

PENDAPATAN PEDAGANG PAKAIAN PASAR TRADISIONAL DALAM MENGHADAPI FO (FACTORY OUTLET)

(Studi di Pasar Benjeng Desa Bulurejo Kecamatan Benjeng Kab. Gresik)

Norma Dia Bela¹, Rahmat Agus Santoso²

Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Muhammadiyah Gresik, Gresik, Jawa Timur, Indonesia

normadiabela5@gmail.com¹, ra_santoso@umg.ac.id²

Abstract

Background - Clothing traders in the Benjeng Traditional Market experienced a decrease in income when the existence of FO (Factory Outlet). The number of FO (Factory Outlet) that stands, Benjeng Traditional Market clothing traders still get income even though not as optimal as the time before the existence of FO (Factory Outlet).

Objective - This study aims to examine the Income of Traditional Market Clothing Traders in Facing FO (Factory Outlet).

Design : By collecting data from 7 informants and 1 key informant as a way for researchers to find accurate results. Data testing was performed using data analysis namely data reduction, data display, and conclusions.

Findings - The results of data analysis about clothing merchant income in the face of FO (Factory Outlet) shows that the existence of Factory Outlets in the Benjeng Region can reduce the income of clothing traders even though the decline is not too large, but the defense of clothing traders in dealing with Factory Outlet is a form of welfare for the clothing traders in Benjeng Market, where this welfare is a main income, daily necessities and livelihood. In addition to the persistence of clothing traders in the Benjeng Market with the presence of Factory Outlets in the Benjeng Area there are things that traders must do so that buyers or customers are more interested in shopping at the Benjeng traditional market by increasing customer satisfaction by way of product innovation, service, price competition, and procedures product location.

Research implications - With this research, it is hoped that the Benjeng Market clothing traders will continue to increase the efforts that must be made to provide the best for customers and buyers with the existence of a Factory Outlet in the Benjeng area.

Research limitations - Researchers still have limitations in conducting this research, namely, the research setting only uses clothing traders in traditional markets so that researchers can only get data from clothing merchant informants.

Keywords: Income, Traditional, Market, Factory,Outlet

Abstrak

Latar Belakang - Para pedagang pakaian dalam Pasar Tradisional Benjeng yang mengalami penurunan pendapatan ketika keberadaan FO (Factory Outlet). Banyaknya FO (Factory Outlet) yang berdiri, para pedagang pakaian Pasar Tradisional Benjeng masih mendapatkan pendapatan walapun tidak maksimal seperti waktu sebelum adanya keberadaan FO (Factory Outlet).

Tujuan - Penelitian ini bertujuan untuk menelaah tentang Pendapatan Pedagang Pakaian Pasar Tradisional Dalam Menghadapi FO (Factory Outlet).

Desain / metodologi / pendekatan - Dengan mengumpulkan data dari 7 informan dan 1 informan kunci sebagai pembuka jalan peneliti untuk menemukan hasil yang akurat. Pengujian data dilakukan dengan menggunakan analisis data yaitu reduksi data, data display, dan kesimpulan.

Temuan - Hasil dari analisis data tentang pendapatan pedagang pakaian dalam menghadapi FO (*Factory Outlet*) menunjukkan dengan keberadaan *Factory Outlet* di Daerah Benjeng dapat menurunkan pendapatan para pedagang pakaian walaupun penurunannya tidak terlalu besar, akan tetapi bertahannya para pedagang pakaian dalam menghadapi *Factory Outlet* adalah bentuk kesejahteraan bagi para pedagang pakaian di Pasar Benjeng, dimana kesejahteraan ini adalah suatu penghasilan utama, kebutuhan sehari-hari dan mata pencaharian nafkah. Selain bertahannya para pedagang pakaian di Pasar Benjeng dengan keberadaan *Factory Outlet* di Daerah Benjeng ada hal yang harus dilakukan pedagang agar para pembeli atau pelangganya lebih tertarik berbelanja di pasar tradisional Benjeng dengan meningkatkan kepuasan para pelanggan dengan cara inovasi produk, pelayanan, persaingan harga, dan tata letak produk.

Implikasi penelitian - Dengan adanya penelitian ini maka diharapkan agar pedagang pakaian Pasar Benjeng terus tingkatkan upaya-upaya yang harus dilakukan untuk memberikan yang terbaik bagi para pelanggan dan pembeli dengan keberadaan *Factory Outlet* di Daerah Benjeng

Batasan penelitian - Peneliti masih memiliki keterbatasan dalam melakukan penelitian ini yaitu, setting penelitian hanya menggunakan pedagang pakaian saja di pasar tradisional sehingga peneliti hanya bisa mendapatkan data dari informan pedagang pakaian

Kata kunci : Pendapatan, Pasar Tradisional, *Factory Outlet*

I. PENDAHULUAN

Pasar Benjeng yang berada di Desa Bulurejo ini beroperasi kurang lebih 24 jam, dimana pada jam 06.30 Pagi hingga pukul 13.00 ada pedagang pakaian, pedagang lauk pauk, pedagang kebutuhan rumah tangga, pedagang sayur dan buah-buahan, dan masih banyak lagi. Pada jam 15.00 hingga 22.00 malam berganti dengan para pedagang makanan yang bertempat didalam pasar dan disepanjang jalan didepan pasar, dan dijam 23.00 hingga pagi para pedagang sayur, buah-buahan dan ikan-ikan yang masih segar membuka tokonya di waktu dini hari hingga siang pada pukul 10.00. selain itu di Pasar Benjeng juga memiliki Pasar *Reboan* dan Pasar *Sabtuan* yang menjual barang loak dari pukul 07.00 hingga 12.00 siang.

Tabel 1
Jumlah Pedagang Pakaian di Pasar Benjeng

Pedagang pakaian lapak terbuka	41
Pedagang pakaian kios	6
Jumlah	47

Sumber : Hasil Pengamatan/Observasi peneliti 2019

Berdasarkan tabel 1, hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti dan informasi yang didapatkan jumlah para pedagang pakaian di pasar tradisional Pasar Benjeng ada

47 pedagang pakaian yang mempunyai lapak tetap dan pedagang pakaian yang tidak mempunyai lapak tetap (lapak terbuka) yaitu tidak menyewa atau kontrak stand dari milik orang lain, akan tetapi pemilik lapak tidak tetap cukup membayar Rp. 2000 /Hari saja sebagai karcis untuk semua pedagang, yang berada di Pasar Benjeng.

Para pedagang pakaian di Pasar Tradisional Benjeng ini ketika melayani pembeli sikap yang di terapkan terhadap pelanggan selalu menggunakan bahasa yang halus atau bahasa jawa yaitu bahasa jawa *kromo inggil*, misalnya pedagang mengatakan "*mados nopo?*" kepada pembeli yang lewat didepan kiosnya, sehingga membuat para pelanggan merasa dilayani dengan baik, terutama bagi pelanggan yang usianya lebih tua dari pedagang pakaian tersebut. Selain itu pedagang pakaian dan pembeli juga melakukan kesepakatan dalam bertransaksi, misalnya jika barang yang dibeli pada saat dicoba dirumah ukurannya tidak sesuai atau pakaian yang dibeli ada kecacatan maka barang boleh tukar dengan barang yang lain dengan jangka waktu yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak.

Kondisi Pasar Tradisional Benjeng yang jauh dari pasar *modern* yang lebih bersih dan nyaman, walaupun tempat Pasar Tradisional Benjeng ini tidak seperti pasar *modern* akan tetapi para ibu-ibu yang suka tawar menawar dalam melakukan pembelian barang akan lebih senang berbelanja di Pasar Tradisional Benjeng, karena di pasar modern para pembeli tidak akan bisa melakukan tawar menawar suatu barang, karena di pasar modern harga yang ditentukan sudah mereka cantumkan dalam label harga yang ada pada setiap barang tersebut.

Sinaga (2006) pasar modern adalah pasar yang juga melakukan jual beli, namun dalam proses jual beli ini transaksi yang dilakukan tidak dengan tawar menawar namun dengan harga pas saja. Pasar modern juga meliputi seperti *mall, supermarket, departemen store, FO(Factory Outlet), shopping centre, Distro (Distribution Store)* waralaba, toko mini swalayan, pasar serba ada, toko serba ada dan sebagainya. Barang yang mereka jual disini memiliki variasi jenis yang beragam. Selain menyediakan barang-barang lokal, pasar modern juga menyediakan barang *import* berbeda dengan pasar tradisional yang hanya menjual barang lokal saja.

Factory Outlet adalah toko yang dimiliki oleh perseorangan maupun organisasi bisnis, yang biasanya dioperasikan oleh pabrik dalam melakukan penjual barang pabrik yang lebih, tidak diproduksi lagi atau tidak reguler (Kotler & Keller, 2009). *Factory Outlet*

termasuk pada jenis usaha pengecer dalam melakukan penjualan barang mereka dan tidak melakukan penjualan secara grosir, karena *Factory Outlet* sendiri pun mendapatkan barang dagangan yang akan dijual lewat dari produsen.

Tabel 2
Jumlah FO (*Factory Outlet*) di Kecamatan Benjeng

No	Nama	Alamat
1	Ceria	Jl. Raya Nyanyat
2	Nadinne	Jl. Raya Benjeng
3	Sasha	Jl. Raya Munggugianti
4	Khazanah	Jl. Raya Kedungrukem
5	Aurora	Jl. Raya Kalisari
6	Mutiara	Jl. Raya Ploso
7	Mahadewi	Jl. Raya Ploso
8	Ahda	Jl. Raya Munggugianti
9	Zikri Bandung	Jl. Raya Dermo
10	Kiki	Jl. Raya Dermo
11	El-Munnah	Jl. Raya Ngepung
12	Toko 121	Jl. Raya Klampok
13	Dewi Lina	Jl. Raya Klampok
14	Lestari	Jl. Raya Klampok
15	Zahwa	Jl. Raya Kedungrukem
16	Fy&Fa	Jl. Raya Metatu

Sumber : Hasil Pengamatan/Observasi peneliti 2019

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa di daerah Kecamatan Benjeng terdapat 16 distro yang sudah berdiri, dari hasil observasi yang sudah dilakukan peneliti. Banyaknya pembangunan *FO(Factory Outlet)* didaerah menengah kebawah membuat pendapatan pedagang pakaian pasar tradisional akan mengalami penurunan. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Suryadarma dkk (2007) yang menyatakan bahwa pasar modern memang memberi dampak negatif terhadap pasar tradisional.

Fenomena yang terjadi yaitu para pedagang pakaian dalam Pasar Tradisional Benjeng yang mengalami penurunan pendapatan ketika keberadaan *FO (Factory Outlet)* yang kian banyak di daerah Benjeng tersebut menurut Ibu Winangsih, menurunnya pendapatan para pedagang pakaian ini disebabkan juga oleh kemunculan *FO (Factory Outlet)* yang ada. Sehingga mengakibatkan para pedagang pakaian Pasar Tradisional Benjeng yang awalnya mereka membuka kios setiap pagi sebelum jam 7, kini semakin hari semakin segan untuk membuka kios sebelum jam 7 dan sekarang para pedagang pakaian biasanya membuka kios di jam 8 ada juga di jam 9 dikarenakan para pembeli yang menurun akibat dengan keberadaan distro, biasanya yang sering berbelanja adalah

para pelanggan dari para pedagang pakaian pasar tradisional, dan yang membuka kios di jam 7 hanya beberapa pedagang pakaian saja menurut observasi awal yang telah dilakukan peneliti dan informasi yang diberikan oleh Ibu Winangsih.

Berdasarkan uraian di atas, terlihat bahwa keberadaan distro sebagai penyebab dari penurunan pendapatan para pedagang pakaian di Pasar Tradisional Benjeng. Dengan ini peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Pendapatan Pedagang Pakaian Pasar Tradisional Dalam Menghadapi FO (*Factory Outlet*) (Studi Di Pasar Benjeng Desa Bulurejo Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik). Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka timbulah suatu rumusan masalah, maka rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana pendapatan yang diperoleh bagi Pedagang Pakaian Pasar Tradisional dalam menghadapi FO (*Factory Outlet*) di Pasar Benjeng.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Pendapatan

Menurut Wild (2014) secara garis besar pendapatan dapat ditinjau dari dua sisi, yaitu pendapatan menurut ilmu ekonomi, pendapatan adalah merupakan suatu nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang, dalam suatu periode atau waktu tertentu untuk mengharapkan suatu keuntungan. Pendapatan yang dimaksud disini adalah pendapatan para pedagang pasar tradisional, yaitu suatu keuntungan yang diperoleh para pedagang dari penjualan barang ataupun jasa kepada para pelanggan di pasar tradisional (Dewi, 2012). Pengukuran pendapatan dapat dilihat dari semakin lama waktu untuk bekerja maka akan semakin banyak pendapatan yang di peroleh (Santosa & Handayani, 2018).

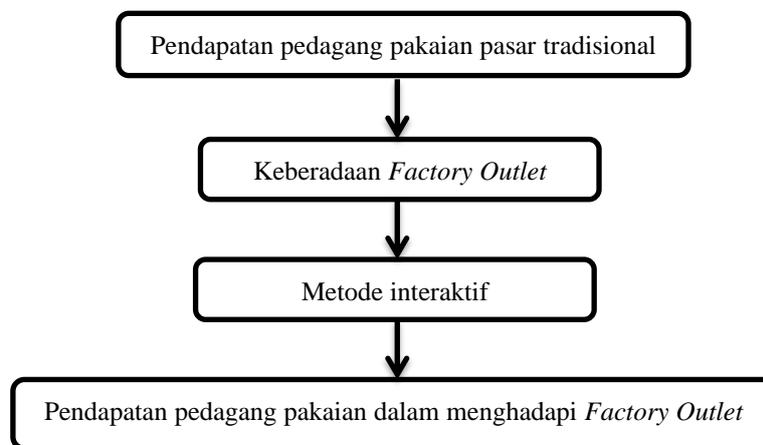
Pasar Tradisional

Menurut Aryani (2011) pasar Tradisional merupakan pasar yang telah dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara dan Badan Usaha Milik Daerah dan sudah termasuk kerjasama dengan swasta, tempat usaha berupa toko, kios, los dan tenda yang dimiliki atau yang dikelola oleh para pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar menawar.

FO (Factory Outlet)

FO (*Factory Outlet*) adalah istilah yang dipakai untuk toko pakaian yang menjual pakaian jadi dengan brand atau merk yang terkenal dan merupakan (kebanyakan) pakaian sisa ekspor dengan kualitas yang berbeda-beda. Menurut Sofiah and Syihabudhin (2008) *Factory Outlet* adalah toko-toko yang berada di perkotaan maupun pedesaan yang awalnya menjual kelebihan produksi barang dagangan oleh produsen, yakni barang dagangan yang sudah *outdate* dan *reject*, dijual dengan harga lebih rendah.

Kerangka Pikir



Gambar 1 : Kerangka Berfikir

III. METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan kualitatif atau pendekatan induktif.

Lokasi dan Fokus Penelitian

Tempat penelitian ini dilakukan di Pasar tradisional Desa Bulurejo Benjeng Gresik. Pelaku atau orang yang berperan dalam penelitian ini yaitu para pedagang pakaian pasar Benjeng Gresik yang melakukan aktivitas perdagangan atau transaksi jual beli barang.

Teknik Pengambilan Data

Teknik pengambilan data yang digunakan untuk memperoleh data yang sesuai dengan penelitian ini yaitu dengan metode observasi dan wawancara.

Unit Analisis dan Informan

Menurut Sugiyono (2016), unit analisis adalah sesuatu yang berkaitan dengan fokus/komponen yang diteliti. Unit analisis pada penelitian ini yaitu kelompok para pedagang pakaian di pasar tradisional yang terletak di Benjeng Gresik. Informan dalam penelitian kualitatif ini yaitu para pedagang pakaian pasar Benjeng.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini yaitu menggunakan model Miles and Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data dan verifikasi.

Teknik Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data pada penelitian ini dilakukan dengan cara triangulasi teknik, triangulasi sumber dan *member check*.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penggalian informasi tentang pendapatan para pedagang pakaian pasar tradisional Benjeng dalam menghadapi *Factory Outlet* berdasarkan apa yang telah di rasakan oleh para informan yang berdagang di Pasar Benjeng tersebut. Pendapatan para pedagang pakaian merupakan pendapatan per hari yang di hasilkan dengan jerih payah pedagang walaupun ada sedikit penurunan dalam memperoleh pendapatan dalam menghadapi *Factory Outlet* di Daerah Benjeng, akan tetapi itu tidak menjadi alasan pedagang pakaian tidak berjualan di Pasar Benjeng. Seperti yang telah di sajikan dalam tabel di bawah ini.

Tabel 3
Perubahan Jumlah Pendapatan Pedagang Pakaian per Hari

No	Nama Informan	Sebelum Keberadaan <i>Factory Outlet</i>	Setelah Keberadaan <i>Factory Outlet</i>	Penurunan Pendapatan (%)
1	Ibu Hj. Qomariah	1 juta/hari	750.000 /hari	25%
2	Ibu Hj. Winangsih	1 juta/hari	800.000/hari	20%
3	Ibu Zulaikha	1 juta/hari	500.000/hari	50%
4	Ibu Sri	1 juta/hari	700.000/hari	30%
5	Ibu Arni	1 juta/hari	600.000/hari	40%
6	Ibu Eva	1 juta/hari	650.000/hari	35%
7	Ibu Susi	1 juta/hari	500.000/hari	50%
Rata-rata				36%

Sumber : Diolah Peneliti 2019

Hasil dari jawaban para informan mengatakan bahwa dengan adanya *Factory Outlet* ada penurunan pada pendapatan mereka, penurunan pendapatan juga tidak hanya dengan keberadaan *Factory Outlet* saja, ada penyebab lain seperti gagalnya panen para petani. Walaupun *Factory Outlet* juga menjadi salah satu penyebab turunnya pendapatan para pedagang di Pasar Benjeng masih tetap bertahan berdagang pakaian di pasar tradisional Benjeng. Adapun jawaban informan sebagai berikut :

Tabel 4
Hasil Tentang Bertahannya Pedagang Pakaian

No	Nama Informan	Pernyataan Penting	Sub Tema	Tema
1	Ibu Hj. Qomariah	mau tidak mau ya harus berjualan buat kebutuhan sehari-hari	Kebutuhan Kehidupan	Kesejahteraan
		baju yang di beli bisa di tukar	Pelayanan	Kepuasan Pelanggan
2	Ibu Hj. Winangsih	penghasilan utama juga dari pasar mau ndak mau ya tetap berjualan	Penghasilan Utama	Kesejahteraan
		kalau ada model baru ya kita beli model baru harus kita kulak agar pembeli senang	Inovasi Produk	Kepuasan Pelanggan
3	Ibu Zulaikha	lumayan juga untuk bantu-bantu suami cari nafkah	Mata Pencaharian Nafkah	Kesejahteraan
		Ya ngasih harga agak murah	Persaingan Harga	Kepuasan Pelanggan
4	Ibu Sri	Ya dibuat membantu suami mbak	Mata Pencaharian Nafkah	Kesejahteraan
		baju yang di beli bisa di tukar	Pelayanan	Kepuasan Pelanggan
5	Ibu Arni	buat bantu sumai cari nafkah	Mata Pencaharian Nafkah	Kesejahteraan
		Ya harus bisa menata pakaiannya biar rapi	Tata Letak Produk	Kepuasan Pelanggan
6	Ibu Eva	untuk bantu suami juga jadi ya tetep jualan	Mata pencaharian Nafkah	Kesejahteraan
		memberikan harga miring atau harga lebih rendah	Persaingan Harga	Kepuasan Pelanggan
7	Ibu Susi	untuk bantu suami	Mata Pencaharian Nafkah	Kesejahteraan
		mengikuti model-model terbaru	Inovasi Produk	Kepuasan Pelanggan

Sumber : Diolah Peneliti 2020

Pernyataan-pernyataan tersebut merupakan jawaban dari ketujuh informan tentang alasan merka bertahan dengan menghadapi *Factory Outlet* yang ada di daerah benjeng, yang membuat mereka tetap bertahan berjualan adalah suatu kesejahteraan dimana kesejahteraan ini adalah suatu kebutuhan material, spiritual untuk kelayakan kehidupan. Maka dari itu para pedagang masih tetap bertahan berjualan dengan

keberadaan *Factory Outlet* yang ada di daerah benjeng yaitu untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dari pendapatan berdagang, dan membantu suami mereka dalam mencukupi kebutuhan sehari-hari. Walaupun dengan keberadaan *Factory Outlet* membuat agak pembeli menjadi sepi mereka masih tetap berjualan.

Selain bertahannya para pedagang dalam berjualan di Pasar Benjeng, para pelanggan juga memperhatikan kepuasan para pelanggannya agar pembeli dan pelanggan merasa senang dan untuk berbelanja di pasar tradisional Benjeng, kepuasan pelanggan yang di pengaruhi oleh beberapa faktor yaitu inovasi produk, pelayanan, persaingan harga dan tata letak produk. Maka dari itu agar para pelanggan dan pembeli lebih tertarik berbelanja di pada di *Factory Outlet* para pedagang akan membuat cara menarik hati para pelanggannya untuk berbelanja di pasar tradisional benjeng dengan terus meningkatkan kepuasan pelanggan dengan hal-hal yang dilakukan oleh para pedagang agar kepuasan itu terpenuhi.

Tabel 5
Hasil Reduksi

Sub Tema	Tema
1. Penghasilan Utama 2. Mata Pencaharian Nafkah 3. Kebutuhan Kehidupan	Kesejahteraan
1. Inovasi Produk 2. Pelayanan 3. Persaingan Harga 4. Tata Letak Produk	Kepuasan Pelanggan

Sumber : Diolah Peneliti 2020

V. INTERPRETASI HASIL

Hasil penelitian secara kualitatif ini memperoleh bahwa bertahannya para pedagang pakaian dalam menghadapi *Factory Outlet* menurut persepsi para pedagang pakaian adalah suatu kesejahteraan, dimana kesejahteraan ini adalah Penghasilan utama, mata pencaharian nafkah dan kebutuhan kehidupan. Yang pertama, penghasilan utama yaitu adalah penghasilan yang mereka peroleh satu-satunya hanya sebagai pedagang pakaian dan distulah mereka memperoleh penghasilannya. Kedua, kebutuhan sehari-hari adalah dari pendapatan yang merek peroleh untuk sebagai kebutuhan sehari-hari mereka seperti biaya makan, minum kebutuhan anak sekolah, biaya listrik dan air. Ketiga, mata pencaharian nafkah adalah sebagai pedagang pakain untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dari pendapatan utama

hasil berjualan pakaian di pasar tradisional Benjeng, dan membantu suami mereka dalam mencukupi kebutuhan sehari-hari.

Selain untuk bertahannya para pedagang pakaian di Pasar Benjeng dalam menghadapi *Factory Outlet* ada hal yang harus dilakukan pedagang agar para pembeli atau pelangganya lebih tertarik berbelanja di pasar tradisional Benjeng dengan meningkatkan kepuasan para pelanggan, caranya seperti yang telah di sampaikan yang *pertama* inovasi produk dimana inovasi produk ini para pedagang selalu memberikan model-model terbaru seperti yang diharapkan oleh para pelangganya dan pembeli, *kedua* yaitu pelayanan dimana pelayanan yang dikatakan oleh pedagang melayani pembeli dan pelanggan dengan adanya kesepakatan produk boleh ditukar dengan ketentuan yang telah di sepakati. *Ketiga* yaitu persaingan harga, dimana yang telah disampaikan para pedagang akan memberikan harga yang lebih rendah dari pada di *Factory Outlet*. *Keempat* yaitu tata letak produk, yaitu dengan merapikan produk agar terlihat lebih menarik hati para pelanggan dan pembelinya, walaupun pasar tradisional tempatnya tidak seperti *Factory Outlet*.

VI. KESIMPULAN

Berdasarkan data yang di peroleh dan diolah tentang pendapatan pedagang pakaian pasar tradisional dalam menghadapi FO (*Factory Outlet*), maka hasil penelitian menunjukkan dengan keberadaan *Factory Outlet* di Daerah Benjeng dapat menurunkan pendapatan para pedagang pakaian walaupun penurunannya tidak terlalu besar, namun dampak keberadaan *Factory Outlet* membuat pembeli atau pelanggan sedikit berkurang, namun para pedagang harus bertahan dan membuat para pembeli lebih tertarik untuk berbelanja di pasar tradisional Benjeng, seperti yang di jelaskan berikut:

1. Bertahannya para pedagang pakaian dalam menghadapi *Factory Outlet* adalah bentuk kesejahteraan bagi para pedagang pakaian di Pasar Benjeng, dimana kesejahteraan ini adalah suatu penghasilan utama, kebutuhan sehari-hari dan mata pencaharian nafkah.
2. Selain bertahannya para pedagang pakaian di Pasar Benjeng dengan keberadaan *Factory Outlet* di Daerah Benjeng ada hal yang harus dilakukan pedagang agar para pembeli atau pelangganya lebih tertarik berbelanja di pasar tradisional Benjeng dengan meningkatkan kepuasan para pelanggan dengan cara inovasi produk, pelayanan, persaingan harga, dan tata letak produk.

VII. REKOMENDASI

1. Bagi para pedagang pakaian Pasar Benjeng terus tingkatkan upaya-upaya yang harus dilakukan untuk memberikan yang terbaik bagi para pelanggan dan pembeli dengan keberadaan *Factory Outlet* di Daerah Benjeng.
2. Bagi para peneliti selanjutnya dapat dijadikan gambaran selanjutnya dengan dampak keberadaan *Factory Outlet* dalam lokasi yang berbeda

DAFTAR PUSTAKA

- Aryani, D. (2011). Efek Pendapatan Pedagang Tradisional dari Ramainya Kemunculan Minimarket di Kota Malang. *Jurnal Dinamika Manajemen*, 2 (2), 169-180.
- Dewi, A. I. A. V. L., dkk. (2012). Analisis Pendapatan Pedagang Canang di kabupaten Bandung. *Jurnal Ekonomi Universitas Udayana*.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen Pemasaran*, diterjemahkan oleh Bob Sabran. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Santosa, R. A., & Handayani, A. (2018). *Manajemen Keuangan: Keputusan Keuangan Jangka Panjang*. Gresik: UMG Press.
- Sinaga, P. (2006). *Makalah Pasar Modern VS Pasar Tradisional*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.
- Sofiah, & Syihabudhin. (2008). *Manajemen Bisnis Ritel*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suryadarma dkk, D. (2007). *Dampak Supermarket terhadap Pasar dan Pedagang Ritel Tradisional di Daerah Perkotaan di Indonesia*. Jakarta: Lembaga Penelitian SMERU.
- Wild, J. (2014). *Analisis Laporan Keuangan Subramanyam Edisi 10 Buku 1*. Kota Jakarta Baru: Penerbit Salemba Empat.