BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penentuan Pokok Bahasan

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi saat ini yang pesat, ikut juga mempengaruhi perilaku dan pola hidup manusia. Tidak hanya perilaku dan pola hidup, namun juga budaya, keinginan, kebutuhan, dan harapan mereka. Pola kehidupan manusia mulai beralih ke kehidupan yang modern. Semuanya harus dilakukan dengan cara yang modern, yaitu mudah, praktis, ekonomis dan *instant*. Budaya konsumerisme dan hedonisme berkembang dengan begitu cepatnya, seiring dengan tingkat pendapatan penduduk yang juga semakin meningkat.

Era modern dalam sejarah perkembangan hidup manusia saat ini, juga direspon dengan baik oleh para pelaku ekonomi, terutama para pebisnis ritel. Respon positif tentunya, yaitu dengan mendirikan tempat-tempat penjualan yang modern, lengkap dan nyaman. Karena konsumen jaman sekarang menghendaki yang demikian yaitu kepuasan dan rasa nyaman. Pendirian berbagai macam pasar modern (Hypermart, Carrefour, Giant, Alfamart, Indomart, Hero dan sebagainya), memberikan peluang bagi masyarakat untuk memilih tempat mana yang akan mereka jadikan tujuan untuk belanja.

Persaingan antar peritel juga semakin sengit. Perang harga dan perang diskon terjadi di mana-mana. Konsumen semakin dimanjakan dengan berbagai kemudahan dan fasilitas yang menunjang mereka dalam berbelanja. Informasi dan iklan tentang harga-harga produk yang dijual semakin banyak beredar di berbagai

media. Tentu saja ini semua dilakukan oleh peritel untuk menarik konsumen datang ke tokonya. Lingkungan yang nyaman dan bersih, pengklasifikasian produk yang tertata rapi di rak-rak besar, dan pelayanan oleh para karyawan yang ramah, siap membantu konsumen semakin menarik konsumen untuk datang ke pasar modern.

Pasar modern pada umumnya dikunjungi oleh masyarakat kelas menengah ke atas, namun tidak menutup kemungkinan juga kalangan kelas menengah ke bawah, yang notabene mempunyai penghasilan yang cukupan juga ikut mengunjungi pasar modern. Para pejabat dan orang-orang terpandang merasa mempunyai gengsi yang tinggi apabila membeli produk di pasar modern yang terkenal. Pada umumnya mereka juga ingin menunjukkan tingkat daya belinya yang tinggi juga. Pasar modern selain menyediakan produk yang berkualitas juga menyediakan fasilitas yang nyaman, aman dan penyediaan rak-rak produk yang dibagi dalam beberapa jenis, dapat memudahkan konsumen untuk mencari dan memilih produk. Lingkungannya pun tertata rapi, bersih, aromanya segar dan membuat betah berlama-lama di tempat tersebut. Pelayanan dari pegawainya pun cukup ramah dan memuaskan.

Situasi ini bertolak belakang dengan kondisi yang terjadi di pasar-pasar tradisional yang ada di Surabaya, seperti misalnya Pasar Keputran, Pasar Pucang, Pasar Wonokromo, Pasar Mulyosari, Pasar Tambakrejo dan pasar-pasar lainnya. Pasar tradisional sebagian besar muncul dari kebutuhan masyarakat yang membutuhkan tempat untuk menjual barang yang dihasilkannya serta konsumen yang membutuhkan barang-barang tertentu untuk kebutuhan hidup sehari-hari.

Oleh karena itu, letak pasar tradisional biasanya banyak dijumpai di pinggir-pinggir kota atau jalan desa, yang memudahkan penjual dan pembeli menjangkaunya. Pasar tradisional biasanya tidak tertata dengan dengan rapi, tidak terurus secara baik, karena memang pasar tradisional tumbuh berkembang seiring dengan aktivitas perdagangan masyarakat sekitarnya. Akibatnya kesan kumuh, becek, semrawut, panas, tidak aman dan tidak nyaman, tidak dapat dihindari telah menjadi cap yang menempel pada pasar tradisional.

Dengan kenyataan yang seperti ini seharusnya pasar tradisional sudah tidak diminati lagi oleh konsumennya. Namun, pada kenyataannya pasar tradisional masih tetap bertahan dan ada. Penertiban dan penggusuran pasar tradisional oleh pemerintah tak menyurutkan para pedagang pasar tradisioanal untuk tetap bertahan pada profesinya. Bagi para pedagang, dengan berjualan di pasar tradisional mereka dapat berinteraksi dengan kawan-kawan sesama pedagang. Pedagang pada umumnya mempunyai pengetahuan yang rendah, mereka hanya bisa berdagang tidak bisa bekerja yang lainnya. Harapan mereka satu-satunya adalah dengan berdagang di pasar tradisional ini. Interaksi antar pedagang terasa sangat akrab satu dengan yang lainnya. Bagi konsumen, pasar tradisional terasa sudah menjadi bagian dari kebiasaan mereka sejak dahulu, yaitu membeli kebutuhan sehari-hari, misal belanja sayur, lauk pauk, kebutuhan dapur dan lain sebagainya. Konsumen merasa lebih mengenal dekat para penjual yang menjadi langganannya. Keuntungan yang dapat diperoleh oleh konsumen adalah mereka dapat memperoleh harga yang lebih murah dan tidak perlu repot-repot mengatakan karakteristik barang apa yang akan dibeli. Para pedagang di pasar

tradisional biasanya hapal setiap pelanggan tetap mereka, baik itu kebiasaan mereka, barang yang dibeli, dan kemauan dan keinginan konsumen.

Di pasar tradisional konsumen dapat menawar barang yang akan mereka beli dari para penjual. Lain halnya kalau di pasar modern, konsumen tidak bisa menawar barang yang akan mereka beli, semuanya dalam harga pas. Selain itu, pasar tradisional biasanya terletak di dekat pemukiman penduduk sehingga mudah dijangkau oleh konsumen. Hubungan pribadi biasanya terjadi antara penjual dan pembeli, karena sudah lamanya mereka bertemu untuk melakukan transaksi. Komunikasi yang dijalin sekian lama akhirnya menjadi suatu hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan. Komunikasi yang baik akhirnya menjadi hubungan yang saling percaya dan tidak saling merugikan. Kepuasan pun dapat diperoleh manakala barang yang dibeli sesuai dengan yang diinginkan dan dibutuhkan, meskipun dari segi tempat kurang begitu mendukung. Keunggulan inilah yang menjadi acuan kenapa pasar tradisional masih tetap bertahan di era modern seperti sekarang ini. Oleh karena itu dalam makalah ini akan dibahas lebih rinci tentang keunggulan usaha eceran tradisional melalui relasi personal.

1.2. Penentuan Pokok Bahasan

Berdasar latar belakang yang telah diuraikan di atas maka pokok bahasan penulisan adalah "Keunggulan Usaha Eceran Tradisional Melalui Relasi Personal".

1.3. Tujuan Pembahasan

Adapun tujuan dari penulisan makalah tugas akhir ini adalah untuk membahas keunggulan usaha eceran tradisional melalui relasi personal.