang salah akan membatalkan niat beli. Menentukan harga suatu barang adalah satu dari beberapa keputusan yang harus diambil oleh manajemen pemasaran. Dalam menentukan harga terlebih dahulu harus ditentukan berapa besar laba yang diinginkan. Seberapa murahkah harga jual barang dan seberapa mahalkah harga jualnya. Harga jika terlalu rendah akan berimbas pada pendapatan toko dan tidak ada kemajuannya. Namun, penetapan harga yang terlalu tinggi akan membatasi jumlah permintaan pembeli.

Dalam penetapan harga ada beberapa cara supaya penetapan harga tepat yaitu dengan menggunakan beberapa metode seperti *cost plus pricing*, *mark-up*, dan *break-even*. Ada cara lain jika pebisnis ingin menarik konsumen dengan cara memberikan promo-promo pada setiap produknya seperti diskon harga, diskriminasi harga dan menerapkan harga psikolog. Penetapan harga harus melihat target pasar dan pesaing supaya harga yang diterapkan tidak salah.

Menurut para ekonom, harga, nilai, faedah (*utility*) merupakan konsep-konsep yang sangat berkaitan. *Utility* adalah atribut suatu produk yang dapat memuaskan kebutuhan. Sedangkan nilai adalah ungkapan secara kuantitatif tentang kekuatan barang untuk dapat menarik barang lain dalam pertukaran. Dalam perekonomian, sekarang ini untuk dapat mengadakan pertukaran atau untuk mengukur nilai suatu produk menggunakan uang, bukan sistem barter. Jumlah uang yang digunakan

di dalam pertukaran tersebut mencerminkan tingkat harga dari suatu barang.²

Dari hasil penelitian dan wawancara yang telah dilakukan, dapat dilihat bahwa para peritel tradisional di Pasar Gembong, dalam penetapan harga barang pada toko mereka, masih menggunakan cara tradisional (sepengetahuan mereka). Namun dalam teori, cara mereka menentukan harga termasuk menggunakan metode penetapan harga *mark up* (*mark up pricing method*) dimana penetapan harga dalam bentuk ini diperoleh dengan menambahkan harga beli dengan keuntungan yang diinginkan (*margin*) untuk menetapkan harga jual barang tersebut.

Harga jual = harga beli (perbuah) + laba

Mereka menentukan harga melihat pada harga beli dari salesnya (penyetok). Begitu pula dengan promo-promo yang dilakukan pedagang untuk menarik pembeli, mereka tidak pernah mengadakan promo hanya saja jika ada promo itu langsung dari salesnya bukan dari para pedagang sendiri. Rata-rata pendapatan yang mereka peroleh setiap harinya dari Rp. 150.000 sampai Rp. 300.000 namun mereka bisa mendapatkan pendapatan lebih dari itu jika musim-musim tertentu seperti waktu bulan ramadhan pendapatan mereka meningkat setiap harinya rata-rata Rp. 150.000 sampai Rp. 500.000.

Mengenai harga para peritel rata-rata masih menerapkan sistem kebijakan kredit (*hutang*) dahulu atau biasa disebut *bon* pada para pembeli. Karena adanya *bon* biasanya mengakibatkan perputaran uang pada toko mengalami hambatan disebabkan para pelanggan tidak tepat waktu membayar hutangnya. Hal itulah yang menjadikan penghambat dalam bisnis ritel jika pedagang kurang tepat dalam menetapkan kebijakan kredit pada pembeli.

² Basu Swatha dan Irawan, *Op. Cit*, Hlm.241

3. Analisis Hambatan Yang Dihadapi Ritel Tradisional (Studi Kasus Di Pasar Gembong)

Dalam suatu usaha baik itu manufaktur ataupun jasa pasti ada hambatannya. Tidak terkecuali pada bisnis ritel (eceran) tradisional, dalam bisnis eceran hambatan bisa muncul dari peritel sendiri maupun dari konsumen atau pun dari pemasoknya. Hambatan yang muncul seperti persaingan antar peritel, sekarang ini amat banyak sekali bermunculan pedagang eceran karena para pedagang menganggap bahwa semakin bertambahnya jumlah penduduk maka semakin banyak pula kebutuhan hidup mereka yang harus dicukupi. Hal itu menimbulkan banyaknya para pedagang sehingga mereka berlomba-lomba untuk menyediakan kebutuhan hidup manusia sehingga mereka saling bersaing dalam berbisnis.

Ketidakmampuan manajemen dalam bisnis ritel tradisional juga merupakan suatu hambatan yang dihadapi, karena dengan kemampuan semampunya (kurang pengalaman) mereka mendirikan toko tanpa memikirkan bagaimana cara pengelolaan yang tepat supaya toko mereka tetap berdiri kokoh di era persaingan seperti ini. Hal yang paling berpengaruh yaitu lemahnya kendali keuangan, dalam hal ini ritel tradisional sering mengalaminya dikarenakan mereka hanya memikirkan laba yang ingin dicapai tanpa memikirkan berapa pengeluaran dalam memasok barang dan berapa pendapatannya. Lokasi yang kurang tepat juga akan mempengaruhi tingkat pertumbuhan dari ritel tradisional itu sendiri, maka pemilihan lokasi sangatlah penting untuk dilakukan. Jika dalam pendirian toko tidak disertai dengan pengelolaan persediaan barang maka akan mengakibatkan lemahnya usaha tersebut karena tidak mampu melayani dan memenuhi kebutuhan konsumennya. Dalam mendirikan usaha harus mempunyai pemikiran yang baik untuk keberlanjutan kedepannya, hal itu dimaksudkan supaya jika terjadi hal yang tidak diduga sebelumnya seperti penurunan

pendapatan bahkan gulung tikar pada bisnis tersebut, pebisnis telah mempunyai an-cang-ancang bagaimana cara untuk merombak kembali bisnis tersebut supaya tetap berjalan dengan baik.

Melihat hasil wawancara dan penelitian diatas tentang kendala yang dihadapi ritel tradisional di Pasar Gembong, dapat dilihat bahwa ritel tradisional di wilayah tersebut dilihat dari segi lokasi sudah strategis bahkan dapat dikatakan memiliki lokasi yang tepat mudah dijangkau konsumen, dari segi suasana toko pun demikian sudah baik. Namun, ada beberapa hal yang menjadi kendala peritel dalam menjalankan bisnisnya, yaitu :

a. Kurangnya pengalaman

Menjalankan suatu bisnis harus disertai dengan kemampuan dalam menjalankan bisnis tersebut, rata-rata pedagang ritel di wilayah Gembong hanya bermodalkan nekat dalam berdagang tanpa dibekali pengalaman yang ada. Mereka hanya mengandalkan lokasi yang strategis, modal yang ada dan banyaknya permintaan pembeli akan suatu barang maka dari itu mereka mendirikan toko meskipun dengan pengalaman yang sedikit.

b. Lemahnya kendali keuangan

Hal ini di alami para pedagang ritel di wilayah Gembong karena kurang baiknya mengatur persediaan barang sehingga menimbulkan kurangnya modal yang di akibatkan oleh ketidakmampuan dalam memberikan kebijakan kredit pada para pembeli.

c. Gagal mengembangkan perencanaan

Dalam berbisnis strategi dalam segala hal haruslah dilakukan, namun para pedagang ritel di wilayah Gembong ini tidak banyak melakukan strategi dalam menghadapi pesaing seperti kurangnya strategi dalam promosi.

d. Ketidakmampuan membuat transisi kewirausahaan

Suatu bisnis dari tahun ke tahun haruslah mempunyai strategi yang baik dalam menjalankan bisnis tersebut supaya tetap bisa bersaing di masa mendatang. Pada kenyataannya para pedagang masih menggunakan strategi yang apa adanya, tidak melakukan pembaruan strategi pemasaran sehingga pengelolaan bisnisnya kurang baik atau kurang berkembang.

Solusi untuk menanggulangi atau meminimalisir adanya hambatan bagi para pedagang ritel tradisional :

- a. Membenahi sarana dan prasarana yang ada misalnya memperluas tempat parkir, membenahi lantai toko dan los-los, mengatur para pedagang sesuai dengan jenis barang yang dijual, memperhatikan saluran air dan kebersihan udara, meningkatkan keamanan, dan membuat suasana nyaman mungkin supaya para konsumen merasa nyaman dan tertarik berbelanja di toko tradisional (pasar).
- b. Para pedagang harus lebih ramah dan bersih misalnya selalu menjaga kebersihan lapaknya, menggunakan pakaian bersih khususnya bagi para pedagang ikan dan daging.
- c. Turun tangan pemerintah
Pemerintah harus ikut serta menjaga kualitas barang yang diperjual belikan di pasar, hal ini agar menjadi jaminan masyarakat bahwa barang yang diperjual belikan berkualitas.
- d. Membuat toko ataupun pasar menjadi indoor agar mempermudah penataan. Dengan hal ini pemerintah lebih mudah untuk menata karena wilayahnya sudah diketahui pasti berapa ukurannya.