

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Paparan Data**

##### **1. Deskripsi Daerah Penelitian**

###### **a. Kecamatan Camplong**

Camplong adalah sebuah kecamatan di Kabupaten Sampang, Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Kecamatan ini terletak di Pulau Madura, berjarak sekitar 10 kilometer dari ibu kota kabupaten Sampang ke arah Timur. Pusat pemerintahannya berada di desa Tambaan (Tamba'an). Camplong merupakan kecamatan terpadat penduduknya kedua di Kabupaten Sampang.

Kecamatan Camplong Mempunyai 14 desa diantaranya: Taddan, Banjar Talela, Tambaan, Prajjan, Dharma Camplong, Batu Karang, Sejati, Dharma Tanjung, Rabasan, Banjar Tabulu, Anggersek, Madupat, Pamolaan dan Plampaan. Sedangkan desa yang menjadi lokasi penelitian yaitu desa Dharma Camplong.<sup>1</sup>

###### **b. Kependudukan Kecamatan Camplong**

Jumah Penduduk di Kecamatan Camplong kurang lebih sebanyak 90.563 jiwa dari penduduk laki-laki sebanyak 46.173 jiwa dan penduduk perempuan sebanyak 44.390 jiwa hal ini sesuai tabel sebagai berikut:

---

<sup>1</sup> KCD Kecamatan Camplong 2021

**Tabel 4.1**  
**Kependudukan**

No	Desa	Jumlah Penduduk
1	Taddan	6.779 Jiwa
2	Banjar Talela	5.688 Jiwa
3	Rabasan	6.109 Jiwa
4	Tambaan	5.479 Jiwa
5	Prajjan	3.716 Jiwa
6	Dharma Camplong	9.531 Jiwa
7	Batu Karang	3.651 Jiwa
8	Sejati	7.904 Jiwa
9	Dharma Tanjung	6.921 Jiwa
10	Banjar Tabulu	9.440 Jiwa
11	Anggersek	3.015 Jiwa
12	Madupat	9.708 Jiwa
13	Pamolaan	5.756 Jiwa
14	Plampaan	6.866 Jiwa

Sumber: KCD Kecamatan Camplong 2021

**c. Profil Pasar Tradisional Camplong**

Salah satu pasar yang ada di Kabupaten Sampang. Pasar tradisional ini menjual berbagai produk kebutuhan pokok dan sembako seperti seperti mencari beras Kabupaten Sampang, terigu, gula, garam, sayur mayur, bawang, cabe, ikan, ayam, dan lainnya. Kelebihan pasar jenis tradisional ini adalah produk-produk

yang ada di jual dengan harga rakyat, sehingga harganya murah bagi masyarakat, sebagaimana fungsi pasar pada umumnya.

Di Pasar Camplong ini, penjual atau pedagang dan pembeli bisa saling tawar menawar untuk mendapat kesepakatan harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Pedagang biasa juga memberikan diskon, promo atau potongan harga pada pelanggannya. Pasar ini juga telah di renovasi dan dibuat modern oleh pemerintah agar nyaman untuk berbelanja.

#### **d. Karakteristik Pedagang**

##### **1. Umur Pedagang**

Karakteristik pedagang pasar tradisional camplong menurut umur, disajikan pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.2**

#### **Umur Pedagang**

<b>No</b>	<b>Uraian</b>	<b>Jumlah Orang</b>	<b>Persentase</b>
1	20-25	11 Orang	21,3%
2	25-30	13 Orang	24,0%
3	30-35	15 Orang	26,7%
4	>35	16 Orang	28,0%
Jumlah		55 Orang	100%

Sumber: Dokumen Pasar Camplong 2021

##### **2. Jenis kelamin Pedagang**

Karakteristik pedagang menurut jenis kelamin dapat dilihat dari tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.3**

**Jenis Kelamin Prdagang**

No	Jenis Kelamin	Keterangan	Persentase
1	Laki-laki	24	45,3%
2	Perempuan	31	54,7%
Jumlah		55	100%

Sumber: Dokumen Pasar Camplong 2021

3. Tingkat Pendidikan

Karakteristik pedagang menurut jenis tingkat pendidikan dari segi pendidikan tamatan SD, SMP, SMA dan tidak berpendidikan sebagai berikut:

**Tabel 4.4**

**Tingkat Pendidikan Pedagang**

No	Tingkat Pendidikan	SD	SMP	SMA	Tidak Tamat
1	Laki-laki	7	3	5	7
2	Perempuan	10	4	4	9

Sumber: Dokumen Pasar Camplong 2021

1. Lama Berdagang

Karakteristik menurut jenis berapa lama berdagang dari tiga bulan sampai lima tahun lebih adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.5**

**Lama Berdagang**

No	Berapa Tahun Berdagang	Jumlah	Persentase
----	------------------------	--------	------------

1	3-6 bulan	12	22,7%
2	1-3 tahun	17	29,3%
3	4-5 tahun	23	37,3%
4	5 tahun keatas	3	10%
Jumlah		55	100%

Sumber: Dokumen Pasar Camplong 2021

## **2. Data Lapangan**

### **a. Bagaimana Kondisi Persaingan Antara Pasar Modern dan Pasar Tradisional di Camplong Kabupaten Sampang**

Keberadaan pasar modern ini tidak dapat dibendung seiring dengan perubahan pemikiran dan perilaku konsumsi masyarakat. Namun keberadaannya yang mampu menghadirkan kebutuhan konsumen dengan fasilitas yang lebih baik, dikelola dengan lebih profesional dikuatirkan dapat mempengaruhi peran pasar tradisional di masyarakat. Keberadaan pasar tradisional dari satu sisi memang banyak memiliki kekurangan seperti lokasinya yang kadang mengganggu lalu lintas, kumuh, kurang tertata, dan lain-lain. Namun, keberadaan pasar tradisional tidak dapat dikesampingkan dalam menopang perekonomian masyarakat menengah kebawah. Namun ternyata keberadaan pasar modern mempengaruhi pendapatan pedagang pasar tradisional. Setelah hadirnya pasar modern, pendapatan pedagang menjadi menurun.

Hal ini terbukti setelah dilakukan wawancara langsung dengan Nur Alam pedagang di Pasar tradisional Camplong yang barangnya juga terdapat di pasar modern. Berikut petikan wawancaranya:

“Semenjak ada Alfamart dan dan indomart omset penjualanpedagang mengalami banyak penurunan tentunya memberikan dampak yang negatif bagi pedagang yang ada di pasar ini, dulu penghasilan saya sebagai pedagang pasar sangat menguntungkan tetepi sekarang tidak lagi sejak ada pasar tradisional tersebut bahkan saya sempat berfikir ingin pindah profesi tetapi tidak tau mau kerja”.<sup>2</sup>

Hal yang sama disampaikan oleh Ratni. Berikut petikan wawancaranya:

“Sejak banyaknya Minimarket di kecamatan Camplong, dagangan menjadi sepi.Dulu sekitar awal 90-an, saya yang datang mencari barang kulakan dan tidak perlu mengemasi dagangannya.Karena tidak sempat dikemasi sudah habis duluan.Demikian juga rokok, sabun, odol, permen, dan perlengkapan cuci lainnya, kita harus memesan kembali ke penyalurnya karena stok sudah kehabisan.Tapi sekarang betapa sulitnya, untuk rokok yang tadinya biasa belanja 3 sampai 4 kali dalam seminggu kini kita yang didatangi didatangi distributor. Demikian juga barang lainnya hampir sama kondisinya. Sehingga saya perlu lebih kreatif lagi menyiasati agar barang tidak menumpuk”.<sup>3</sup>

Hal ini dipertegas oleh Suci. Berikut petikan wawancaranya:

“Secara umum para pedagang di pasar tradisional beranggapan bahwa pasar modern dapat memberikan dampak negatif terhadap pendapatan pedagang pasar tradisional karena pasar modern semakin banyak dan berdekatan pula dengan pasar tradisional saya sih sebagai pedagang tidak

---

<sup>2</sup> Nur Alam, Pedagang Sandal dan sepatu, *Wawancara Langsung (15 mei 2022)*

<sup>3</sup> Ratni, Pedagang Barang Campuran, *Wawancara Langsung (15 mei 2022)*

begitu mempermasalahkan hal tersebut karena saya yakin bahwa rezeki sudah ada yang ngatur”.<sup>4</sup>

Lain halnya yang diungkapkan oleh Santi. Berikut petikan wawancaranya:

“Pedagang disini yang mungkin tidak kena dampak adanya pasar atau toko modern hanya penjual bahan dapur seperti sayuran, ikan dan lain-lain karena masyarakat tetap berbelanja untuk keperluan dapur di pasar tradisional ya karena memang tidak ada di toko modern daerah sini yang menjual, beda dengan kita pedagang pakaian yang juga ada di toko modern”.<sup>5</sup>

Pedagang tersebut lebih banyak yang beranggapan bahwa pasar modern dapat menurunkan pendapatan mereka. Pedagang yang beranggapan pasar modern dapat menurunkan pendapatan mereka secara keseluruhan yaitu pedagang pakaian, pedagang sandal, sepatu, dan pedagang tas. Para pedagang menyatakan bahwa pendapatannya menurun karena semakin banyaknya pasar modern, seperti minimarket, indomaret, swalayan dan fashion store yang memberikan keragaman produk, harga yang lebih murah, dan kenyamanan berbelanja kepada konsumen, sehingga konsumen lebih tertarik berbelanja di pasar modern. Pedagang barang campuran yang berjualan di Pasar Tradisional Camplong sangat mengeluhkan keberadaan alfamart dan dian swalayan, jarak kedua toko modern tersebut berdekatan dengan pasar tradisional camplong. Toko modern tersebut menawarkan diskon besar-besaran di waktu tertentu, dan tentunya harga lebih murah, serta produk yang beragam. Permasalahan lain yang dialami pedagang

---

<sup>4</sup> Suci, Pedagang Pakaian, *Wawancara Langsung (15 mei 2022)*

<sup>5</sup> Santi, Pedagang Pakaian, *Wawancara Langsung (15 mei 2022)*

pasar tradisional adalah tingginya tingkat persaingan antar pedagang, sehingga satu-satunya strategi yang sering diambil untuk mendapatkan pembeli melalui strategi harga, yakni memberikan harga termurah yang diinginkan pembeli dalam proses tawar menawar agar pembeli tidak pindah ke toko lain. Selain itu persaingan juga terjadi antara pedagang (toko) dengan pedagang pasar tradisional. Para pedagang menanggung biaya yang lebih murah dibandingkan dengan toko karena hanya menanggung biaya retribusi saja, sedangkan pedagang toko selain menanggung retribusi, juga harus menanggung sewa toko. Grosir di lingkungan pasar juga menjadi penyebab berkurangnya tingkat keuntungan pedagang, karena pedagang di pasar tradisional seringkali juga mengambil barang dagangan pada grosir, sedangkan grosir juga melayani pembelian eceran dari konsumen yang selisih harganya tidak terlalu banyak dengan pembelian yang dilakukan oleh toko pada grosir, sehingga margin keuntungan yang diperoleh pedagang menjadi lebih kecil untuk tetap mendapatkan pembeli. Hal ini didukung dari data yang diperoleh dari pedagang dimana penurunan keuntungan 31.3% disebabkan oleh berkurangnya pembeli, 50% karena persaingan yang semakin ketat, sisanya karena kenaikan harga komoditas secara umum, sehingga daya beli masyarakat berkurang.

Hal yang dapat mempengaruhi konsumen beralih ke pasar modern dapat dilihat dari aspek internal maupun eksternal. Aspek internal mencakup harga lebih murah, barang beragam dan lengkap, kualitas barang terjamin, dan tata letak yang lebih baik, kemudian dari aspek eksternal, mencakup kecepatan layanan, keramahan layanan, menjaga kebersihan, dan fasilitas yang nyaman.

## **b. Cara Pedagang Pasar Tradisional Camplong Kabupaten Sampang Mengatasi Persaingan Menghadapi Pasar Modern.**

Sebuah persaingan usaha memerlukan sebuah cara-cara atau strategi yang merupakan modal utama untuk bertahan dalam sebuah persaingan bagi perusahaan kecil maupun perusahaan yang ingin meningkatkan efisiensinya, dapat mengadakan segmentasi pasar. Perusahaan dapat memusatkan kegiatan pemasaran pada segmen-segmen pasar yang dipilih. Jika sasaran pasarnya sudah ditentukan melalui riset pemasaran, maka perusahaan harus membuat suatu rencana yang baik untuk memasuki segmen pasar yang dipilih.

Harga jual beberapa komoditas, di pasar tradisional bisa lebih mahal dibandingkan yang dijual di retail modern (Alfamart dan Indomaret), sehingga dapat dikatakan daya saing pasar tradisional dalam hal harga masih kalah dengan retail modern. Tetapi kelemahan tersebut masih mampu dengan karakteristik pasar tradisional yang menyajikan mekanisme tawar-menawar antara penjual dengan pembeli, sehingga seringkali pembeli mampu mendapatkan harga lebih murah dari harga di retail modern. Hal tersebut disebabkan penjual berusaha mengurangi margin keuntungan yang diperolehnya untuk beberapa komoditas yang dijualnya tetapi mengambil margin keuntungan yang lebih besar untuk komoditas lainnya pada saat transaksi dengan konsumen. Penyebab lain dan seringkali menjadi penyebab utama yakni, retail modern mampu menjalin kerjasama dengan pemasok besar, sehingga dengan pembelian dalam jumlah banyak mendapatkan potongan harga, sehingga mampu menjual lebih murah. Salah satu kelebihan retail modern yaitu memiliki jaringan luas atau beberapa outlet yang tersebar di beberapa lokasi, sehingga dapat melakukan pengambilan barang dari pemasok

dalam jumlah besar, untuk didistribusikan pada masing-masing pemasok, sedangkan pedagang di pasar tradisional, karena pengambilan dari pemasok terbatas pada kapasitas tokonya sendiri, sehingga tidak mungkin mengambil dalam jumlah besar, sehingga harga perolehan dari distributor lebih mahal jika dibandingkan dengan retail modern.

Selain itu, pasar tradisional memiliki berbagai kelemahan yang telah menjadi karakter dasar yang sangat sulit diubah. Faktor desain dan tampilan pasar, tata ruang, tata letak, keragaman dan kualitas barang, promosi penjualan, jam operasional pasar yang terbatas, serta optimalisasi pemanfaatan ruang jual merupakan kelemahan terbesar pasar tradisional dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern.

Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Riska yang menyatakan bahwa:

“Untuk membeli kebutuhan bulanan seperti popok, susu bayi, sabun dan lain-lain pengunjung lebih suka membeli di Alfamart atau Indomart apalagi kalau diawal bulan terdapat diskon disetiap produk dan mengenai kenyamanan sangat nyaman serta mudah dijangkau kalau pakaian dan semacamnya pengunjung hanya membeli bahan pokok seperti ikan, sayur dan lain-lain, pasar modern memang lebih dominan sekasang karena mengikuti zaman ungkap riska”.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Riska, Pengunjung, *Wawancara Langsung (16 mei 2022)*

Cara atau Strategi dalam menjual penting dimiliki oleh para pedagang umumnya, termasuk para pedagang pasar tradisional. Pengertian strategi disini, masih sebatas strategi (cara) menjual barang dalam menghadapi persaingan. Para pedagang yang mempunyai pengetahuan lebih tentang para konsumen dan pesaingnya akan dapat mengembangkan strategi memasarkan (menjual) barang yang tepat untuk mempertahankan konsumennya dan menghadapi pesaingnya. Pengetahuan yang dimiliki merupakan suatu keunggulan dibanding pedagang lain, termasuk para pesaing, hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Rahmat berikut petikan wawancaranya:

“Untuk menghadapi persaingan dengan pasar modern, maka pedagang pasar tradisional camplong perlu memiliki strategi khusus karena kenyataannya yang dihadapi saat ini pasar modern lebih eksistensi dari pada pasar tradisional yaitu menjalin hubungan dengan pembeli atau pelanggan yang mempunyai kelompok atau perkumpulan dan menjalin hubungan dengan pedagang eceran”.<sup>7</sup>

Cara atau strategi yang dilakukan pedagang dalam bersaing menghadapi pasar modern di pasar tradisional Camplong, seperti yang digunakan oleh Nur Alam sebagai pedagang sandal dan sepatu sebagai berikut:

“Strategi yang saya lakukan hanya mengutamakan kelengkapan dan kualitas barang terjamin, jujur, melayani dengan cepat dan bersikap ramah pada pengunjung atau pembeli. Keramahan serta jujur adalah senjata utama saya dalam menarik pelanggan dan semua pedagang rata-rata sama, ungkap Nur Alam dan dari sifat itulah saya membuat pengunjung membeli barang saya”.<sup>8</sup>

Selanjutnya strategi yang digunakan oleh Suci dan beberapa pedagang lainnya, sebagai berikut:

“Strategi saya yaitu memanfaatkan sosial media guna menambah keuntungan karena menurut Suci “Semenjak pasar modern seperti Alfamart dan Swalayan banyak dibangun didekat pasar tradisional omset penjualan

---

<sup>7</sup> Rahmat, Pedagang, *Wawancara Langsung (16 Mei 2022)*

<sup>8</sup> Nur Alam, Pedagang Sandal dan sepatu, *Wawancara Langsung (15 Mei 2022)*

saya terus-menerus turun akibat banyak pelanggan saya yang pindah ke pasar modern. Oleh karena itu saya memiliki inisiatif untuk menjual dagangan saya melalui social media yaitu Facebook, jadi sambari saya menjual di pasar tradisional saya juga stand by di Hp takut ada yang mau membeli dagangan saya”.<sup>9</sup>

Ada juga pedagang yang memilih strategi menjual barangnya dengan membuka toko sendiri yaitu Santi yang menyatakan bahwa:

Saya berjualan ditoko sambari menjual dipasar tradisional gantian dengan anak santi. Menurut Santi “cara ini saya temukan saat ada pembangunan Swalayan baru, dan juga saya bias melatih anak Santi agar mempunyai keterampilan berdagang dari pada ngangguk-ngangguk dirumah mending Santi pekerjaan, ungkap Santi”.<sup>10</sup>

## **B. Temuan Penelitian**

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti dari hasil observasi, dokumentasi dan wawancara dapat diperoleh beberapa temuan. Hasil temuan yang diperoleh dalam penelitian ini sebagai berikut:

### **1. Bagaimana Kondisi Persaingan Antara Pasar Modern dan Pasar Tradisional di Camplong Kabupaten Sampang**

Berdasarkan dari data yang diperoleh dari lapangan, peneliti dapat menemukan beberapa temuan penelitian yang sesuai dengan fokus penelitian pertama, yaitu:

- a. Banyak pedagang yang mengeluh terhadap maraknya pembangunan pasar modern seperti Alfamar, Indomart dan toko-toko modern lainnya yang terus menerus bertambah;
- b. Omset penjualan para pedagang pasar tradisional menurun secara terus-menerus akibat banyaknya pembeli yang memilih berbelanja ke pasar modern;

---

<sup>9</sup> Suci, Pedagang Pakaian, *Wawancara Langsung (18 mei 2022)*

<sup>10</sup> Santi, Pedagang, *Wawancara Langsung (15 mei 2022)*

- c. Beberapa pedagang pasar tradisional gulung tikar karena hampir tidak ada yang membeli dagangannya;
- d. Pasar modern di Camplong sama sekasi tidak berpengaruh terhadap pedagang yang menjual bahan dapur seperti sayuran, ikan dan lain-lain;
- e. Timbulnya ketimpangan sosial antara pedagang pasar tradisional dan pasar modern.

## **2. Cara Pedagang Pasar Tradisional Camplong Kabupaten Sampang Pengatasi Persaingan Menghadapi Pasar Modern.**

Berdasarkan dari data yang diperoleh dari lapangan, peneliti menemukan beberapa hal yang sesuai dengan fokus penelitian kedua, yaitu:

- a. Meningkatkan pelayanan dan kualitas produk dalam penjualan;
- b. Memanfaatkan teknologi yang ada, yaitu menggunakan social media seperti Facebook dan lain-lain;
- c. Membuka toko atau stand sendiri sambari menjual di pasar tradisional.

### **C. Pembahasan**

#### **1. Bagaimana Kondisi Persaingan Antara Pasar Modern dan Pasar Tradisional di Camplong Kabupaten Sampang**

Kondisi yang dirasakan oleh pedagang pasar tradisional yakni para pedagang pasar tradisional harus berusaha mempertahankan usaha yang dikelolanya dengan cara apapun salah satunya dengan membuat strategi usaha seperti dagang secara online atau alternatif lain terkait dengan usaha dagang yang akan dikelolanya sehingga menjadi ciri khas tersendiri didalam mengelola usaha dagangannya dan secara otomatis dapat menambah hasil keuntungan yang diperoleh, selain itu pedagang pasar tradisional dapat mengubah penataan produk

secara rapi dan sesuai, tidak mencampur. Pasar modern dan pasar tradisional memiliki segmentasi pasar yang berbeda. Pasar tradisional masih terjadi proses tawar-menawar harga yang dapat memungkinkan terjalinnya kedekatan personal dan emosional antara penjual dan pembeli yang tidak didapatkan pada pasar modern harga sudah pasti di tandai dengan menggunakan label harga. Salah satu keunggulan pasar modern di bandingkan dengan pasar tradisional yaitu kemampuan pasar modern menjalin kerjasama dengan pemasok besar dan dilakukan dengan jangka waktu yang lama, yang menyebabkan dapat meningkatnya efisiensi melalui skala ekonomi yang besar, juga beberapa strategi harga antara lain pemangkasan harga, dan diskriminasi harga antara waktu, strategi non harga diantara iklan, jam buka lebih lama, pembelian secara gabungan, dan parkir gratis.

Menurut hasil penelitian pada saat observasi dan wawancara, diketahui bahwa pedagang pasar tradisional banyak yang mengeluh bahkan ada yang gulung tikar atas keberadaan pasar modern seperti Alfamart, Indomart dan swalayan, karena berdampak terhadap pedagang pasar tradisional, yaitu berdampak pada omset penjualan pedagang pasar tradisional karena berkurangnya jumlah pendapatan dan konsumen yang berkunjung pada pasar tradisional.

**Tabel 4.6**

**PendapatanPedagang Pasar Tradisional**

<b>Sebelum Kehadiran Pasar Modern</b>	<b>Sesudah Kehadiran Pasar Modern</b>
Rp 500.000 Perhari	80.000 Perhari
RP 700.000 Perhari	200.000 Perhari

RP 1000.000 Perhari	360.000 Perhari
---------------------	-----------------

Tabel tersebut menjelaskan bahwa semenjak ada pasar modern omset penjualan barang dan pendapatan pedagang pasar tradisional menurun, dan tidak menutup kemungkinan akan terus menerus menurun. Hal tersebut dikhawatirkan oleh pedagang karena pasar tradisional akan sepi dan menyebabkan gulung tikar.

Beberapa konsumen yang berpindah berbelanja pada pasar tradisional yakni ibu rumah tangga yang memang berbelanja untuk kebutuhan sehari-hari, hasil penelitian menunjukkan bahwa ibu rumah tangga lebih mudah mendapatkan kebutuhannya di pasar modern, namun tidak semua konsumen akan beralih ke pasar modern, karena beberapa kebutuhan tidak akan dijual di pasar modern, dan inilah yang menjadi keunggulan pasar tradisional.

Pertumbuhan pasar modern di Kecamatan Camplong sangat berdampak terhadap pedagang yang ada di pasar tradisional. Pembangunan pasar modern yang sangat tinggi dari tahun ketahun semakin bertambah sedangkan pasar tradisional mengalami pertumbuhan yang tidak signifikan. Ketidak teraturan yang terjadi dipasar tradisional seakan menjadi hal yang biasa saja, permasalahan ini seharusnya menjadi perhatian bersama baik dari UPT pasar sebagai pengelola pasar maupun pedagang pasar. Kebiasaan dan pola pikir pedagang juga harus diubah untuk mewujudkan pasar yang nyaman, bersih dan tertata dengan baik.

## **2. Cara Pasar Tradisional Camplong Kabupaten Sampang Mengatasi Persaingan Menghadapi Pasar modern**

Persaingan dalam kegiatan perdagangan sesuai dengan etika bisnis islam harus menggunakan cara yang islami dan dapat dibenarkan menurut *syara'* memenuhi etika bisnis yang digariskan dalam ajaran islam. Islam melarang

transaksi dalam ketidakpastian (*gharar*) dan pelaku bisnis sangat dilarang melakukan kezaliman terhadap pelaku bisnis lainnya. Etika bersaing yang sesuai dengan etika bisnis Islam terdapat empat yaitu: melakukan persaingan sehat, kejujuran, keterbukaan dan keadilan.<sup>11</sup> Segala sesuatu dalam Islam sudah diatur secara menyeluruh, dan hal itu tidak akan merugikan bagi siapa yang menjalani. Terkait tentang persaingan, semua orang boleh bersaing khususnya dalam berdagang atau usaha, dan dengan cara seperti apapun asal sesuai dengan etika bisnis Islam yaitu empat pilar tersebut, meskipun dengan cara yang tidak sama.

Pasar tradisional dalam upaya untuk mendapatkan harga murah harus melalui tawar-menawar, dan untuk mendapatkan barang yang murah harus lihai dalam menawar. Beda dengan Pasar modern yang melihat harga sesuai dengan kualitas barang. Pedagang harus mempunyai strategi yang inovatif agar jumlah bertambah walaupun di tengah-tengah pasar modern.

Kehadiran pasar modern terbukti membuat belanja menjadi suatu wisata keluarga yang memberi pengalaman tersendiri. Pasar modern kini juga dikemas dalam tata ruang yang apik, terang, lapang, sejuk dan tidak lagi disuguhi dengan suasana yang kotor, panas, sumpek, dan becek. Berdasarkan kelebihan yang ditawarkan, tentu saja dengan mudah pasar modern akan selalu menarik perhatian.

Berdasarkan hasil wawancara dapat diketahui bahwa upaya yang dilakukan pedagang pasar tradisional dalam menjaga eksistensi dagangannya yakni dengan menggunakan beberapa strategi agar tidak kalah bersaing terhadap maraknya pembangunan pasar modern yang semakin bermunculan. Inspirasi dan inovasi ditingkatkan para pedagang guna menambah omset penjualannya, seperti

---

<sup>11</sup> Faisal Badrun, *Etika Bisnis Islam* (Jakarta: Kencana Press 1996) 6.

strategi yang dilakukan beberapa pedagang pasar tradisional yang menggunakan facebook untuk berjualan secara online.

Pasar modern dari segi ekonomi berada pada pasar yang sama dengan pasar tradisional. Keduanya menjual barang dagangan yang sejenis, antara lain perlengkapan sehari-hari dan perlengkapan rumah tangga namun tidak semua barang yang diperjualbelikan di pasar modern dapat ditemukan di pasar tradisional. Apabila pasar modern dan pasar tradisional berdiri di wilayah yang sama berarti sasaran konsumen keduanya sama yaitu penduduk di sekitar wilayah tersebut. Hal tersebut menunjukkan bahwa kedua usaha tersebut memiliki kaitan yang sangat erat dan dapat saling mempengaruhi satu sama lain. Pasar modern berkompetensi dengan pasar tradisional dalam pasar yang sama. Pasar modern dari aspek modal, memiliki modal yang tidak terbatas. Fasilitas yang ditawarkan kelengkapan fasilitas dan kenyamanan, sedangkan pasar tradisional memiliki fasilitas yang masih sederhana, tidak lengkap dan sering ada gangguan ketidakamanan.