

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Pasar Tradisional

Pasar Tradisional adalah tempat terjadi interaksi tawar menawar antara pembeli dan penjual yang dibangun serta dikelola oleh pemerintahan setempat dan berbentuk kios-kios. Di wilayah Plosoklaten terdapat banyak pasar tradisional. Salah satunya adalah Pasar Tradisional Dermo Pranggang. Pasar tersebut sudah berdiri sejak tahun 1978 dengan 3 kali pembangunan pembaharuan ulang. Pasar informasi ini didapatkan dari salah satu masyarakat sekitar pasar dan beliau juga termasuk pedagang yang berjualan di pasar tersebut mengatakan memang sudah lama. Jika ditarik ke Tahun sekarang maka usia pasar sudah mencapai angka 46 Tahun dan tentunya dengan banyak sekali perubahan-perubahan yang telah terjadi pada pasar tersebut yang dibuktikan dengan beberapa bukti yang sudah ada dan beberapa dokumentasi yang didapatkan. Pasar tradisional ini merupakan pasar desa yang dikelola oleh Pemerintahan desa setempat.

Secara lokasi, pasar tradisional ini terletak cukup strategis yakni di pinggir jalan dekat dengan perempatan desa dermo pranggang. Hal ini membuat para konsumen atau pembeli serta pedagang menjadi mudah dalam melakukan interaksi jual beli.¹

2. Letak Geografis Pasar Tradisional dan Pasar Modern

Pasar tradisional dan pasar modern yang menjadi subjek penelitian berada dalam satu wilayah yakni berada di Desa Dermo-Pranggang. Dermo Merupakan salah satu nama

¹Warga Desa Pranggang Dermo Kecamatan Plosoklaten Kabupaten Kediri, Wawancara 13 Maret 2024.

dusun yang ada di desa pranggang kecamatan plosoklaten kabupaten kediri jawa timur. Desa Pranggang ini terletak di Barat Laut Gunung Kelud dan memiliki batas batas wilayah yang masih dekat dengan kawasan pasar tradisional yakni diantaranya sebagai berikut :

Sebelah utara : Desa Sumberagung

Sebelah selatan : Desa Ploso Lor

Sebelah timur : Desa Wonorejo Trisulo

Sebelah barat : Desa Punjul

Dilansir dari catatan Badan Pusat Statistik (BPS) sumber updating data PODES bahwa luas wilayah Desa Pranggang adalah 10.56 km² dengan persentase tertinggi nomor dua kategori wilayah paling luas yakni dengan angka 11.92.² Pasar Tradisional berada di Jalan Ngrangkah Sepawon Desa Pranggang Dusun Dermo Kecamatan Plosoklaten Kabupaten Kediri Jawa Timur. Sedangkan ketiga Pasar Modern beralamatkan sebagai berikut :

Swalayan Surya :Jl. Pare-Wates, RT.05/RW.01, Dermo, Pranggang, Plosoklaten, Kediri, Jawa Timur Kodepos 64175.³

Swalayan Megasurya :Jl. Pare- Wates No.16, SumberRejo, Pranggang, Plosoklaten, Kediri, Jawa Timur. ⁴

Swalayan Supermart :Jl. Pare-Wates, Sumber Rejo, Pranggang Kecamatan Plosoklaten Kabupaten Kediri. ⁵

2. Visi, Misi dan Tujuan Pasar Tradisional Dermo Pranggang Kabupaten Kediri

²Catatan Badan Statistik, Kecamatan Plosoklaten dalam Rangka Plosoklaten Subdistric in Figures 2017.

³Anonim, *Swalayan Surya Jaya*, diakses melalui <https://www.semuaabis.com/swalayan-surya-jaya-0815-5532-5630> pada tanggal 10 Februari 2024

⁴Anonim, *Swalayan Megasurya*, diakses melalui <https://maps.app.goo.gl/nWR3xDUP5z8spgZM7> pada tanggal 24 Maret 2024

⁵Anonim, *Swalayan Supermart*, diakses melalui <https://g.co/kgs/FPyxStB> pada tanggal 24 Maret 2024

a. Visi

“Menjadi pusat perdagangan yang berkelanjutan budaya lokal dan ramah lingkungan, serta menjadi tempat bagi masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.”

b. Misi

- Menjaga keberlangsungan pasar tradisional sebagai pusat ekonomi lokal yang memberdayakan pedagang lokal
- Meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan dengan memperkenalkan inovasi dan teknologi yang sesuai
- Memperkuat jaringan komunikasi dengan pemerintahan setempat untuk mengembangkan pasar tradisional

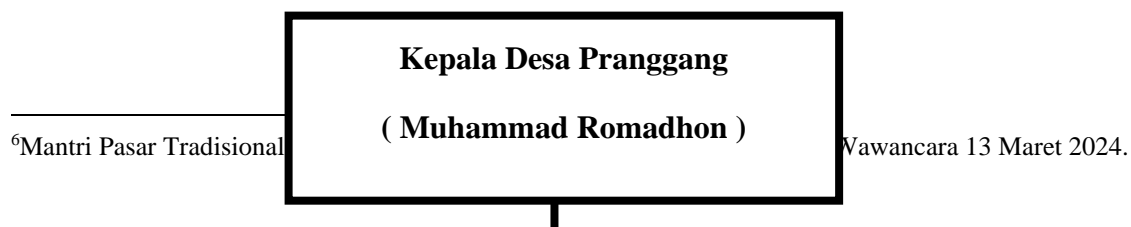
b. Tujuan

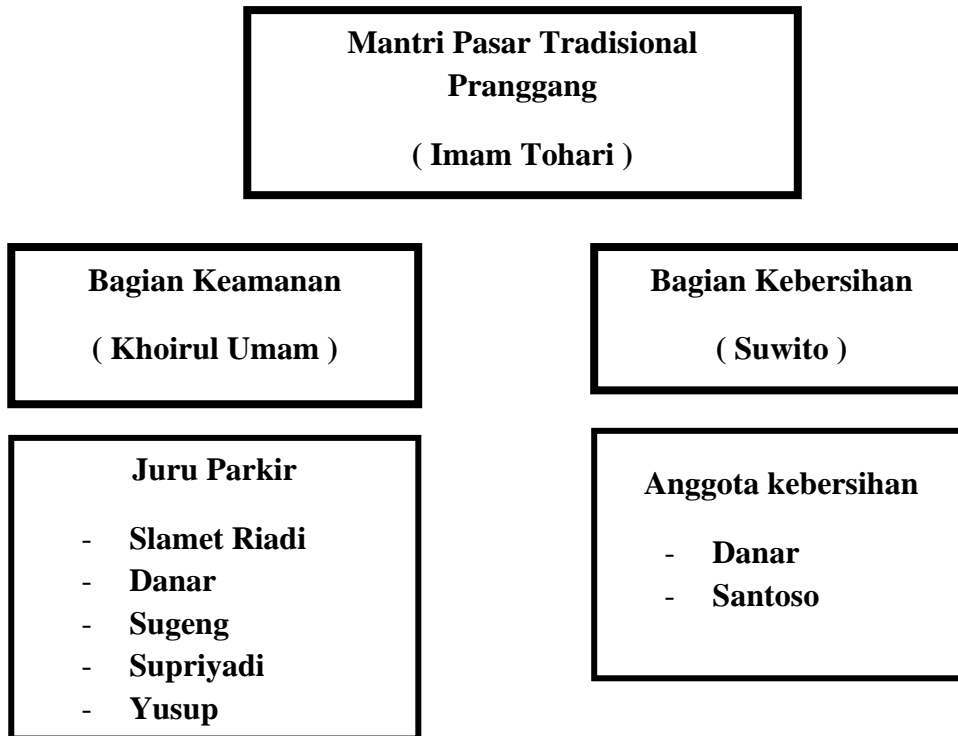
- Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan pedagang lokal
- Meningkatkan kualitas pelayanan yang ditawarkan oleh pasar tradisional
- Meningkatkan jumlah pengunjung dan pembeli pasar.⁶

3. Struktur Bagan Pengelola Pasar Tradisional dan Pasar Modern

Gambar 4. 1

**Struktur Pengelola Pasar Tradisional Dermo
Kecamatan Plosoklaten Kabupaten Kediri**





(Sumber: Hasil Wawancara Mantri Pasar Dermo-Plosoklaten)

B. PAPARAN DATA

1. Strategi Manajemen yang dilakukan Pasar Tradisional Dermo Kecamatan Plosoklaten Kabupaten Kediri

a. Strategi Pengembangan Pasar Tradisional Dermo

Pengembangan strategi adalah serangkaian tindakan yang dilakukan oleh organisasi guna meningkatkan kinerja serta pertumbuhan usahanya, hal ini juga ditujukan oleh pedagang-pedagang yang memutuskan untuk menjual dan berjualan di Pasar Tradisional dermo adalah untuk meningkatkan pendapatannya, kinerjanya

bahkan bagi mereka hal ini juga dijadikan sebagai loncatan awal agar usahanya dapat berkembang dan berharap juga bisa menjadi ladang membuka lapangan pekerjaan untuk orang lain.

Dari pernyataan tersebut, peneliti menanyakan kepada salah satu pedagang Pasar Tradisional Dermo apakah benar bahwa berdagang di Pasar menjadi sarana loncatan mereka dalam meningkatkan pendapatannya serta agar usaha mereka dapat berkembang dan menjadi ladang pekerjaan bagi orang lain.

Sebagaimana keterangan berikut ini, berdasarkan wawancara peneliti kepada Ibu Hatin selaku pedagang yang berjualan di Pasar Tradisional

“Saya sudah cukup lama mbak mencari modal di luar negeri, saya berjualan disini juga kurang lebih sudah 8 tahun, ketika saya pulang dari luar negeri saya memutuskan untuk membuka usaha dan akhirnya saya memutuskan untuk berjualan di Pasar dekat rumah suami saya. Ini juga saya dan suami lakukan untuk menambah pendapatan dan selama 8 tahun juga saya sudah berkembang mbak yang dulu saya hanya berjualan beberapa produk sekarang sudah banyak bahkan kadang juga banyak pedagang yang berjualan dirumah beli disaya untuk bisa dijual lagi tidak hanya konsumsi pribadi”⁷

Selain itu, peneliti juga mewawancarai pedagang yang lain terkait hal yang sama dengan narasumber sebelumnya. Bapak Eko dan Ibu Yatin juga menanggapi pertanyaan tersebut

“Saya berjualan dipasar ini sudah lama mbak sudah ada hampir 10 tahun, ditempat saya memang berjualan bahan-bahan rumah tangga kebutuhan pokok keluarga dan biasanya took saya juga menjadi tempat belinya orang yang berjualan keliling atau biasanya lebih dikenal “bakol eteg” itu mbak dan tidak hanya itu biasanya juga menjadi tempat *kulakan* untuk orang yang punya kios dirumah maupun sesama pedagang juga.”⁸

“Kalau Ibu sendiri juga sudah lama mbak, lebih dari bu Hatin dan Bapak Eko, saya jualan di Pasar dulu merintis dengan suami saya ya jualnya dari dulu kebutuhan

⁷Hatin, Pedagang Pasar Tradisional Dermo, wawancara dan observasi 24 Februari 2024.

⁸Eko, Pedagang Pasar Tradisional Dermo, Wawancara dan observasi 05 Mei 2024

pokok. Toko saya juga biasanya juga jadi tempat *kulakan* pedagang eceran dirumah, disekolahan atau ini pedagang *eteg*.”⁹

Dalam pertanyaan tersebut bisa disimpulkan bahwa ternyata para pedagang yang berjualan di Pasar Dermo sudah sejak lama memilih berbisnis di sana selain itu, took dari kedua narasumber tersebut juga menjadi salah satu diantara banyak took yang menjadi tempat *kulakan* bagi orang yang memilikin kios sendiri dirumah maupun bagi penjual *eteg*. Pengembangan pasar juga terdapat beberapa empat strategi atau cara yang dapat dilakukan diantaranya dengan mengikuti pergerakan pasar dan tren, pembaruan infrastruktur, pemasaran secara digital, dan peningkatan keamanan dan kebersihan. Pihak pengelola pasar dari kepala desa yang berada di wilayah Pasar Tradisional pada tahun 2017 dan dilanjutkan kembali pada tahun 2019 yang sudah melakukan revitalisasi infrastuktur pasar tradisional dengan membangun paving dimana ini bertujuan untuk kenyamanan para pedagang dan pembeli. Dan pembangunan paving juga menjadi solusi dalam memperbaiki aksesibilitas ke pasar. Hal ini juga dilakukan oleh pihak desa setempat pada tahun 2019, mereka melakukan perluasan jalan raya sekitar perempatan wilayah pasar tradisional dengan tujuan mempermudah akses transportasi untuk kendaraan umum maupun para pedagang dan pembeli yang sebelumnya jalanan tersebut menjadi akses utama truk-truk besar yang melakukan pengiriman ke pasar tradisional maupun hanya sekedar lewat. Selain itu, pada tahun 2017 dan dilanjutkan di tahun 2023 dibangun pagar di pintu masuk dan keluar dari Pasar Tradisional Dermo ini. Ada kurang lebih 5 pagar ditiap akses keluar masuk Pasar

⁹Yatin, Pedagang Pasar Tradisional Dermo, Wawancara dan observasi 05 Mei 2024

Tradisional Dermo. Hal ini juga menjadi solusi dalam masalah peningkatan keamanan ditambah dengan pihak pasar juga memiliki juru parkir sebanyak 5 orang yang terbagi di berbagai titik pasar. Untuk peningkatan kebersihan pihak desa juga memberikan fasilitas petugas kebersihan yang setiap siang sekitar pukul 11.00 – 11.30 WIB siang hari dimana waktu para pedagang dan penjual segera tutup petugas kebersihan mulai datang dan sedikit banyaknya mereka mulai mencicil membersihkan dan mengangkut sampah-sampah disekitar kios-kios.

Dari Pernyataan tersebut, peneliti mempertanyakan mengenai bagaimana tanggapan para pedagang terhadap pengembangan bangunan pasar guna meningkatkan kenyamanan baik untuk pedagang maupun pembeli dalam pembangunan fasilitas pagar untuk segi keamanan dan pembangunan pavingisasi dalam segi kenyamanan. Maka hal ini juga ditanggapi oleh seorang pedagang yakni Bapak Eko mengenai pertanyaan diatas.

“Sebenarnya sudah bagus mbak, tapi sangat disayangkan pembangunan semua pagar itu baru terealisasi sekitar tahun 2023 awal sebelumnya juga ada tapi belum semuanya ditahun 2017. Pembangunan pagar tersebut terjadi setelah ada laporan dan aduan kalau ada toko yang mengalami kemalingan, padahal kejadian itu tidak pertama kalinya sudah hampir kedua atau ketiga gitu mbak. Dan bisa dibilang kerugian yang dialami juga besar.”¹⁰

Didalam pernyataan tersebut membuat peneliti bertanya kepada Bapak Eko selaku pedagang disana dan juga melontarkan pertanyaan yang sama terhadap pengelola pasar terkait adanya informasi terkait kemalingan. Sehingga penelitipun bertanya tentang apakah tidak ada yang ditugaskan untuk menjaga pasar dan pagar-pagar itu seperti apa kalau pasar sudah tutup.

Bapak eko menanggapi kembali terkait tanggapan yang diberikan peneliti terhadap pernyataannya.

¹⁰Eko, Pedagang Pasar Tradisional Dermo, wawancara dan observasi 24 Februari 2024.

“Kalau dengar-dengar memang ada mbak yang bertugas menjaga pasar, tetapi tidak ada realisasinya. Saya kan termasuk pagi yaa mbak kalau berjualan sekitar jam 4 saya sudah jualan dan kebetulan rumah saya juga tidak jauh dari pasar kalau malam begitu yaa pagar-pagar itu tidak digembok mbak ya cuman ditutup biasa saja, yang jaga itu biasanya mangkal di perempatan pasar mbak tapi masih tugas atau gak saya kurang tahu.”

Bapak Imam Tohari juga ikut menanggapinya,

“Ada mbak yang ditugaskan sendiri untuk penjagaan malamnya sampai pasar buka. Cuman memang tidak ada pengecekan bagaimana untuk beberapa tahun kebelakang sampai hari ini. karena laporan yang disampaikan pun masih saya rasa aman. Pada saat kemalingan itu terjadi saya selaku mantri juga tidak diam saja, tetapi saya juga mendiskusikan kepada penjaga malam itu untuk mempatroli kawasan pasar setiap sudut pintu keluar masuknya pasar.”

Dari pertanyaan keduanya, peneliti menyimpulkan bahwa terjadi realisasi lapangan yang belum memuaskan dalam penjagaan yang terjadi sehingga membuat beberapa pedagang merasakan kemalingan. Selanjutnya peneliti pun mewawancarai Ibu Yatin selaku pedagang di Pasar Tradisional Dermo terkait pembangunan pagar dan paving sebagai bentuk realisasi untuk kemandirian dan kenyamanan pasar.

“Terkait pagar sudah bagus mbak, saya berjualan disini sudah lama dengan adanya pagar ini sebenarnya juga membantu keamanan tapi belum sepenuhnya terjaga keamanannya. Selain itu, dengan diadakannya ini mbak pembangunan paving ini cukup memudahkan saya dan pembeli saya dalam aktivitas jual beli. Sudah tidak takut lagi kalau hujan deras. Dulu sebelumnya kan tanah yaa mbak, jadi was-was kalau hujan deras pasti besoknya tanah becek dan tidak menutup kemungkinan pasti pasar besoknya sepi mbak karena keadaan tersebut yang tidak nyaman karena pastinya juga banyak sampah-sampah pasar. Tetapi untuk kebersihan sendiri saat ini ya mbak saya rasa cukup baik dibandingkan dulu semenjak ada paving ini setiap jam 11 ada pihak dari pasar yang memang ditugaskan membersihkan sampah setiap harinya.”¹¹

Selain Bapak Eko dan Ibu Yatin, peneliti juga mendapatkan tanggapan terkait pertanyaan di atas oleh narasumber yang lain yakni Ibu Hatin.

“Pasar ini dulunya bangunan tua-tua mbak, maksudnya ya dari kayu kayu jaman dulu yang sekedarnya pokok bisa dibuat jualan, tapi sekarang tambah tahun Pasar Dermo sudah maju mbak, sekarang jalannya dipaving, bangunannya sudah

¹¹Yatin, Pedagang Pasar Tradisional Dermo, wawancara dan observasi 05 Mei 2024.

berbentuk kios-kios tidak seperti dulu. Kalau di bangun paving begini, jadi tidak becek-becekan seperti dulu yang jalannya masih tanah mbak”¹²

Saudara Dinda selaku juga pengunjung sekaligus pembeli pasar tradisional juga menanggapi terkait hal tersebut.

“Pasar kalau dibangun paving begini, jadi mudah mbak kalau sewaktu-waktu kepingin berbelanja apalagi kalau pas hujan, dulu kan becek kan mbak jadi susah jalan terus males jadinya sekarang kalau di paving setidaknya meminimalisir kemalasan untuk belanja dipasar mbak karena jalannya sudah direnovasi. Dan kalau di paving juga lebih cepat mbak kalau mau pindah ke antar pedagang satu ke yang lainnya.”¹³

Pengelola Pasar mengungkapkan pendapatnya juga terkait pembangunan dua hal tersebut dalam rangka bentuk strategi pengembangan Pasar Tradisional dan terkait pemberhentian pembangunan pada tahun 2017 kemudian dilanjutkan kembali pada tahun 2023.

“Waktu tahun 2017 pasar sudah membangun pagar mbak tapi hanya di bagian pintu utama akses keluar masuknya pedagang dan pembeli. Tapi ternyata hal tersebut masih dirasa kurang karena masih ada jalan tikus untuk keluar masuknya pedagang dan pembeli yang dirasa itu mengurangi tingkat keamanan pasar jadi pas tahun 2023 sekitar awal tahun tersebut pihak pengelola termasuk desa akhirnya memutuskan untuk membangun pagar di jalan-jalan kecil yang dimaksud itu”¹⁴

Cara ketiga dalam strategi pengembangan pasar tradisional terkait pemasaran digital. Yang ditanggapi oleh Bapak Imam Tohari selaku mantri Pasar Tradisional Dermo.

“Kalau di Pasar Dermo ini mbak, strategi pemasaran digital sebenarnya para pedagang saya rasa sudah ikut andil tapi dari pihak desa memang belum ada. Maksud ikut andil mungkin para pedagang disini juga ada yang memposting dagangan melalui media sosial hp mereka mbak, bisa lewat wa ataupun facebook. Tapi kalau secara social media yang atas kepemilikan sah dari pengelola untuk pasar belum ada mbak”

¹²Hatin, ibid.

¹³Dinda, Pengunjung dan pembeli, wawancara dan observasi 25 Februari 2024.

¹⁴Imam, Pengelola Pasar Tradisional Dermo, wawancara 05 Mei 2024

Selain itu, Bapak Eko selaku pedagang di Pasar Tradisional Dermo ini juga menanggapi terkait hal tersebut.

“Pembayarannya masih manual mbak, ya beli langsung dibayar dimuka cash. Tapi sebenarnya kalau saya pribadi ada juga transaksi yang biasanya bayarnya transfer tapi biasanya saya sudah lama mengenal pelanggan saya mbak, atau pengambilannya lumayan banyak. Jadi saya tinggal kirim nomor rekening atau kode barcode qr saya.”¹⁵

Adapun pernyataan lain juga disampaikan dari saudara Alivia selaku pembeli pasar modern menanggapi terkait strategi pengembangan pasar tradisional secara pemasaran digital.

“Kalau saya setuju sih mbak, semisal pasar tradisional ada *Qris* pertoko atau mungkin pihak desa mau mensosialisasikan hal tersebut, itu akan mempermudah seperti saya ini tidak perlu waswas bawa uang cash. Dan nantinya juga pedagang-pedagang di Pasar Tradisional Dermo bisa bersaing modernnya dengan swalayan-swalayan di dekat sini.”¹⁶

Berdasarkan pemaparan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan melalui beberapa cara diatas sudah cukup terealisasi. Penanganan atau tindakan yang diambil oleh pihak desa dan pengelola dalam pengembangan untuk pasar tradisional sudah cukup baik. Dengan dibangun pagar di jalan keluar masuknya para pedagang dan pembeli dalam segi keamanan dan juga dibangunnya paving untuk kenyamanan para pedagang dan pembeli agar hal ini juga meminimalisir tingkat ketakutan pedagang apabila cuaca tidak sedang bersahabat jika keadaan pasar belum di paving. Mengenai pemasaran digital yang juga menjadi salah satu cara dalam strategi pengembangan pasar tradisional bisa disimpulkan bahwa hal tersebut belum cukup bisa untuk dijalankan untuk semua para pedagang karena keterbatasan usia juga yang tidak semuanya para pedagang masih cukup mampu dalam mengoperasikan

¹⁵Eko. Ibid.

¹⁶Alivia, Pengunjung Dan Pembeli, wawancara dan observasi 02 Mei 2024.

pemasaran melalui digital. Sedangkan jika ditinjau dari pengelola pasar menurut kacamata pengelola sudah ada beberapa pedagang yang menerapkan pemasaran melalui digitalisasi dengan sendirinya tetapi jika untuk fasilitas yang tersedia dari pihak pengelola pasar untuk para pedagang mengenai pemasaran digital belum ada. Dengan ini peneliti mengungkapkan bahwa dalam strategi pengembangan pasar terhadap poin mengenai pemasaran secara digital mungkin bisa dimulai dengan sosialisasi terlebih dahulu mengenai perkembangan yang ada dan pengenalan secara singkat terhadap pelayanan digital yang mungkin hal tersebut sedikit akan membantu pasar tradisional dalam bersaing dengan pasar modern yang sudah semakin maju dengan mengikuti perkembangan zaman. Sedangkan terkait keamanan dan kebersihan yang terjadi di Pasar Tradisional Dermo juga sudah cukup baik.

b. Strategi Pengelolaan Pasar Tradisional Dermo

Di dalam strategi pengelolaan ini mencakup tentang beberapa aspek diantaranya, dalam peningkatan kapasitas dan sumber daya pasar, pemanfaatan potensi yang dimiliki pasar secara pribadi, promosi dengan berbagai cara, serta kerja sama antar pedagang. Dan hal ini bertujuan untuk meningkatkan pengelolaan pasar tradisional yang lebih baik. Dan kunci dari keberhasilan pengelolaan ini adalah terletak pada komunikasi.

Dengan pernyataan diatas, peneliti mempertanyakan mengenai peningkatan kapasitas dan sumber daya pasar yang terjadi di Pasar Tradisional ini kepada pengelola pasar. Hal ini ditanggapi oleh Bapak Imam Tohari selaku pengelola Pasar Tradisional Dermo.

“Untuk peningkatan kapasitas kan itu mencakup tentang peningkatan kemampuan dan pasar sendiri mbak. Jadi biasanya dari desa kalau ada sedang ada kunjungan atau dari pihak kelembagaan masyarakat sekitar yang sedang melakukan kunjungan mereka saya kira sudah mensosialisasikan untuk memperhatikan pelayanan mereka terhadap pembeli dengan bersikap ramah dan untuk sumber daya pasar sendiri mbak itu banyak aspeknya tapi pasar sudah cukup memberikan perhatiannya dalam ranah infrastruktur dan anggaran operasional bahkan SDM nya. Infrastruktur ya paving ini mbak terus sudah ada pagar juga selain itu kalau anggaran operasionalnya kami alokasikan ke biaya perawatan seperti listrik dan keamanan pasar dan fasilitas pasar lainnya mbak. Di Pasar ini juga sudah ada toilet dan sumur tarikan loh mbak memang masih manual tapi hal itu bisa dioptimalkan untuk pedagang-pedagang terutama pedagang daging yang sering membutuhkan air.”¹⁷

Selain dari pernyataan pengelola pasar, peneliti juga mempertanyakan mengenai peningkatan kapasitas dan sumber daya pasar di Pasar Tradisional Dermo yakni Ibu Hatin selaku pedagang Pasar Dermo.

“Ini mbak jadi dulu, jalan raya yang ada di depan Pasar Dermo itu dulu lebarnya tidak seluas sekarang. Saya lupa persis tahunnya ya mbak, tapi akhirnya pihak desa dan pengelola pasar sepakat untuk melebarkan jalan raya yang didepan itu demi kenyamanan para pembeli dan biar tidak macet juga mbak soalnya disini banyak juga truk-truk besar yang lewat terus motor juga banyak sekali yang lalu lalang. Karena kan ini yaa wilayah perempatan jalan utama mbak ditambah parkirannya yang ada di Pasar Dermo ini kan ada dipinggir pasar dan jalan raya. Sama mengenai dibangunnya paving iniloh mbak menurut saya itu juga masuk dalam peningkatan kapasitas pasar dari segi bangunannya ya mbak”¹⁸

Poin kedua yakni terkait pemanfaatan potensi yang pasar miliki ini ditanggapi oleh Bapak Eko dan Ibu Haniva selaku pedagang di Pasar Dermo.

“Kalau masalah ini dan pengelolaan ya mbak, sebenarnya beberapa tahun lalu jalan raya tidak selebar hari ini mbak, dulu masih umumnya sekarang agak lebar kan yang jalan rayanya, nah itu karena dulu ada pelebaran jalan yang dengar-dengar agar bisa dijadikan tempat jualan berjejeran dan sekarang memang sudah mulai banyak mbak yang jualan dan ini strategi pengelolaan yang dimiliki pasar sendiri karena wilayah tersebut juga lahan milik desa walaupun rumah saya juga mengalami kerugian akibat pelebaran tapi kembali mbak itu memang ada ranah hak desa juga. Dan yang saya tahu pedagang-pedagang yang berjualan disitu biasanya dari siang sampai malam mbak tetapi yang membedakan mereka tidak

¹⁷Mantri Pasar Tradisional Dermo, *ibid.* Wawancara dan observasi 26 Februari 2024

¹⁸Hatin. *Ibid.* wawancara 05 Mei 2024

membayar biaya distorsi langsung biaya sewanya mbak ke pemilik lahan. Tapi tidak tahu ya mbak, coba ditanyakan langsung ke yang jualan waktu sore hari.”¹⁹

Merujuk dari pernyataan Bapak Eko peneliti juga mewawancarai salah satu pedagang di Pasar Tradisional Dermoo yakni Ibu Haniva.

“Kalau biaya karcis tetap bayar mbak, kalau saya 2ribu seharusnya tapiada juga yang hanya seribu rupiah mbak tergantung pemakaian listriknya. Kecuali mereka ini pemilik lahan asli tidak perlu mbak, sepertinya itu tetap beda waktu nariknya saja. Ini untuk yang ada ditimur jalan raya pasar mbak tapi kalau pedagang-pedagang yang ada di barat jalan yang menghadap ke timur itu tidak ada karcis mbak. Tidak tahu persis kenapa begitu.”²⁰

Hal ini juga dibenarkan oleh Mantri Pasar dan salah satu pedagang yakni Ibu Haniva terkait pedagang yang berjualan di luar pasar dan sekitaran jalan pasar tetap dikenakan biaya distorsi pasar.

Selanjutnya terkait dengan promosi berbagai cara, serta kerja sama antar pedagang ini apakah sudah ada promosi-promosi yang dilakukan oleh para pedagang.

Ibu Hatin selaku pedagang memberikan tanggapan terkait hal tersebut.

“Kalau promosi secara pribadi pedagang ya ada mbak lewat status whatsapp atau gabung sama grup yang ada di facebook wilayah sekitar sini, tapi kalau seperti banner atau spanduk atau yang menunjukkan ini pasar tradisional kayaknya belum ada mbak”.²¹

Mengenai hal diatas, pengelola pasar juga menanggapi.

“Promosi berbagai cara saya rasa sebenarnya lebih banyak sudah dilakukan mulai dari penawaran secara langsung ke pembeli ya mbak, biasanya mereka (pedagang) menawarkan suatu produk baru mereka langsung tidak hanya itu penawaran diskon juga sebenarnya terjadi dilingkungan pasar tradisional hanya saja itu dilakukan secara langsung atau dikenal *mouth by mouth* (mulut ke mulut). Kalau pasar modern menawarkan dagangannya melalui pamphlet saya rasa mereka (pedagang tradisional) lebih efektif tidak perlu mencetak tapi mereka bisa juga menawarkan produk-produk unggulan mereka atau produk yang sedang rame. Tapi mbak, pasti lingkupnya lebih dikit kalau (pembeli) tidak berkunjung ke toko di Pasar Tradisional kan juga mereka tidak tau tentang penawaran diskon itu ya

¹⁹Eko Agus. Ibid. Wawancara dan observasi 26 Februari 2024

²⁰Haniva, Pedagang Pasar Tradisional Area Luar, Wawancara 28 Februari 2024.

²¹Hatin, Ibid. Wawancara dan observasi 26 Februari 2024

beda cerita kalau di Pasar Modern yang mungkin melalui pamflet dan bisa dilihat dari jalan raya. Ini soal promosi ya mbak, tapi mengenai komunikasi antar pedagang mereka sangat baik. Seperti mereka juga kompak dan pernah mengadakan terkait masalah yang ada di Pasar.”²²

Kerjasama antar pedagang ini tentu sudah terjalin sejak lama karena antar penjual disana saling mengenal satu sama lain dan rata-rata mereka juga sudah cukup lama berjualan disana bahkan ada yang melanjutkan bisnis dari orang tuanya terdahulu. Selain itu, ini juga dibuktikan dengan argumen Ibu Hatin selaku pedagang di Pasar Tradisional yang sudah berjualan 8 Tahun lamanya.

“Disini pedagangnya semua saling mengenal mbak, saya sama pedagang itu atau bahkan pedagang yang berjualan di luar pasar kami juga saling mengenal. Mungkin ini ya mbak karena kita juga biasanya ada transaksi dan bahkan saya rasa pedagang disini kompak jika ada sesuatu yang terjadi sama pasar kita-kita ini saling memberikan pendapat dan nanti ada satu orang yang akan naik ke pihak pengelola atau pengurus pasar ya untuk menyampaikan keluhan ya mbak. Seperti halnya yang terjadi terkait kemalingan yang cukup sering terjadi. Dan ada lagi sih mbak, karena pasar ini masih melokal sama budaya sini, biasanya pas ada hari besar kita pedagang disini mengadakan atau merayakan bareng-bareng contoh yang kemarin lalu mbak hari satu suro kita semuanya pedagang disini iuran untuk tumpengan dan setelah itu dimakan bareng”²³

Peneliti juga menanyakan terkait apakah sudah cukup baik pengelolaan yang terjadi dalam dua sudut pandang yang berbeda. Dari segi pandangan para pedagang dan dari segi sudut pandang pengelola Pasar Tradisional Dermo. Diantaranya hal ini ditanggapi oleh Ibu Hatin dan Bapak Eko dari sudut pandang pedagang pasar.

“Pengelolaan pasar menurut saya ya mbak sudah cukup baik dari fasilitasnya sudah jauh berbeda dengan pengelolaan pasar yang dulu. Pagar sudah ada, tapi sayangnya mbak pihak desa memang membangun pagar tetapi sejauh ini tidak ada yang bertanggung jawab nyata atas tutup bukanya pagar ini. Pagar yang ada di Pasar ini dibiarkan terbuka mbak, tidak digembok. Katanya ada yang di bertugas menjaga tapi saya tidak tahu ya mbak siapa. Dengar-dengar ada itu sih mbak. Tahun 2021 kalau enggak salah juga pernah terjadi kemalingan mbak

²² Imam, Ibid. Wawancara 05 Mei 2023

²³ Ibid.

di Pasar ini kerugiannya juga besar tapi permasalahan kayak gini masih tidak ada solusinya”²⁴

Sedangkan tanggapan dari Bapak Eko mengenai hal diatas.

“Sebenarnya sudah banyak perubahan mbak disini, bangunannya pasar juga sudah dibangun bagus.Tapi saya sependapat dengan Ibu Hatin.Keamanan disini sangat miris mbak.Banyak sekali terjadi pencurian tapi pihak pengelola juga gerak lambat. Mungkin solusi mereka ya pagar-pagar itu tapi kalau pagar tidak digembok orang luar kan juga bisa dengan mudah to ya mbak keluar masuk dan tidak tahu juga siapa yang jaga jadi kalau ada kemalingan yaa sudah. Hal ini sudah pernah disampaikan ke pihak pengelola tapi responnya masih kurang mbak nyatanya.Kurang tegas bahkan sampai hari ini pagar juga terbuka bebas biar buat lalu lalang siapa saja.Permasalahan seperti ini pernah diadakan tapi tidak ada kepastian penyelesaian hanya didengar tapi realisasinya belum jalan mbak.

Terkait sudut pandang yang kedua yakni dari pengelola pasar terhadap Pasar Tradisional Dermo baik secara infrastruktur yang telah diperbaharui maupun dari segi keamanan.

“Pihak pasar sudah mengoptimalkan pembangunan pasar dalam pengelolaan pasar biar lebih maju.Terutama untuk masalah infrastruktur, namun untuk pengelolaan setelahnya kan ada yang devisinya. Mungkin problemnya di komunikasi yang belum baik terkait hal tersebut.Tapi sebisa mungkin dari pengelola akan mendiskusikan ulang hal tersebut.”

Merujuk pernyataan diatas, sebenarnya kebijakan yang direncanakan atau dilakukan oleh pengelola hampir sama dengan poin sebelumnya yakni dengan perbaikan infrastruktur pasar dalam mempermudah proses jual beli dengan mengalokasikan anggaran operasional yang ada. Agar tercipta wilayah pasar yang nyaman, aman, dan bersih. Tetapi hal ini ternyata masih cukup belum terealisasi penuh dengan adanya bukti fakta lapangan dari pernyataan para pedagang dan pihak pengelola yang tidak sama.

²⁴Hatin, wawancara 05 Mei 2024. Ibid

c. Strategi Pemasaran Pasar Tradisional Dermo

Strategi pemasaran ini dinilai penting dari strategi manajemen karena bisa membantu organisasi atau Lembaga dalam mengidentifikasi pasar sasaran, memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan serta mempromosikan produk-produknya. Dengan ini akhirnya peneliti mewawancarai Bapak Imam Selaku mantri pasar tentang langkah konkret yang bagaimana yang akan diambil oleh pihak pengelola pasar dalam merancang pelaksanaan strategi pemasaran ini untuk mempromosikan produk-produknya.

Sebagaimana berikut berdasarkan tanggapan beliau mengungkapkan bahwa:

“Begini mbak, seperti pengelolaan tadi ya mungkin rencananya masih dibangun pagar dengan nama pasar ini ya, dengan begitu akan bisa membantu menarik pembeli baik lokal atau tidak lokal. Jadi dengan begitu mereka juga tau ohh, disini ada pasar besar”²⁵

Dari tanggapan beliau peneliti menyampaikan balasan pertanyaan kembali tentang bagaimana tanggapan Bapak Imam selaku Mantri Pasar dalam strategi pemasaran jika disandingkan pasar modern yang mungkin sudah ada e-commercenya atau penawaran diskon-diskonnya.

Beliau menanggapi kembali pertanyaan kedua tersebut:

“Kalau masalah itu, memang mbak saya sendiri menyadari karena saya juga berjualan. Nah mungkin nantinya kita akan mengambil Langkah yang bijak yakni mungkin dimulai dari meningkatkan pelayanannya yang ramah tamah kan pasar tradisional memang lebih ndeso ya mbak jadi saya rasa ramah tamahnya lebih diingatkan kembali lalu dengan mungkin kualitas produk yang dijual nantinya mbak kalau secara online kan biasanya ada yang tidak sesuai mungkin nanti bisa dari pihak pengelola mensosialisasikan bagaimana yang seharusnya mungkin dari segi kualitasnya, kepercayaan barang yang dijual. Dan yang terakhir, mungkin dari kami akan menyediakan platform khusus misalnya grup whatsapp atau facebook ataupun yang lain bagi penjual-penjual di Pasar Dermo ini juga bisa menawarkan

²⁵Mantri Pasar Tradisional Dermo, ibid.

dagangan mereka ke laman platform tersebut dan bisa diakses dan dilihat oleh masyarakat setempat.”²⁶

Peneliti pun melontarkan kembali pertanyaan kepada Bapak Imam selaku pengelola pasar terkait apakah di Pasar Tradisional Dermo ini sudah menerapkan pembayaran secara nontunai seperti transfer, *qris*, dan sejenisnya.

Bapak Imam selaku Mantri Pasar menanggapi pertanyaan dari peneliti,

“ Di Pasar ini mayoritas yang berjualan sudah usia diatas 50 an mbak, pengetahuannya tentang media sosial ini juga terbatas saya rasa yaa paling hanya sebatas membuat status whatsapp menginformasikan terkait tokonya sendiri, tapi kalau untuk pembayaran digital saya rasa untuk beberapa pedagang belum bisa merealisasikan itu. Tapi dari pihak pengelola waktu ada kunjungan bersama beberapa oknum pemerintah desa setempat ke Pasar Tradisional ditahun kemarin itu pihak pengelola pasar sudah mengedukasikan ke beberapa pedagang yang dirasa masih bisa mengakses penerapan pembayaran secara digital dan sudah kenyataannya sudah ada mbak tapi ya itu ya masih beberapa saja. Ini dilakukan juga untuk paling tidak mengurangi resiko uang pembeli hilang waktu berbelanja.”²⁷

Berdasarkan dari pemaparan hasil wawancara antara peneliti dengan mantri pasar bisa disimpulkan bahwa dari pihak pengelola pasar akan meningkatkan layanan pelanggan dengan nilai-nilai pasar tradisional serta akan mensosialisasikan mengenai kualitas dan keandalan produk yang benar dan mereka juga akan berencana untuk menyediakan platform khusus melalui Whatsapp atau Facebook untuk penjual di Pasar Modern untuk menampilkan produk mereka kepada masyarakat setempat. Selain itu, ditahun 2023 pihak pengelola sudah mencoba melakukan pengedukasian terhadap para pedagang terkait pembayaran nontunai untuk memudahkan para pembeli dalam berbelanja serta meminimalisir terjadinya pencurian uang saat berbelanja.

²⁶Ibid

²⁷ Imam, Mantri Pasar Tradisional. *ibid*

2. Persaingan Pasar Tradisional Dermo dalam Menghadapi Pasar Modern

Persaingan pasar diartikan sebagai suatu permainan atau aktivitas ekonomi yang melibatkan dua pihak atau lebih dan menuntut usaha atau usaha aktif oleh setiap peserta untuk meningkatkan pangsa pasar dan meningkatkan laba. Dan dapat diartikan juga bahwa persaingan pasar adalah bentuk fenomena yang terjadi ketika perusahaan bersaing satu sama lain untuk mendapatkan pangsa pasar, konsumen, dan keuntungan dalam industri atau pasar tertentu. Maka peneliti tertarik untuk mempertanyakan tentang fenomena yang berkaitan dengan apa yang sedang terjadi. Ditambah dengan fakta lapangan yang ada bahwa di sekitar Pasar Tradisional Dermo terdapat 3 swalayan yang besar dan menjual produk yang lengkap mulai dari kebutuhan sembako sampai alat-alat rumah tangga.

Dengan demikian, peneliti mempertanyakan mengenai bagaimana tanggapan Mantri Pasar selaku pengelola pasar juga dalam persaingan pasar tradisional dalam menghadapi pasar modern yakni swalayan-swalayan ini yang semakin berkembang, dan mereka juga sering dalam memberikan penawaran seperti diskon-diskon yang dimana pasar tradisional tidak semuanya dapat mengikutinya.

Maka dari itu, tanggapan beliau Bapak Imam Tohari mengenai hal demikian yakni:

“Benar mbak memang kalau dilihat dari perkembangan pasar zaman sekarang, sebenarnya di daerah sini itu ada empat swalayan cuman satunya sudah tutup dan alasannya sendiri saya kurang tahu, jadi sekarang sementara tinggal 3 mbak yang paling dekat dengan pasar. Kalau untuk menghadapi persaingan perdagangan zaman sekarang antara pasar tradisional dengan swalayan itu ya gampang-gampang sulit mbak, karena di pasar tradisional itu dari ajang promosi diskon harga itu tidak ada seperti halnya swalayan mbak. Tapi ada budaya dari pasar tradisional yang masih kental dan menurut saya itu lebih mudah dilakukan untuk mengelola satu pasar tradisional ini, contohnya pihak pengelola pasar itu hanya mengawasi saja bagaimana kondisi barang yang dijual kualitasnya seperti apa? Dan membantu jika konsumen bertanya pedagang sayur dan ikan di sebelah mana dan lain-lain. Apalagi dalam bahan makanan itu kan juga harus diperhatikan agar tidak sampai terjadi hal yang kurang baik bagi masyarakat. Dan saya rasa, langkah yang paling dekat yang saya pikirkan ini

mbak, mungkin dimulai dari saya sendiri selaku mantri ya mbak. Ditambah lagi saya juga kebetulan jualan juga di Pasar tersebut pastinya saya akan menawarkan jualan-jualan pedagang yang lain ke pembeli saya kalau memang saya tidak punya produk tersebut mungkin dengan cara itu ya kita bisa sedikit unggul dari pasar modern. jadi nantinya pembeli tidak perlu naik motor untuk pindah ketempat lain. Kan kalau dipasar masih di satu wilayah semisal barang tidak ada di toko itu bisa jalan saja ke toko yang lain tidak perlu naik motor gitu mbak tapi kalau para pembeli itu belanja di swalayan ya agak repot ya mbak kalau tidak ada perlu naik motor lagi buat nyari produknya ke toko lain atau ke swalayan lain.”²⁸

Peneliti lalu merespon dengan memberikan pertanyaan lagi kepada Mantri Pasar, dengan memastikan bahwa itulah nanti cara yang akan diambil pasar untuk memastikan pasar tradisional tetap eksis dan bisa berdaya saing di era swalayan yang banyak sekali diskon dan penawaran lainnya.

Bapak Imam menanggapi dengan menegaskan di kalimatnya,

“Bisa jadi begitu mbak, karena pedagang-pedagang berjualan di pasar rata-rata yang sudah lama jadi saya yakin juga mereka kekeluargaan nya lebih erat jadi nanti promosinya melalui komunikasi yang terbangun diantara mereka mbak. Itu sudut pandang dari promosinya ya mbak. Kan kalau ditoko-toko pemiliknya juga tidak bisa mendisplay barangnya serapi supermarket kan mbak. Pokok terlihat ada dan terlihat jual itu sudah rata-rata menjadi prinsip orang pasar tradisional.”²⁹

Peneliti juga mempertanyakan mengenai bagaimana pasar tradisional dermo ini nantinya bisa mengintegrasikan strategi manajemen pengembangannya secara berkelanjutan dalam jangka panjang untuk menghadapi persaingan.

Bapak Imam selaku Mantri Pasar menjawabnya dengan pernyataan beliau yang mengatakan bahwa:

“Kemungkinan untuk sementara waktu ya mbak mungkin bisa nanti kedepannya akan di sosialisasikan masalah penataan letak pasar seperti blok A, blok B ke para pedagang disini biar nanti bisa mengikuti struktur tata letak pasar yang memudahkan juga kan mbak yang dagang ikan sama ikan dan sejenisnya yang dagang sembako nanti satu jalan semuanya toko sembako dan seterusnya gitu

²⁸Ibid.

²⁹Ibid

mbak. Nah nantinya pengembangan ini mungkin akan dilakukan setelah adanya sosialisasi dan kesepakatan dalam rapat desa juga dengan para pemilik kios di pasar tradisional dermo, apalagi zaman sekarang itu semuanya serba rapi dan tertata, jadi kita sebagai pedagang pasar tradisional itu setidaknya mengupayakan untuk mengikuti alur perdagangan seiring majunya zaman bahkan termasuk dengan adanya barcode qr di setiap toko. Kan kita gak mungkin ya mbak kalau tiba-tiba jadi harus ada musyawarah dulu”³⁰

Berdasarkan dari pemaparan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan mantri pasar mengenai kondisi yang terjadi di Pasar Tradisional Dermo dalam menghadapi persaingan Pasar Modern yakni adalah dengan mengawasi dan memberikan arahan kepada pembeli jika ada yang kesulitan mencari suatu produk. Jadi bisa diartikan lebih berfokus pada pelayanan dalam menghadapi swalayan-swalayan yang gempar memberikan promosi dalam menarik pelanggan atau konsumennya. Serta rencana baik dari pihak pengelola juga didukung dengan budaya dan komunikasi yang hangat yang sudah sejak lama terbangun di jiwa sesama antar pedagang di Pasar Tradisional Dermo ditambahkan dengan rencana penataan ulang pasar tradisional ini agar lebih tertata dan diharapkan bisa mempermudah pembeli dalam membeli kebutuhannya.

2. Penerapan Manajemen Strategi Syariah Terhadap Persaingan Pasar Tradisional Dermo Dalam Menghadapi Pasar Modern

Pada konteks ini, dinamika persaingan pasar modern semakin kompleks, sehingga penerapan prinsip-prinsip manajemen strategi syariah menjadi sangat berarti bagi Pasar Tradisional Dermo. Apakah prinsip-prinsip dalam manajemen strategi telah diaplikasikan dalam proses perencanaannya sebagaimana dalam konteks strategi manajemen. Peneliti memberikan pertanyaan mengenai adakah sebuah langkah yang konkret yang nantinya

³⁰Mantri Pasar Tradisional Dermo. Ibid.

dilakukan oleh pengelola pasar dalam menerapkan prinsip-prinsip manajemen strategi syariah untuk memperkuat daya saing serta keberlangsungan dari Pasar Tradisional Dermo di era dunia pasar yang semakin berkembang ini.

Maka berdasarkan pertanyaan tersebut Bapak Imam menanggapi yakni,

“Sama mbak seperti yang tadi, saya akan tetap memberikan terobosan melalui peningkatan kualitas pelayanan baik serta akan memperhatikan lebih lagi kualitas produk yang dijual oleh pedagang dan akan memberikan perencanaan kembali fasilitas pasar yang belum tersedia sehingga akan mempermudah pembeli dan penjualnya”³¹

Perencanaan fasilitas seperti apa menjadi pertanyaan umpan balik dari dari peneliti kepada pengelola pasar. Dan langsung diberikan tanggapan yang singkat.

“Bisa jadi nanti dibangun toilet dan mushola kecil ya mbak. Kan ada juga yang pembeli dan penjual yang sudah dari subuh sampai waktu dzuhur.”³²

Peneliti juga mempertanyakan terkait di sebelah mana posisi pembangunan mushola jika ini terealisasi.

Bapak Imam pun menanggapi terkait tanggapan dari peneliti tersebut,

“Sepertinya akan memakai bangunan pasar yang tidak di pakai, itu kantor informasi pasar dulu mbak, itu bangunannya memang tidak luas, tapi sepertinya disitu bakal nanti pemanfaatan bangunan untuk pedagang beribadah. Cuma untuk waktunya kapan memang belum tahu juga yaa mbak. Saya tetap menunggu yang atas bagaimana.”³³

Lalu peneliti memberikan pertanyaan kembali, tentang apakah bisa pengelola pasar memastikan dengan cara tersebut nantinya prinsip manajemen strategi syariah bisa dijalankan dan bisa digunakan untuk menghadapi persaingan dengan pasar modern.

“Kemungkinan hal itu bisa dipastikan bisa membantu, hal ini kan bisa memudahkan pedagang disana juga untuk efisiensi waktu beribadah. Selain itu, melalui komunikasi mbak, komunikasi yang baik antara pedagang satu dengan satunya itu penting. Memang tidak semuanya mau diingatkan apalagi ini dunia bisnis mbak. Tapi saya rasa, pihak dari pasar akan memberikan sosialisasi mengenai berjualan yang baik yang

³¹Ibid

³² Ibid

³³ Ibid

masih dengan landasan islami. Mungkin kita bisa bersaing dengan swalayan-swalayan itu dengan kualitas dan kuantitas barang yang terjamin apa adanya ya mbak. Jujur. Kalau barang beratnya segini ya segini. Sama mungkin kita akan lebih mengajak pedagang-pedagang sama sesekali akan ada rutinan jika ada peringatan hari islam. Jadi pengunjung yang datang melihat pedagang-pedagang di Pasar Dermo terbangun pemikiran yang baik. Dan rata-rata memang pedagang sini muslim mbak. Non muslim sedikit sekali tapi toleransi mereka sangat bagus mbak. Saya akui itu. Pedagang sini belum lama juga ikut membantu pengajian jami' mbak mereka memberikan sumbangan nasi untuk jamaah yang mengikuti pengajian yang ada dari siang hari sampai malam hari mbak. Acara pengajian itu ada di jalan utama perempatan pasar tradisional ke timur dan selatan serta utara ya pasar ini mbak.”³⁴

Tidak hanya itu, peneliti juga mewawancarai beberapa pedagang pedagang yakni Bu Hatin dan Bapak Eko mengenai apakah saat beliau akan berangkat berdagang sudah diniatkan berdagang atau hanya sebatas berangkat berdagang saja.

Maka berdasarkan pertanyaan tersebut Ibu Hatin menanggapi yakni,

“Ya sebenarnya mbak, ketika saya berangkat sudah pastinya diniatkan ibadah, tapi ya begitulah mbak kadang juga kelupaan pokok sudah berangkat bawa dagangan yang habis soalnya ya kadang sudah riweh dengan kegiatan sebelum berangkat, jadi dianggap sudah niat, begitu mbak hehe”

Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Eko, beliau menyatakan bahwa.

“Sama saja mbak, kadang saya cuman berangkat saja tapi kadang kalau ingat ya baca bismillah. Intinya yaa pokok berangkat”

Peneliti juga melontarkan pertanyaan kepada Bapak Kepala Desa Pranggang yakni Bapak Romadhon mengenai strategi apa yang disiapkan oleh pihak Pemerintahan Desa setempat jika dari sudut pandang islami, karena mayoritas pedagang di Pasar Tradisional Dermo beragama Islam.

Bapak Romadhon pun menanggapi pertanyaan peneliti,

³⁴Ibid.

“Di Pasar yang utara mbak, itu ada satu bangunan mangkrak. Yang jadi kantor Pasar. Mungkin nanti bisa dibersihkan dan bisa dijadikan tempat sholat. Karena ini sudah banyak yang mengusulkan begitu, cuman dari saya sudah iya tidak papa. Tapi saya sendiri belum bisa kesana melihat ke Pasar lagi. Belum ngecek-cek lagi.”³⁵

Peneliti pun menanggapi pernyataan Bapak Romadhon tersebut dengan pertanyaan, kira-kira Bapak akan mulai mengoperasikan kantor itu kapan.

“Bangunan itu perlu di cek lagi mbak, masih layak atau tidak yaa, soalnya kayaknya masih layak. Kalau masih layak yaa secepatnya. Secepatnya mungkin di akhir-akhir tahun ini bisa mulai dipakai soalnya ini mau mepet juga dengan acara suroan mbak di Pasar mungkin nanti saya sambil ada acara tersebut sekalian saya cek yaa.”³⁶

Dari pemaparan hasil wawancara dengan mantri pasar, hal ini membuktikan bahwa bentuk dari perencanaan yang akan diterapkan dalam menghadapi persaingan antar pasar tradisional dengan pasar modern, jika ditinjau dari manajemen strategi syariah adalah pihak pengelola pasar baik dari mantri pasar maupun Kepala Desa akan melakukan perencanaan dengan memanfaatkan bangunan pasar yang tidak dipakai untuk digunakan sebagai sarana beribadah untuk para pedagang-pedagang disana.

Selain itu, pengelola pasar perlu mengajak para pedagang untuk bersikap jujur dan transparan ditambah dengan mengajak membiasakan supaya segala sesuatunya diniatkan untuk Allah swt semata sebagaimana prinsip-prinsip manajemen strategi syariah berjalan dengan sesuai harapan.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti terhadap strategi manajemen Pasar Tradisional Dermo yaitu:

³⁵ Kepala Desa Pranggang, Observasi dan Wawancara. Pada tanggal 30 Juni 2024.

³⁶ Ibid

1. Strategi Manajemen yang dilakukan Pasar Tradisional Dermo Kecamatan Plosoklaten Kabupaten Kediri

Berdasarkan paparan data pada subab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa strategi manajemen Pasar Tradisional Dermo adalah sebagai berikut:

a. Strategi pengembangan Pasar Tradisional Dermo

Strategi ini sudah cukup terealisasi dengan 4 cara diantaranya pembaruan infrastruktur dapat dilihat dari dibangunnya pagar secara bertahap di tahun 2017 dan dilanjut pada tahun 2019 akhir – 2020 awal pada setiap jalan keluar masuk para pedagang dan pembeli serta melakukan perbaikan jalan dengan memasang paving demi kenyamanan para pedagang maupun pembeli, pemasaran secara digital yang bisa dibuktikan dengan adanya inisiatif dari pedagang untuk memanfaatkan atau menjalankan pemasaran digital seperti *gris* atau pembayaran dengan sistem nontunai yang dilakukan oleh sebagian pedagang pasar tradisional dan belum menyeluruh. Hal ini disebabkan karena sebagian besar pedagang asar tradisional dermo berusia lanjut. Selanjutnya, dalam peningkatan keamanan serta kebersihan sudah cukup baik. Dalam keamanan dapat dibuktikan dengan pembaruan infrastruktur berupa pembangunan pagar serta adanya juru parkir yang disediakan sebag penjamin keamanan kendaraan para pedagang dan pembeli yang berada di kawasan Pasar Tradisional Dermo. Sedangkan dalam konteks kebersihan hal ini dapat dibuktikan setiap jam 11.00 – 11.30 siang ada orang yang ditugaskan untuk membersihkan sampah-sampah di Pasar tersebut. Namun, dalam hal perkembangan pasar dan tren pada Pasar Dermo masih belum terealisasikan.

b. Strategi pengelolaan pada Pasar Tradisional Dermo

Pada strategi pengelolaan di Pasar Tradisional Dermo ada beberapa konteks yang sama dengan strategi pengembangan yang terjadi di Pasar Dermo tersebut yakni dalam konteks perbaikan infrastruktur pasar seperti pembangunan pagar, pavingasasi dan perluasan jalan raya sekitar pasar dermo. Ketiga hal tersebut dijalankan secara bertahap dimulai pada tahun 2017 –2021. Pada perluasan jalan raya di sekitar Pasar Tradisional Dermo ini adalah jalan raya provinsi dan ditambah dengan sedikit menggusur tanah ruko yang tanahnya beratas namakan pasar sebanyak 3 meter. Perluasan ini direalisasikan agar memudahkan lalu lintas yang terjadi di sekitar pasar tradisional dan sebagian lahan dipinggir jalan utama bisa dimanfaatkan warga sekitar dalam berjualan dipagi hari sampai dengan malam hari. Pedagang yang melakukan aktifitas berjualan di pinggir jalan raya dan sudah daftar ke pihak pengelola ini tetap dikenakan biaya karcis yang sama sebesar Rp.1000 – Rp.2000/kios, pembiayaan ini akan dialokasikan untuk jaminan keamanan dan kebersihan serta izin dan pemasangan saluran listrik jika dibutuhkan. Dari ketiga hal tersebut, baik dari pembangunan paving di dalam pasar tradisional dermo, perluasan jalan raya, dan bahkan pembangunan pagar yang di target akan bisa membantu keamanan pedagang ternyata masih kurang sesuai dengan rencana dan harapan para pedagang ataupun pembeli. Hal ini dibuktikan dengan adanya temuan yang didapatkan oleh peneliti pada saat observasi dan wawancara kepada pedagang yang ternyata di Pasar Dermo ini pernah terjadi pencurian barang yang nominalnya cukup besar yang di alami oleh para pedagang dan

juga pernah dialami oleh para pembeli. Hal ini dikarenakan tidak adanya orang yang ditugaskan menjaga pasar baik pada saat pasar tradisional dibuka maupun ditutup. Pagar yang ada di Pasar Tradisional hanya sekedar ditutup dan tidak digembok. Menurut pedagang disana, hal tersebut pernah disampaikan dan dikeluhkan ke pihak pengelola yakni ke mantri pasar dan sempat naik ke pihak Kepala Desa, akan tetapi tidak ada kelanjutan tentang permasalahan ini. Tetapi ditemukan juga perbedaan pernyataan dari pihak mantri yang dimana, beliau memang mengakui sudah ada proses penanganan yang dilakukan terkait permasalahan tersebut tetapi memang tidak mudah juga dalam memilih orang ditambah faktanya lagi bahwa sebenarnya dulu sudah ada orang yang ditugaskan untuk menjaga pasar.

c. Strategi Pemasaran pada Pasar Tradisional Dermo

Dalam strategi ini pihak pengelola Pasar Dermo akan berusaha menyediakan platform khusus atas nama pasar dermo dan akan ada pembangunan gapura Pasar Dermo dan peneliti juga mendapatkan informasi bahwa pembangunan tersebut akan dikerjakan mulai 2 Tahun kedepan. Diharapkan dengan adanya pembangunan gapura sebagai identitas Pasar akan memudahkan masyarakat sekitar dalam mencari lokasi pasar ini dan hal ini juga nantinya akan menjadi strategi pemasaran yang dijalankan oleh pihak pengelola pasar terhadap perkembangan yang harus ada untuk Pasar ini. Pihak pengelola juga pernah mencoba melakukan kunjungan kepada para pedagang disana sambil berbincang sedikit dan memberikan arahan terkait pelayanan yang baik untuk menarik pembeli agar tertarik berbelanja di toko yang ada di

Pasar Tradisional Dermo. Serta mereka juga melakukan pengedukasian pada tahun 2023 terkait pembayaran secara digital kepada para pedagang. Walaupun hal ini belum merata keseluruh para pedagang dikarenakan banyak pedagang di Pasar Tradisional yang sudah berumur diatas 50 tahun.

2. Strategi Manajemen Pasar Tradisional Dermo Kecamatan Plosoklaten Kabupaten Kediri dalam menghadapi persaingan pasar modern perspektif manajemen strategi syariah

Pada pembahasan ini, peneliti mendapatkan temuan bahwa pihak pengelola pasar memiliki perencanaan pemnafaatkan bangunan pusat informasi pasar tradisional yang tidak dipakai untuk dioperasikan kembali sebagai tempat beribadah, hal ini nantinya diharapkan dapat membantu mempermudah para pedagang dalam menjalankan ibadah, dikarenakan lokasi masjid yang terdekat berada di kawasan pasar tradisional sebelah selatan sedangkan akses ibadah untuk para pedagang di kawasan sebelah utara bisa dengan mudah menjalankan ibadah shalat dan tidak perlu berlarian ke arah selatan. Serta diharpkan dengan adanya pemanfaatan bangunan ini nantinya bisa juga membantu tingkat efisiensi waktu karena tidak semuanya pedagang atau toko dijalankan oleh dua orang. Pihak pengelola memberikan penyuluhan sosialisasi kepada para pedagang untuk supaya berjualan dengan jujur dan bersikap transparan serta meniatkan segala sesuatunya berlandaskan karena Allah swt karena hal ini juga akan sesuai dengan prinsip manajemen strategi syariah.