

PERSAINGAN USAHA KIOS TRADISIONAL DENGAN TOKO MODERN DI KECAMATAN TOBELO TENGAH KABUPATEN HALMAHERA UTARA.

Richard Djiko¹

¹⁾Dosen Program Studi Manajemen Bisnis, Politeknik Perdamaian Halmahera

ABSTRAK

Perkembangan pembangunan toko moderen di Kecamatan Tobelo Tengah mengalami peningkatan yang sangat baik. Tahun 2021 telah ada 3 Indomaret dan 3 Alfamidi. Kios Tradisional yang berada berdekatan dengan Alfamidi dan Indomaret berjumlah 16 buah Kios Tradisional. Penelitian ini di laksanakan di Kecamatan Tobelo Tengah kabupaten Halmahera Utara yakni di pemilik kios-kios kecil yang berdekatan dengan Alfamart dan Alfamidi dan konsumen yang datang berbelanja. Pendekatan penelitian yang di gunakan dalam penelitian ini adalah Kualitatif deskriptif. Penentuan informan di tentukan sejak awal penelitian Data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Teknik mengumpulkan data yang di pakai dalam penelitian ini adalah Wawancara, dan Observasi. Analisis data dilakukan dengan cara di reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Berdasarkan hasil penelitian maka dapat di simpulkan bahwa faktor Harga, Pelayanan dan ketersediaan produk mempengaruhi persaingan antara kios tradisional dan toko modern. Keberadaan Toko Moderen sangat berdampak terhadap kios tradisional, hal ini di sebabkan Pengelola kios tradisional belum mampu memberikan harga secara kompetitif, Stok ketersediaan barang belum dapat di siapkan secara baik (Keterbatasan modal Usaha) dan Pelayanan yang di berikan belum secara maksimal (keterbatasan fasilitas).

Kata Kunci: strategi bersaing, kios tradisional, toko modern

PENDAHULUAN

Di tahun 2021 Kabupaten Halmahera lebih khususnya di Kecamatan Tobelo Tengah semakin banyak di bangun ritel moderen dalam hal ini Indomaret dan Alfamidi. Berdasarkan survey awal penulis Di kecamatan Tobelo Tengah telah di bangun Alfamidi terdapat 3 toko dan untuk indomaret sendiri ada 3 toko Hal ini berdampak baik membuat masyarakat yang ada yakni masyarakat semakin dimanjakan untuk berbelanja di ke toko-toko tersebut.

Dengan berkembangnya toko moderen seperti indomaret dan alfamidi di kecamatan Tobelo Tengah, suka tidak suka kios tradisional harus tetap berusaha adengan membuat strategi-strategi bersaing dengan toko modern sehingga mereka dapat bertahan di tengah-tengah gempuran toko moderen. Dalam perkembangannya pasar tidak hanya terdapat proses tawar menawar barang antara pembeli dan penjual, akan tetapi pasar juga harus dapat menyesuaikan/ dapat membaca apa yang menjadi kebutuhan masyarakat dan harus mampu memberikan rasa nyaman kepada pelanggan sehingga dapat memberikan daya tarik tersendiri kepada pelanggan. Menjamurnya toko modern berdampak baik kepada konsumen, dan juga dapat negatif terhadap kios tradisional, Kehadiran ritel modern otomatis mengurangi jumlah pengunjung kios tradisional, mengurangi pendapatan dan keuntungan usaha pedagang pasar.

Berkembangnya toko moderen yang sangat cepat berdampak pada kios tradisional. Berkembangnya retail moderen ini dapat di lihat dari bagaimana pengelolaan dan penerapan system yang di gunakan pada ritel moderen dalam hal ini Indomaret dan Alfamidi. Sedikit

berbeda dengan Retail Tradisional (Kios tradisional) yang sangat sederhana dalam pengelolaannya, dan minim sarana prasarana sehingga menimbulkan rasa yang kurang nyaman terhadap konsumen yang datang berbelanja. Walaupun demikian sampai saat ini Kios-kios kecil yang berada di dekat retail moderen masih dapat bertahan walaupun untuk dapat memenuhi kebutuhan masyarakat.

Masalah lain yang timbul dari eksisnya retail moderen yakni menyebabkan kurangnya jumlah pembeli yang datang berbelanja pada retail tradisional (Kios tradisional) yang berada berdekatan dengan retail moderen dalam hal ini Indomaret dan Alfamidi. Secara tidak langsung menurunnya minat berbelanja di kios kecil maka pendapatan mereka pun ikut berkurang setiap harinya. Berdasarkan uraian masalah diatas maka penulis merasa penting untuk melakukan penelitian dengan judul “Persaingan Usaha Kios Kecil dengan Toko Modern di Kecamatan Tobelo Tengah Kabupaten Halmahera Utara”.

METODE

Metode penelitian yang di gunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan Kualitatif deskriptif. Penelitian yang sifatnya deskriptif bertujuan untuk menggambarkan secara tepat sifat-sifat individu dan keadaan sosial yang timbul dalam masyarakat untuk dijadikan objek penelitian. Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia atau objek, suatu set kondisi, ataupun sistem pemikiran dan peristiwa yang sedang terjadi sekarang. (Muhzinat & Achiria, 2019). Penentuan informan di tentukan sejak awal penelitian yakni pedagang kios kecil yang berada di dekat lokasi retail moderen yakni indomaret dan Alfamidi yang tersebar di Kecamatan Tobelo Tengah. Data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Teknik mengumpulkan data yang di pakai dalam penelitian ini adalah Wawancara, dan Observasi. (Arimawa & Leasiwal, 2018) Analisis data dilakukan dengan cara di reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

DISKUSI

Perkembangan Perekonomian di Kecamatan Tobelo Tengah

Dampak Keberadaan Retail Moderen (Indomaret dan Alfamidi) Terhadap kios tradisional yang berada di sekitar Retail Moderen di Kecamatan Tobelo Tengah. Data perkembangan roda pembangunan di kecamatan Tobelo Tengah di Tahun 2021 Meningkat, dimana terjadi pembangunan Retail Moderen hal ini Alfamidi dan Indomaret. Berdasarkan hasil Observasi penulis di kecamatan Tobelo Tengah terdapat 3 Alfamidi, 3 Indomaret, 2 Pasar tradisional, dan 16 Warung kecil yang berjualan di dekat Alfamidi dan Indomaret. Beberapa hal yang dapat di perhatikan dalam setiap persaingan dan strategi persaingan usaha retail yaitu bagaimana menentukan Harga, Pelayanan, kelengkapan produk,

Harga.

(Secapramana, 2010) Menjelaskan bahwa hal pertama yang harus di perhatikan dalam menentukan harga adalah tujuan pemasaran perusahaan. sasaran dari bagaimana menentukan harga agar memaksimalkan laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, Menguasai pasar, menciptakan kepemimpinan dalam hal kualitas, mengatasi persaingan, melaksanakan tanggung jawab sosial, dan lain-lain. Dalam menentukan harga juga merupakan satu hal penting untuk bagaimana bersaing dengan pengusaha yang lainnya. Penetapan harga jual suatu barang harus merangkum semua biaya untuk mendapatkan keuntungan. Pengusaha harus menentukan harga yang tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu

rendah, harus berada di tengah-tengah, tidak merugi dan tidak untung terlalu banyak, sehingga konsumen yang datang di toko tersebut merasa puas dengan harga yang telah ditetapkan. (Mardhiyah & Safrin, 2021) seorang pedagang, harus menyesuaikan harga barang sesuai dengan kualitas dari produk tersebut yang ditawarkan kepada konsumen apabila tidak sesuai harga dengan kualitas produk maka, akan menimbulkan penilaian tersendiri dari konsumen, terhadap pedagang dan membuat konsumen tidak akan setia pada toko tersebut.

Konsumen dalam berbelanja kebutuhan, biasanya konsumen akan memilih tempat atau warung yang paling murah untuk dikunjungi berbelanja. Realita di lapangan seperti ini, berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa konsumen yang datang berbelanja di kios kecil menjelaskan bahwa mereka akan datang berbelanja atau memilih tempat jualan yang paling murah. Dari hasil ini maka seorang pedagang kios harus jeli dalam melihat peluang, yaitu dengan mengatur harga yang baik agar dapat bersaing dengan retail modern yang ada. namun berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik kios-kios kecil yang ada di seputaran retail modern yang tersebar di kecamatan Tobelo Tengah, sampai saat ini mereka belum memahami bagaimana memainkan harga agar dapat bersaing dengan ritel modern. menurut mereka hal inilah yang menjadi bagian dari kelemahan kami sehingga banyak pelanggan kami yang memilih berbelanja di Alfamidi dan Indomaret.

Pelayanan

Pengusaha kecil, bukan saja harus memahami bagaimana mengatur strategi untuk menentukan harga jual, akan tetapi harus mampu memberikan pelayanan yang terbaik buat konsumen. Pelayanan didefinisikan sebagai jasa atau service yang diberikan oleh pedagang seperti memberikan respon secara baik kepada konsumen, memanjakan pelanggan dalam berbelanja, ramah kepada konsumen, semua hal baik ini ditunjukkan secara nyata dalam bersikap kepada konsumen yang datang berbelanja untuk memberikan kepuasan konsumen.

Dari hasil Observasi di lapangan bahwa salah satu kelemahan kios tradisional adalah bagaimana memberikan pelayanan yang baik, sehingga konsumen tertarik untuk berbelanja di kios tradisional. Berikut dokumentasi foto di lapangan.



Dari gambar di atas dapat dijelaskan bahwa pelayanan yang dapat diberikan pada kios tradisional masih sangat sederhana, hal ini terlihat dari fasilitas yang tersedia di kios tradisional masih sangat sederhana, sehingga konsumen tidak diperkenankan untuk masuk melihat dan memilih sendiri apa yang menjadi kebutuhan pelanggan.

Berikut hasil wawancara dengan salah satu konsumen yang datang berbelanja di kios tradisional, terkait dengan bagaimana pelayanan yang di berikan kios tradisional ? berikut penjelasannya :

“Dalam pelayanan mereka sudah cukup baik, mereka cukup ramah terhadap kami, namun yang menjadi kelemahan mereka adalah belum memberikan tempat kepada kami untuk memilih barang sendiri. (Oktober 2020).

Dari hasil ini dapat di jelaskan bahwa pelayanan yang di berikan oleh kios tradisional kepada konsumen sudah baik, namun yang menjadi kelemahan mereka adalah, mereka tidak memiliki Fasilitas pelayanan yang sederhana, sehingga ini yang menjadi kelemahan mereka dalam memberikan pelayanan. Kemudian penulis juga memwawancarai pemilik warung terkait dengan bagaimana pelayanan yang di berikan kepada konsumen yang datang berbelanja? berikut penjelasan ibu fin :

“Kami mengakui bahwa kami memiliki keterbatasan dalam pelayanan, yakni keterbatasan fasilitas, serta kariawan kami belum memahami bagaimna membuat suatu pelayanan itu menjadi baik, seperti bagaiman karyawan walaupun sudah lelah seharian kerja, tetap memberikan senyuman yang hangat kepada konsumen yang datang berbelanja, dan memberikan pelayanan secara cepat dan tepat dalam memberikan setiap bentuk pelayanan”. (Oktober 2021).

Ada banyak hal yang harus di perhatikan pedagang dalam memberikan pelayanan kepada konsumen yang datang berbelanja, yakni harus memberikan respons (Ketanggapan) dalam hal ini pedagang harus memberikan pelayanan harus cepat, tepat sehingga konsumen yang datang tidak menunggu terlalu dalam untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan, dan pemilik warung harus memberikan pemahaman yang baik kepada karyawan bahwa harus mengutamakan pelayanan yang prima kepada konsumen yang datang berbelanja.

Ketersediaan Produk

Dalam berdagang satu hal penting lainnya ialah ketersediaan produk/barang di warung tersebut. Ketersediaan barang menjadi penilaian tersendiri dari konsumen kepada warung tersebut, jika kios atau warung tersebut memiliki ketersediaan barang yang lengkap ini menjadi daya tarik tersendiri untuk mengundang datangnya konsumen untuk berbelanja. Berikut hasil wawancara dengan konsumen yang datang berbelanja di kios tradisional, berikut penjelasannya:

“Saya berbelanja di sini karena barang yang saya butuhkan ada disini, terkecuali barang-barang yang saya butuhkan tidak ada disini baru saya belanja di tempat yang lain”. (Oktober 2021)

Dari hasil ini menjelaskan bahwa konsumen akan datang berbelanja apabila barang yang di butuhkan tersedia di kios tersebut. berikut hasil wawancara dengan pemilik kios tradisional:

“Saya selaku pemilik tempat usaha ini, berkeinginan untuk selalu memperhatikan ketersediaan stok barang di tempat ini, namun kami memiliki keterbatasan dengan modal sehingga terkadang kami sering mengalami keterlambatan dalam pengadaan barang”. (Oktober 2021)

Dari hasil ini dapat di jelaskan bahwa pemilik kios tradisional sudah berusaha untuk memperhatikan ketersediaan barang dagangan, namun mereka terkendala dengan keterbatasan modal, sehingga dalam menyiapkan barang dagangan mereka sering terlambat.

Dalam bisnis ritel ada satu hal penting yang harus di siapkan, yakni selalu menjaga stok ketersediaan barang. Berdasarkan hasil di lapangan bahwa konsumen akan tertarik dengan kios tersebut apabila apa yang mereka butuhkan tersedia di tempat tersebut, dan apabila ingin berbelanja kembali mereka akan kembali ke toko tersebut dikarenakan pernah membeli apa yang mereka butuhkan di kios tersebut, hal inilah yang membuat konsumen akan setia dengan kios tersebut. Hal inilah mengapa ketersediaan stok barang merupakan salah satu yang diperlukan untuk tetap dapat bersaing di tengah-tengah persaingan pasar.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat di simpulkan bahwa faktor Harga, Pelayanan dan ketersediaan produk mempengaruhi persaingan antara kios tradisional dan toko modern. Dari hasil wawancara dapat di simpulkan bahwa pedagang Kios Kecil belum memahami bagaimana memainkan harga (harga barang dagangan masih lebih mahal dari pada Toko Modern) agar dapat bersaing dengan ritel moderen. menurut mereka hal inilah yang menjadi bagian dari kelemahan kami sehingga banyak pelanggan kami yang memilih berbelanja di Alfamidi dan Indomaret.

Pelayanan, merupakan hal yang sangat penting, berdasarkan hasil di lapangan dapat di jelaskan bahwa kios tradisional dalam memberikan pelayanan belum secara maksimal, di karenakan masih terbatasnya fasilitas pelayanan, dan harus memberikan pemahaman yang baik bagi karyawan terkait dengan respons (Ketanggapan) dalam hal ini padagang harus memberikan pelayanan harus cepat, tepat sehingga konsumen yang datang tidak menunggu terlalu dalam untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan sehingga pedagang dapat memberikan pelayanan yang prima kepada konsumen yang datang berbelanja.

Hal lain juga yang harus di perhatikan adalah ketersediaan produk, berdasakan hasil di lapangan dapat disimpulkan bahwa pedagang kios kecil sudah berusaha memperhatikan dengan baik ketersediaan produk, namun yang menjadi permasalahan adalah pedagang kios tradisional adalah keterbatasan modal, sehingga dalam menyiapkan stok barang sering terlambat.

DAFTAR PUSTAKA

- Arimawa, P. S., & Leasiwal, F. (2018). Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Eksistensi Pasar Tradisional Di Kota Tobelo Kabupaten Halmahera Utara. *Jurnal Pundi*, 2(3), 287–292. <https://doi.org/10.31575/jp.v2i3.100>
- Mardhiyah, A., & Safrin, F. A. (2021). Persaingan Usaha Warung Tradisional dengan Toko Modern. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 8(1), 92. <https://doi.org/10.26905/jbm.v8i1.5454>
- Muhzinat, Z., & Achiria, S. (2019). Dampak Keberadaan Minimarket terhadap Toko Kelontong di Pasar Klampis Kabupaten Bangkalan Madura. *IQTISHADIA: Jurnal Ekonomi & Perbankan Syariah*, 6(2), 203. <https://doi.org/10.19105/iqtishadia.v6i2.2448>
- Secapramana, V. (2010). Model Dalam Strategi Penetapan Harga. *Unitas*, 9(1), 30–43.