

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Industri ritel di Indonesia berkembang dengan pesat, dimana dalam perkembangan industri ritel dipengaruhi oleh banyaknya jumlah penduduk yang semakin meningkat di Indonesia. Menurut survei yang dilakukan Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2013 sebesar 242.013.800 jiwa yang semakin meningkat. Hal ini menyebabkan adanya perubahan pola pikir dan perilaku belanja konsumen.

Perubahan perilaku konsumen berkembang sejalan dengan fasilitas yang diberikan oleh berbagai ritel sehingga konsumen lebih tertarik untuk berbelanja ditempat yang memiliki fasilitas lebih, misalnya kebersihan ritel yang terjamin. Pemilihan format ritel yang dilakukan konsumen dapat memicu adanya persaingan bisnis ritel yang semakin ketat antara ritel tradisional dan ritel modern yang dapat dilihat pada tabel 1.1 di bawah ini mengenai kontribusi ritel tradisional dan modern dalam memenuhi kebutuhan pasar.

Tabel 1.1

Kontribusi Ritel Tradisional Dan Ritel Modern Dalam Memenuhi Kebutuhan Pasar

Tahun	Ritel Tradisional (%)	Ritel Modern (%)	Permintaan Pasar
2000	78,1	21,9	100
2001	75,2	24,8	100
2002	74,8	25,2	100
2003	73,7	26,3	100
2004	69,9	30,1	100

Sumber: Penelitian Lembaga AC Nielsen (2007 dalam Admin, 2011).

Berdasarkan data Asosiasi Pedagang Pasar Seluruh Indonesia (APPSI), di Indonesia terdapat tidak kurang dari 13.450 ritel tradisional dengan 12,6 juta pedagang. Nilai aset keseluruhan sebesar Rp 65 triliun (www.appsidpwjatim.com). Dan berdasarkan hasil studi AC Nielsen, bahwa data pertumbuhan ritel modern 31,4% per tahun sedangkan ritel tradisional menurun sampai 8% per tahun (SMECDA, 2006). Dengan pertumbuhan ritel modern yang pesat seperti hypermarket, supermarket, dan minimarket yang menjamur, pada tahun 2007-2011 hypermarket mengalami pertumbuhan sebesar 68 gerai, sedangkan supermarket mengalami penurunan sebesar 147 gerai karena adanya minimarket yang mengalami pertumbuhan cepat sebesar 7.831 gerai (www.datacon.co.id). Pertumbuhan bisnis minimarket ini didominasi oleh pertumbuhan outlet indomaret dan alfamart, dengan penyebaran yang cukup luas dan cepat, baik melalui pola pengelolaan sendiri maupun melalui sistem waralaba (*franchise*). Banyaknya kasus yang terjadi akibat ritel modern yaitu berdirinya indomaret dan alfamart yang menjamur berdampak bagi pedagang tradisional, seharusnya ada dua outlet saja setiap kecamatan, karena jika tidak dibatasi maka akan jelas berdampak pada omset penjualan pedagang tradisional yang menurun. Sehingga harus ada peraturan dan batasan untuk hadirnya ritel modern di kecamatan agar tidak ada persaingan yang tidak sehat antar pengusaha ritel modern dengan pedagang ritel tradisional (www.formatnews.com).

Dari survei yang dilakukan *Active Society Institute* (AcSI) pada Oktober 2011 di kota Makasar dengan metode pengambilan sampel acak sederhana (*simple random sampling*) menunjukkan bahwa dampak ekspansi minimarket baik alfamart, indomaret, maupun alfamidi terhadap pedagang ritel tradisional adalah mayoritas buruk 70%. Dampak yang dimaksud meliputi berkurangnya omzet penjualan khususnya untuk barang kebutuhan sehari-hari dan berkurangnya konsumen pada ritel tradisional karena harga

barang pada ritel modern yang ditawarkan lebih murah atau diskon dan kenyamanan belanja konsumen lebih menjanjikan (www.blogdetik.com). Oleh karena itu berkurangnya pedagang ritel tradisional tidak terlepas dari dampak munculnya ritel modern di era ini.

Maka berdasarkan latar belakang masalah di atas penulis ingin menyikapi keterpurukan ritel tradisional menghadapi menjamurnya ritel modern dengan topik “Strategi Bertahan Bagi Ritel Tradisional Di Tengah Persaingan”.

1.2. Pokok Bahasan

Berdasarkan latar belakang di atas, maka pokok bahasan utama dalam penyusunan makalah tugas akhir ini adalah:

Strategi bertahan bagi ritel tradisional di tengah persaingan.

1.3. Tujuan Pembahasan

Tujuan pembahasan penyusunan makalah tugas akhir ini adalah:
Untuk membahas strategi bertahan bagi ritel tradisional di tengah persaingan.