

STUDI PERSAINGAN USAHA TOKO RITEL TRADISIONAL DAN TOKO RITEL MODERN DI DESA SUNGAI DANAU KECAMATAN SATUI KABUPATEN TANAH BUMBU KALSEL

Sukma Indah, Aris Soeslistyo, M. Sri Wahyudi Suliswanto

Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Malang, Jl. Raya Tlogomas No.246 Malang, Indonesia

* Corresponding author: sukmaogie@gmail.com

Artikel Info

Article history:

Received 19 April 2019

Revised 22 April 2019

Accepted 18 May 2019

Available online 20 May 2019

Keyword: *Competition; Modern Retail Store; Traditional Retail Store Strategy*

JEL Classification
D41; L11; L81

Abstract

The purpose of this study is to find out how the competition conditions of traditional retail stores with the presence of modern retail store businesses in Sungai Danau Village. in Sungai Danau Village. The method applied in this study is a qualitative descriptive analysis, further utilizing SWOT analysis to compile the strategy upon increasing the store traditional ritel competition.

Apparently, the presence of the modern retail store does not make these entire traditional retail store experiencing huge decline in their sales and there were even some traditional retail store stating that the presence of this modern retail store has affected them positively, forcing them to create an innovation in their stores to keep up with the current market trends. On the average, the strategy that has been done by these small stores. Total score from factor of internal strategy is 3,00 and total score from factor of external strategy is 2,65 and highest variabel from SWOT analysis is IFAS 2,25 and EFAS 2,00. And the strategy that can be done is the S-O Strategy through the build of a one stop shopping concept and the consistent use of direct services. S-T Strategy by maintaining a good relationship with customers, the shop reputation by selling low-priced products and the making of service standardization. W-O Strategy by utilizing assistance from cooperatives and extending the networks and finding supplies in low-cost places. W-T strategy by improving service quality as an attempt to retain customers.

PENDAHULUAN

Tujuan Pembangunan Nasional adalah untuk mewujudkan masyarakat adil dan makmur berdasarkan pancasila. Pembangunan merupakan salah satu cara agar mencapai keadaan tersebut. Saat ini pembangunan yang diutamakan adalah sektor ekonomi, sedangkan sektor lainnya merupakan sektor penunjang serta melengkapi sektor ekonomi. Selain memberikan dampak positif sektor pembangunan juga menimbulkan dampak negatif. Timbulnya krisis ekonomi sebagai akibat dari perkembangan pertumbuhan ekonomi dunia yang sedang menurun menyebabkan munculnya masalah baru seperti tenaga kerja serta kesempatan kerja (Rahcman, Akbar 2017).

Salah satu sektor perekonomian dibidang informal adalah warung tradisional atau sering disebut dengan warung rumah tangga atau warung kelontong maupun toko kecil. Dengan menggunakan modal yang tidak besar sehingga usaha toko ritel tradisional ini mudah untuk dijalani serta berpotensi untuk menjadi usaha yang menghasilkan keuntungan secara langsung. Untuk memulai usaha toko ritel tradisional tidak memerlukan modal yang banyak

sehingga usaha toko ritel tradisional sangat mudah untuk masuk kedalam industri pasar dari segi harga yang akan diberikan tergantung dari pemilik toko yang akan disesuaikan sendiri berapa besar keuntungan yang ingin didapat. Usaha toko ritel tradisional merupakan bisnis keluarga yang tidak menutup kemungkinan dapat menyerap tenaga kerja. Melihat zaman semakin modern usaha toko ritel tradisional semakin mengalami kemunduran hal ini disebabkan munculnya usaha toko ritel modern (Raharjo, 2015).

Menurut suliswanto dalam Bestari 2018 toko ritel tradisional mempunyai peranan yang sangat penting di masyarakat. Menurut asosiasi pedagang kecil, pada tahun 2016 jumlah pedagang kecil cukuplah besar yaitu sebanyak 12,6 juta. Akan tetapi, saat ini pedagang toko ritel tradisional mengalami tantangan yang sangat besar yaitu harus bersaing dengan toko ritel modern yang akhir tahun ini perkembangannya sangat pesat. Berkembangnya toko ritel modern tersebut dan seakan menjamur dimana-mana dapat menyebabkan keberadaan toko ritel tradisional semakin terpinggirkan. Kelebihan yang dimiliki oleh toko ritel modern tentu tidak dimiliki oleh toko ritel tradisional seperti tempat, produk yang lengkap, harga yang relatif murah dan bersaing, kemampuan memberikan promo atau hadiah, dan toko dikelola oleh orang dengan gaji minimal UMR.

Hadirnya pasar ritel modern seperti minimarket di Indonesia lambat laun akan terus membuat usaha toko ritel tradisional kecil semakin tergeser. Toko ritel modern jika dibandingkan dengan toko ritel tradisional memiliki perbedaan yang sangat signifikan. Tawaran-tawaran diskon atau potongan harga yang sangat menarik membuat masyarakat semakin senang untuk berbelanja di toko ritel modern, bukan hanya itu saja fasilitas yang diberikan juga sangat jauh berbeda tingkat kenyamanan serta pelayanan yang sopan sering dijumpai jika berada di toko ritel modern. Ini merupakan beberapa faktor yang membuat toko ritel modern unggul jika dibandingkan dengan toko kecil (Kusuma, Diantini 2017).

Di desa Sungai Danau yang berada di Kota Banjarmasin Kalimantan selatan pada tahun 2016 telah hadir usaha toko ritel modern (Indomart dan Alfamart). hadirnya usaha toko ritel modern membuat persaingan baru bagi usaha toko ritel tradisional yang ada di daerah Sungai danau. Menurut badan pusat statistik kecamatan satui (BPS) pada tahun 2017, saat ini ada sekitar 393 toko kecil yang tersebar di kecamatan satui dan ada 8 gerai usaha toko ritel modern yang sudah berdiri dalam kurun waktu satu tahun. Setelah munculnya toko ritel modern mengakibatkan penurunan pendapatan dan tingkat daya beli masyarakat di toko ritel tradisional. Tingkat kenyamanan berbelanja, pelayanan yang cepat, fasilitas yang lebih, bonus yang diberikan, pembayaran yang mudah serta kelengkapan barang yang menjadikan usaha toko ritel modern ini memiliki nilai lebih di masyarakat.

Persaingan dalam usaha ritel modern dan usaha toko ritel tradisional banyak mengundang perhatian karena menempatkan satu pihak (usaha toko ritel tradisional) dalam posisi yang lemah. Dilihat dari modal kedua usaha ini sangat jauh berbeda. Perkembangan usaha ritel modern terus mengalami peningkatan dan usaha toko ritel tradisional terus mengalami penyusutan.

Gambaran persaingan usaha ritel modern dengan usaha toko ritel tradisional menimbulkan dorongan untuk mengkaji persaingan tersebut.

Kajian Pustaka

Pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli yang melakukan transaksi jual beli dimana didalam pasar tersebut juga terjadi tawar menawar antara penjual dan pembeli. Menurut Handri Ma'ruf (2005) terdapat tiga pengertian pasar, pertama dalam arti tempat, yang kedua dalam arti penawaran dan permintaan, yang ketiga dalam arti masyarakat yang memiliki kebutuhan serta daya beli. Bisnis ritel merupakan sebuah bisnis yang menjalankan usahanya dengan melakukan penjualan barang secara eceran maupun satuan. Contoh bisnis ritel adalah toko yang menjual kebutuhan sehari-hari termasuk minimarket dan swalayan yang menawarkan beragam jasa.

Usaha ritel tradisional memiliki ciri ciri yaitu sederhana, tempatnya tidak terlalu luas, barang yang dijual tidak terlalu banyak jenisnya, sistem pengelolaan masih sederhana, tidak menawarkan kenyamanan berbelanja dan Usaha ritel modern adalah sebaliknya menawarkan tempat yang luas, barang yang dijual banyak jenisnya, sistem manajemen terkelola dengan baik, menawarkan kenyamanan berbelanja, harga jual sudah tetap sehingga tidak ada proses tawar menawar dan adanya sistem swalayan atau pelayanan mandiri.

Persaingan usaha atau bisnis , Persaingan berasal dari bahasa Inggris, *competition* yang artinya persaingan itu sendiri atau kegiatan bersaing, pertandingan, dan kompetisi. Dalam persaingan bisni ada jenis persaingan yaitu persaingan harga (*price competition*) dan persaingan non harga (*non price competition*). Menurut ilmu ekonomi pendapatan merupakan nilai maksimum yang dapat diperoleh oleh seseorang dalam satu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir priode seperti keadaan yang seperti semula. Menurut Kiose (2011), pendapatan merupakan arus masuk bruto yang tibul dari aktivitas normal entitas selama suate periode. jika arus masuk mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari penanaman modal.

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian yaitu di Desa Sungai Danau Kecamatan Satui Kabupaten Tanah Bumbu provinsi Kalimantan Selatan. dengan subyek penelitian adalah para pedagang toko kecil dan konsumen. Jenis penelitian yang dilakukan adalah dengan memadukan antara pendekatan deskriptif dan kualitatif. Populasi dalam penelitian ini yaitu para pedagang toko kecil. Karena jumlah populasi dalam penelitian ini sangat banyak maka dalam proses pengambilan sampel menggunakan *probability sampling*, yaitu teknik sampling yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur populasi untuk dipilih menjadi sampel, atau pengambilan sampel secara random atau acak. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Data yang dikumpulkan merupakan data primer melalui hasil kuesioner dan wawancara secara langsung kepada para pedagang toko kecil dan konsumen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka dapat diketahui Keberadaan usaha toko ritel modern yang ada di Sungai danau merupakan ancaman untuk toko ritel tradisional. Semenjak munculnya toko ritel modern di Sungai Danau ada beberapa toko ritel tradisional yang mulai menutup tokonya karena penjualan terus menurun. Namun, Ada beberapa toko ritel tradisional yang ada di Sungaidanau tidak mengalami perubahan terhadap penjualannya. Hal ini dikarenakan toko ritel tradisional mulai memperhatikan konsumen dan peka terhadap hadirnya toko ritel modern. beberapa toko yang ada juga mulai memperbaiki fasilitas toko.

Usaha toko ritel tradisional merupakan salah satu tempat utama yang menjual produk - produk kecil dan menjual produk-produk yang menjadi kebutuhan sehari - hari. Sama dengan usaha toko ritel modern juga menjual produk - produk yang persis dengan apa yang dijual oleh toko ritel modern bahkan menjual produk - produk yang lebih lengkap. Di Sungai danau sendiri dengan kurun waktu kurang lebih 2 (dua) tahun ini sudah ada sekitar 7 (tujuh) gerai yang sudah berdiri. Pembangunan toko-toko ritel modern ini dinilai masyarakat sangat cepat. Harga yang lebih murah merupakan strategi yang dimiliki toko kecil saat ini. Hal ini dibuktikan dengan mayoritas masyarakat masih lebih memilih toko ritel tradisional dibandingkan toko ritel modern. Strategi harga ini diharapkan agar terus dipertahankan agar toko ritel tradisional tetap dapat mempertahankan eksistensinya di mata masyarakat dan tidak ditinggalkan oleh konsumen. Adapun strategi untuk meningkatkan persaingan toko ritel tradisional sebagai berikut :

Tabel 1. Tabel Faktor Strategi Internal Analisa SWOT(IFAS)

Faktor Strategi Internal	No	Keterangan	Bobot	Ratin g	Bobot x Rating
Aspek Kekuatan / Strength	1.	Hubungan yang baik dengan pelanggan	0,20	4	0,8
	2.	Image toko yang menjual barang dengan harga yang murah	0,10	4	0,4
	3.	Harga murah	0,15	3	0,45
	4.	Letak strategis	0,10	3	0,3
	5.	Menjual barang eceran dan pelayanan yang ramah	0,10	3	0,3
Aspek Kelemahan/ Weakness	1.	Kelangkaan produk	0,05	3	0,15
	2.	Bentuk toko	0,10	3	0,3
	3.	Keterbatasan Modal	0,10	1	0,1
	4.	Jaringan	0,10	2	0,2
Sub total			1		3

Tabel 2 . Tabel Faktor Strategi Eksternal Analisa SWOT (EFAS)

Faktor Strategi Eksternal	No.	Keterangan	Bobot	Ratin g	Bobot x Rating
Aspek Peluang/ Opportunity	1.	Toko ritel tradisional terletak di tengah pemukiman	0,15	4	0,6
	2.	Jumlah toko ritel tradisional lebih banyak	0,10	4	0,4
	3.	Produk yang dijual merupakan kebutuhan pokok	0,10	3	0,3
	4.	Pembeli utama adalah warga sekitar	0,10	4	0,4
	5.	Barang yang dijual langsung dari produsen	0,10	3	0,3
Aspek Ancaman/ Threatment	1.	Banyak toko ritel modern yang mulai bermunculan	0,15	1	0,15
	2.	Persaingan pasar yang ketat	0,10	2	0,2
	3.	Pelanggan yang tidak membayar hutang	0,15	1	0,15
	4.	Konsumen mulai selektif memilih tempat belanja	0,05	3	0,15
Sub total			1		2,65

Tabel 3. Matriks Analisis SWOT

Internal	Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
	1. Hubungan yang baik dengan pelanggan 2. Image toko yang menjual barang dengan harga murah 3. Harga murah 4. Letak strategis 5. Menjual barang eceran Pelayanan yang ramah	1. Kelangkaan produk 2. Bentuk toko 3. Keterbatasan modal 4. Jaringan
Eksternal		
Peluang (<i>Opportunity</i>)		
1. Toko ritel tradisional terletak di tengah pemukiman 2. Jumlah toko ritel tradisional yang lebih banyak 3. Produk yang dijual merupakan kebutuhan pokok	1. Membangun konsep <i>one shop shopping</i> 2. Tetap menggunakan pelayanan secara langsung	1. Memanfaatkan Koperasi dan pinjaman dana yang ada didaerah 2. Memperluas jaringan dan mencari pasokan barang ditempat harga yang murah

(dilanjutkan pada hal 6)

(Lanjutan halaman 5)

4. Pembeli utama adalah warga sekitar		
5. Barang yang dijual langsung dari produsen		
Ancaman (Treats)		
1. Banyak toko ritel modern yang mulai bermunculan	1. Menjaga dan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan	1. Update informasi melalui berbagai macam media, sehingga dapat mengikuti selera pasar
2. Persaingan pasar yang ketat	2. Pertahankan <i>image</i> toko dengan harga yang murah	2. Meningkatkan pelayanan sebagai usaha untuk mempertahankan pelanggan
3. Konsumen mulai selektif memilih tempat belanja	3. Pembuatan Standarisasi pelayanan	
4. Pelanggan yang tidak membayar hutang		

1. Strategi S-O

a. Strategi *one stop shopping*

Strategi *one stop shopping* ini merupakan konsep berbelanja semua jenis produk pada satu tempat saja. Usaha toko ritel tradisional dapat menerapkan strategi ini.

b. Tetap menggunakan pelayanan secara langsung

Konsep pelayanan yang ada di toko usaha ritel modern yaitu konsumen dapat mengambil sendiri jenis barang akan dibeli berbeda dengan toko ritel tradisional konsumen dilayani secara langsung oleh penjual yang nantinya akan timbul keakraban dan hubungan yang baik.

2. Strategi W-O

a. Memanfaatkan bantuan dari koperasi dan Bekerja sama dengan pinjaman dana yang ada di daerah.

Modal merupakan permasalahan utama untuk toko ritel tradisional maka dari itu toko ritel tradisional harus Memanfaatkan bantuan dari koperasi dan Bekerja sama dengan pinjaman dana yang ada di daerah.

b. Memperluas jaringan dan mencari pasokan barang ditempat yang murah

Apabila hubungan kerjasama antara toko dengan distributor sudah terbentuk maka pemasok akan menyediakan produk dengan terus menerus dengan harga yang lebih murah. Sehingga penjual tidak perlu lagi bingung dan hanya fokus melakukan penjualannya karena barang akan diantar secara rutin.

3. Strategi S-T

a. Menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan

Pelanggan merupakan aset yang sangat besar untuk pasar. Dengan tidak adanya pelanggan toko ritel tradisional tidak akan mendapatkan penghasilan. Dengan menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan merupakan modal yang besar untuk kelangsungan toko agar tetap dapat bertahan ditengah persaingan usaha toko ritel modern.

- b. Pertahankan *image* Toko dengan menjual produk harga yang murah
Toko ritel tradisional identik dengan harga produk yang dijual relatif murah. Harga yang murah merupakan daya tarik untuk konsumen melakukan pembelian ditoko tersebut.
 - c. Pembuatan standarisasi penjualan
Permasalahan yang sering dialami toko ritel tradisional adalah hutang para pelanggan yang tidak dibayar. Toko ritel tradisional harus membuat perjanjian dan memberikan batas pembayaran hutang agar kelangsungan usaha tetap berjalan dengan baik.
4. Strategi W-T
- a. Meningkatkan kualitas pelayanan sebagai upaya mempertahankan pelanggan
Strategi ini merupakan strategi yang tidak perlu mengeluarkan biaya. Dengan meningkatkan kualitas pelayanan akan mempengaruhi pelanggan untuk tetap bertahan
 - b. Update informasi melalui berbagai macam media
Melihat zaman sekarang yang semakin modern, para pengusaha toko ritel tradisional hendaknya juga melihat dari berbagai macam media untuk melihat barang-barang baru.

KESIMPULAN

Kehadiran toko ritel modern tidak membuat semua toko ritel tradisional mengalami penurunan dalam penjualannya bahkan ada beberapa toko ritel tradisional yang mengambil sisi positif hadirnya minimarket ini mereka dalam melakukan inovasi pada tokonya agar tetap bertahan dengan hadirnya toko ritel modern. Berdasarkan dari faktor strategi analisis SWOT, nilai skor total faktor strategi internal (IFAS) adalah 3,00 dan skor total dari faktor strategi eksternal (EFAS) adalah 2,65. dan variabel tertinggi dari analisis SWOT adalah IFAS 2,25 dan EFAS 2,00. hal ini menunjukkan bahwa kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh toko ritel tradisional lebih tinggi jika dibandingkan dengan kelemahan dan ancaman.

Berdasarkan dari hasil penelitian, adapun saran yang dapat diajukan pada toko ritel tradisional harus melakukan perbaikan terhadap toko mereka dengan cara membudayakan suasana yang rapi, nyaman, bersih dan lebih menarik, memberikan pelayanan dengan sebaik-baiknya agar tetap dapat bertahan ditengah persaingan yang sangat ketat. Memahami kebutuhan, keinginan, dan harapan konsumen dan dukungan dari pemerintah untuk melakukan kebijakan yang adil agar toko ritel tradisional tidak mati.

DAFTAR PUSTAKA

Amri, F. 2017. Analisis perbandingan jumlah laba pedagang kelontong setelah berdirinya alfamart (studi kasus di kecamatan Sumbawa). Sumbawa; Universitas Tekonologi Sumbawa.

Diantini, A. 2017. Analisis potensi bersaing pasar tradisional terhadap pasar modern di kota Denpasar dan Kabupaten Badung. Bali; Universitas Udayana.

Herdt, 2008, Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), Infokop Nomor 25 Tahun XX

Jati, R. 2012. Pasar tradisional versus Liberalisasi bisnis ritel di Indonesia. Malang; Universitas Negri Malang.

Rachman, T. 2017. Analisis kita toko tradisional (warung) untuk bertahan ditengah maraknya minimarket (Toko Modern) (studi kasus dikecamatan Cisaga Kabupaten Ciamis). Jawa Barat; Universitas Widyatama.

Rangkuti, F. 2006, Analisis SWOT teknik membedah kasus Bisnis, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006, h18-19

Saptarini, A. 2017. Pengaruh adanyan alfamart dan juga indomart terhadap eksistensi warung kecil di kabupaten Pringsewu. Lampung; Sekolah Tinggi Ekonomi Muhammadiyah Pringsewu.

Soleha, E. 2008. Analisis industri ritel di Indonesia. Semarang; Universitas Stikubank Semarang.

Suliswanto, Wahyudi. "Toko Kelontong Mampukah Bertahan". Bestari, Maret 2018

Utomo, J. 2011. Persaingan bisnis ritel Tradisional vs Modern.

www.bps.go.id, diakses tanggal 23 November 2018.