

Dampak Keberadaan Minimarket terhadap Kesejahteraan Pedagang Kecil

The Impact of Minimarket Existence towards Small Vendors Welfare

Tyas Eko Raharjo F

Balai Besar Penelitian dan Pengembangan Pelayanan Kesejahteraan Sosial (B2P3KS)

kukuhsetiawan_koeh@yahoo.co.id

Abstract

This research is related to the impact of minimarket toward future existence of small vendors, is done to describe small vendors welfare living around minimarket. Respondents in this research are small vendors selling their commodities around minimarkets. Data are gathered through interview, observasion, and documentary analysis, and analysed through kualitatif-descriptive technique. The result shows that small vendors having various degree of welfare, depending on the commodities they sell. ... vendors experience a reduce in their clients since there is minimarket, even they are almost bankrupt for their low ability to compete with minimarket, but small vendors that sell food and drink nearby minimarket feel profitable. It can be concluded that some small vendors feel negative effect nad some feel positive effect with the existence of minimarket nearby them. It depends on the commodities they sell. ... vendors feel negative because the commodities they sell can be found in minimarket, while food and drink vendors having positive chance bcause the commodites can not be found in minimarket.

Keywords:

Small Vendors Welfare-BusinessChance-Minimarket

Abstrak

Penelitian ini berkaitan dengan keberlanjutan pedagang kecil dengan keberadaan toko swalayan atau minimarket. Tujuan penelitian ini adalah untuk menggambarkan kesejahteraan pedagang kecil yang berada di sekitar minimarket. Responden dalam penelitian ini adalah pedagang kecil yang berjualan di sekitar minimarket, teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi dan telaah dokumen, dianalisis secara deskriptif-kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang kecil memiliki kesejahteraan yang beragam, tergantung jenis dagangan yang dijual. Pedagang kelontong mengalami kurangnya konsumen sejak keberadaan minimarket, bahkan mengalami kebangkrutan karena ketidakmampuan dalam bersaing dengan minimarket. Namun pedagang kecil makanan dan minuman justru merasa diuntungkan. Dapat disimpulkan, bahwa kesejahteraan pedagang kecil tergantung pada jenis dagangan masing-masing sebagai aktivitas usahanya. Kesejahteraan pedagang kecil sangat ditentukan pada jenis usaha yang ditekuni, dan memungkinkan mendapat pengaruh positif atau negatif dengan keberadaan minimarket. Pedagang kelontong akan mengalami kebangkrutan karena jenis usaha yang ditekuni tersedia di minimarket, pedagang kecil usaha minuman dan makanan mendapat peluang yang menjanjikan dengan keberadaan minimarket.

Kata Kunci:

Kesejahteraan Pedagang Kecil–Peluang Usaha–Minimarket

A Pendahuluan

Zaman yang serba modern sekarang ini banyak berdiri toko modern dengan fasilitas lengkap dan ruangan ber-AC, yang sering disebut dengan nama minimarket. Segala bahan kebutuhan sehari-hari tersedia di sini, bahkan ada beberapa minimarket yang menyediakan sayur mayur dan buah segar. Keberadaan minimarket tersebut tidak hanya di kota, namun telah meluas sampai ke pelosok desa. Minimarket tersebut tentunya akan menimbulkan dampak baik positif maupun negatif bagi masyarakat di

sekitarnya. Segi positifnya, masyarakat lebih mudah belanja di minimarket karena tempat lebih nyaman (ber-AC), bersih, mengambil barang sendiri (*self service*), harga barang juga lebih murah dari toko biasa, bahkan terkadang memberi diskon atau hadiah (bisa berupa barang atau membeli dua barang gratis satu). Pembeli juga dapat membayar dengan menggunakan kartu (debet atau kredit). Segi positif yang lain adalah dapat menyerap tenaga kerja dari masyarakat di sekitarnya. Namun segi negatifnya terlihat, dengan menjamurnya minimarket

akan berdampak pada toko-toko sejenis atau toko yang menjual bahan kebutuhan sehari-hari (kelontong) yang berada di sekitarnya. Toko-toko tersebut akan banyak kehilangan pembeli atau pelanggan, karena mereka akan lebih senang berbelanja ke minimarket, selain barang yang tersedia lebih lengkap, murah, tempatnya nyaman, juga tidak perlu membayar dengan uang tunai. Keberadaan minimarket dapat membuat gulung tikar toko kelontong di sekitarnya. Hal ini sangat mengkhawatirkan karena mematikan usaha kecil masyarakat, yang berarti mengurangi kesejahteraan mereka.

Berdasar hasil pendataan Dinas Perizinan Kabupaten Bantul tahun 2008, tercatat jumlah minimarket di Kabupaten Bantul sebanyak 95. Tingkat pertumbuhan minimarket terbanyak berada di wilayah perkotaan dan perbatasan wilayah Bantul dengan Kota Yogyakarta. Tercatat di Kecamatan Bantul 10, Banguntapan 18, Kasihan 14, dan Sewon 16 minimarket. Di luar perkotaan keberadaan minimarket masih terbatas, seperti di Kecamatan Pandak, Pajangan, Kretek, dan Jetis masing-masing 2 minimarket, serta masih terdapat 29 minimarket yang tersebar di kecamatan lain. Minimarket yang terlalu banyak dan letaknya berdekatan dengan pasar tradisional, dikawatirkan akan mengganggu perkembangan pedagang pasar tradisional dan toko kelontong di sekitarnya. Oleh sebab itu, berdasarkan surat edaran Bupati Bantul Nomor 503/5439 tanggal 27 September 2008, Pemerintah Kabupaten Bantul sementara waktu menunda pemberian izin pendirian minimarket, toko swalayan dan sejenisnya. Kebijakan itu ditempuh mengingat pertumbuhan minimarket, toko swalayan dan sejenisnya di Kabupaten Bantul sudah cukup banyak, sehingga diperlukan pengaturan lebih lanjut dengan tujuan tidak merugikan pedagang tradisional.

Meskipun telah ada upaya pencegahan bertambahnya minimarket, tetapi tidak dapat dipungkiri bahwa minimarket yang ada tentu memberikan pengaruh kepada pedagang kecil di sekitarnya, pada kesejahteraannya. Oleh karena itu, untuk mengetahui bagaimana kesejahteraan pedagang kecil dengan keberadaan minimarket, dilakukan penelitian ini, tujuannya untuk menggambarkan kesejahteraan peda-

gang kecil yang berada di sekitar minimarket. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi Kementerian Sosial dan instansi terkait dalam menyejahterakan pedagang kecil, dalam merumuskan kebijakan penanganan masalah kesejahteraan sosial khususnya pedagang kecil dan menambah perbendaharaan khasanah pustaka, terutama pengetahuan tentang pedagang kecil dan permasalahannya.

B Kajian Teori

Untuk mengetahui tentang pedagang kecil dan minimarket, secara jelas dan baku memang belum banyak dijumpai, mengingat penelitian pada sektor ini masih sedikit dilakukan. Namun demikian, beberapa pengertian berikut dapat dipergunakan sebagai acuan.

Pedagang Kecil: merupakan pedagang dengan modal yang relatif sedikit melaksanakan aktivitas produksi untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu dalam masyarakat. Usaha yang dilakukan biasanya di tempat/lokasi yang dianggap strategis dan dekat dengan keramaian. Keberadaan pedagang kecil dari waktu ke waktu cenderung mengalami perkembangan yang pesat, karena pedagang kecil ini mudah di jumpai. Pedagang kecil biasanya selalu memanfaatkan tempat-tempat yang senantiasa dipandang dapat mendatangkan profit, misalnya di pusat kota, alun-alun, di tempat keramaian dan di depan minimarket, hingga tempat-tempat yang dinilai berpotensi untuk menjadi objek wisata. Mereka hanya berpikir bahwa apa yang dilakukan yakni untuk mencari nafkah tanpa memperhatikan hal-hal lain. Kehadiran para pedagang kecil ini ternyata memberikan manfaat positif. Hal ini dirasakan oleh masyarakat kelas ekonomi rendah, karena mereka dapat memperoleh barang dengan harga yang terjangkau. Pedagang kecil memiliki peran besar meningkatkan perekonomian masyarakat kelas ekonomi rendah, dan sektor ini dapat menyerap tenaga kerja yang memiliki keahlian relatif minim.

Pedagang kecil adalah responden yang melakukan usaha dagang atau jasa di tempat umum, dengan menggunakan emperan toko atau di pinggir jalan yang tidak ada izin

keamanan dan kebersihan kota (Ramli R, 2008). Memang sebenarnya belum ditemui definisi pedagang kecil secara jelas, namun setidaknya penjelasan di atas dapat memberikan pengertian mengenai pedagang kecil. Dalam penelitian ini penulis memberi batasan mengenai pedagang kecil yang berada di sekitar minimarket. Ada asumsi yang menyatakan bahwa istilah pedagang kecil diambil dari pengertian di tepi jalan yang lebarnya lima kaki, umumnya adalah di trotoar, depan toko, dan pinggir jalan. Istilah pedagang kaki lima berasal dari responden berdagang yang menggelarkan barang dagangannya, yang cukup menyediakan tempat darurat, seperti bangku yang biasanya berkaki empat, ditambah sepasang kaki pedagangnya sehingga berjumlah lima, dari asumsi tersebut timbullah julukan pedagang kaki lima atau PKL (Marisyah, 2011). Dapat disimpulkan bahwa pedagang kecil adalah setiap responden yang melakukan kegiatan usaha dengan maksud memperoleh penghasilan yang sah, dilakukan secara tidak tetap, dengan kemampuan terbatas, berlokasi di tempat atau pusat-pusat konsumen, dan pada umumnya tidak memiliki izin usaha.

Karakteristik pedagang kecil dapat dibedakan menjadi dua, yakni berdasar cara melakukan kegiatan dan sarana jual yang dipergunakan. Namun demikian cara pedagang kecil untuk melakukan kegiatan dapat dikelompokkan menjadi tiga macam, yakni pedagang kecil menetap, berpindah, dan berkeliling. Pedagang kecil yang melakukan kegiatan dengan cara menetap, adalah mereka yang melakukan kegiatan dengan memanfaatkan tempat tertentu atau tetap, dan konsumen yang membutuhkan akan mendatanginya. Sifat pelaksanaan kegiatan yang dilakukan pedagang kecil dengan cara menetap memiliki kesamaan dengan perdagangan formal. Pedagang kecil yang melakukan kegiatannya dengan cara berpindah, yakni tata cara pelaksanaan kegiatannya hanya akan menetap pada waktu-waktu tertentu saja selama masih dianggap menguntungkan, dan akan berpindah jika lokasi tersebut mulai dirasa sepi dari pembeli. Pedagang kecil dengan berkeliling, yakni dalam melakukan kegiatannya selalu berusaha mendatangi konsumen untuk menawarkan barang atau jasa yang diperdagangkan (Agus Priono, 2009).

Karakteristik pedagang kecil berdasar sarana jual yang dipergunakan dapat dibagi menjadi lima tipe dasar, yakni pedagang kecil yang bertipe hamparan di lantai, pikulan, meja, kios, dan yang memanfaatkan sarana kereta dorong. Untuk karakteristik pedagang kecil dengan tipe hamparan di lantai merupakan pedagang kecil yang menggunakan alat jual seperti tikar, plastik, meja dalam bentuk sederhana, bakul atau yang sejenis sebagai alat untuk menjajakan barang dagangannya. Pedagang kecil yang bertipe pikulan yakni merupakan kegiatan pedagang kecil yang menggunakan keranjang dengan cara dipikul. Pedagang yang melakukan kegiatan dengan sarana jual pikulan merupakan suatu bentuk aktivitas perdagangan yang menunjukkan ciri-ciri tradisional. Pedagang yang menggunakan sarana jual dengan meja dan dilengkapi atap atau payung yang dipergunakan untuk melindungi barang dagangannya disebut dalam kelompok pedagang kecil yang bertipe meja. Pedagang kecil yang menggunakan kios sebagai sarana penjualannya termasuk dalam kelompok pedagang kecil bertipe kios. Bentuk kios dapat dikatakan memiliki tingkatan yang lebih maju dibandingkan dengan bentuk sarana jual yang lain. Pedagang kecil yang menjajakan dengan menggunakan kereta dorong sebagai sarana perdagangannya, kegunaan kereta dorong dimaksudkan untuk mempermudah dalam melakukan pemindahan barang dagangannya (Retno Widjayanti, 2009).

Minimarket: secara harafiah diambil dari bahasa Inggris, yang berarti pasar kecil. Minimarket adalah toko swalayan yang hanya

www.sinarharapan.co.id). Minimarket biasanya memiliki ruangan luas antara 50 m² sampai 200 m², serta berada di lokasi yang mudah dijangkau konsumen. Minimarket juga disebut sebagai pasar modern yakni pasar atau toko dengan sistem pelayanan mandiri, menjual berbagai jenis barang secara eceran, berlokasi pada setiap sistem jaringan jalan termasuk sistem jaringan jalan lingkungan pada kawasan perumahan di dalam kota/perkotaan (Perpres No 112 Tahun 2007).

Minimarket memang merupakan sarana yang memudahkan bagi para konsumen da

lam memenuhi kebutuhan sehari-hari, karena berbagai jenis barang tersedia lengkap, seperti makanan, minuman, dan barang kebutuhan sehari-hari. Harga yang ditawarkan juga relatif lebih murah dibandingkan harga pada toko kelontong di pinggir jalan atau warung-warung kecil lainnya. Minimarket menerapkan sistem swalayan, dimana pembeli mengambil sendiri barang yang dibutuhkan dari rak-rak yang tersedia dan membayar ke kasir, dengan mesin kasir *point of sale*. Sistem ini juga membantu pembeli tidak berhutang, karena telah mengetahui harga barang yang akan dibelinya. Oleh karena itu, minimarket menjadi toko pilihan dan menarik bagi masyarakat, karena biasanya berada di tempat/lokasi yang strategis, ruang yang nyaman dan dilengkapi dengan pendingin ruangan (AC), juga menyediakan hampir semua barang kebutuhan sehari-hari. Masyarakat merasa diperhatikan dan dilayani sebagai konsumen, karena meskipun tidak memiliki uang kontan tetap bisa melaksanakan transaksi, cukup dengan menggesek kartu (debit atau kredit).

Kondisi ini tentunya akan mempengaruhi keberlanjutan usaha para pedagang kecil terutama yang menjual barang kebutuhan sehari-hari (kelontong). Dengan demikian, semakin banyak minimarket maka semakin berkurang pula pendapatan para pedagang kecil tersebut. Menjamurnya minimarket juga memberi kemudahan bagi para konsumen sehingga hal ini membuat pola hidup masyarakat yang lebih memilih belanja ke minimarket dari pada warung-warung kecil.

Kesejahteraan Pedagang Kecil: dalam arti umum menunjuk pada kondisi untuk mencapai taraf kehidupan yang lebih baik sesuai dengan yang diinginkan. Demikian juga dalam UU No 11 tahun 2009 yang menyatakan kesejahteraan adalah kondisi terpenuhinya kebutuhan material, spiritual, dan sosial bagi warga negara agar dapat hidup layak dan mampu mengembangkan diri, sehingga dapat melaksanakan fungsi sosialnya. Dalam ilmu ekonomi, sejahtera dihubungkan dengan keuntungan benda. Kesejahteraan merupakan salah satu aspek yang cukup penting untuk menjaga dan membina terjadinya stabilitas sosial dan ekonomi. Isbandi menyebutkan, bahwa ada empat sudut pandang

dalam kesejahteraan sosial, yakni kesejahteraan sosial sebagai suatu keadaan, suatu ilmu, suatu kegiatan, dan suatu gerakan (Isbandi R Adi 2001).

Berdasar pada beberapa pandangan di atas dapat dimaknai bahwa kesejahteraan pedagang kecil dapat berkaitan dengan terpenuhinya kebutuhan hidup baik material, spiritual, maupun sosial. Oleh karena itu pedagang kecil senantiasa beranjak dari suatu keadaan atau kondisi kehidupan yang kurang baik menuju hidup yang lebih baik demi tercapainya kesejahteraan. Untuk mewujudkan hal tersebut, tidak mudah membalikkan tangan, karena mengingat persaingan yang semakin berat terutama di bidang informal. Bekerja keras dan mengatur strategi dalam membaca pasar sangat penting baik menentukan jenis usaha maupun tempat untuk menjajakan dagangan. Hal tersebut akan berpengaruh terhadap *omzet* dalam melakukan kegiatan usaha. Dengan demikian salah satu untuk mewujudkan kesejahteraan pedagang kecil dapat dilihat dari penghasilan dalam setiap hari atau per bulannya. Selanjutnya dari penghasilan tersebut dapat dimanfaatkan untuk pemenuhan kebutuhan keluarga, sehingga pedagang kecil dapat dikatakan sejahtera apabila mereka dapat memenuhi kebutuhan keluarga.

C Penggunaan Metode Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang mengungkap makna subjektif secara mendalam tentang gejala sosial yang diamati dari sisi pelaku (subjek), termasuk mengungkap proses dan dinamika dari gejala sosial bersangkutan (Noeng Muhajir, 2002: 16). Menurut Suharsimi Arikunto (2001: 309), penelitian deskriptif merupakan penelitian yang tidak bermaksud menguji hipotesis tertentu, tetapi mengumpulkan informasi untuk menggambarkan "apa adanya" tentang suatu variabel, suatu gejala atau keadaan pada saat penelitian dilakukan. Pendekatan ini digunakan untuk menggambarkan tentang kesejahteraan pedagang kecil dikaitkan dengan keberadaan minimarket. Penerapan pendekatan ini dilakukan dengan mengumpulkan dan menganalisis

kait dengan kesejahteraan pedagang kecil di sekitar minimarket

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Bantul dengan pertimbangan bahwa di daerah tersebut banyak dijumpai pedagang kecil (tradisional) dan beberapa pasar tradisional, sementara keberadaan minimarket juga telah merambah di sekitar pasar tradisional dan di lingkungan pedagang kecil yang menjajakan barang dagangan kebutuhan sehari-hari (kelontong). Responden dalam penelitian ini ditentukan secara *purposive* dengan mengacu ketentuan, yakni pedagang kecil yang membuka usaha atau berjualan makanan-minuman dan kebutuhan sehari-hari (kelontong) di sekitar minimarket. Untuk memperoleh data primer dari responden, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara. Dalam hal ini peneliti menggunakan wawancara baku (*standardized interview*), yaitu wawancara yang dilakukan dengan menggunakan panduan (Deddy Mulyana, 2001:180) untuk dapat menggali informasi berkaitan dengan kondisi, kesejahteraan dan tanggapan pedagang kecil dengan keberadaan minimarket yang berdekatan dengan tempat usahanya

Peneliti juga menggunakan teknik observasi, digunakan untuk mengamati secara langsung mengenai pedagang kecil yang membuka usahanya di sekitar minimarket. Beberapa alasan peneliti menggunakan teknik observasi dalam penelitian ini, yakni pengamatan berdasar pada pengalaman secara langsung atas objek yang dikaji. Dengan teknik ini peneliti dapat melihat dan mencatat mengenai perilaku atau pun peristiwa yang terjadi, sehingga memungkinkan peneliti memahami berbagai situasi yang ada. Pengamatan merupakan cara terbaik untuk mengecek kebenaran suatu data, sehingga dalam kasus tertentu, apabila komunikasi yang lain tidak memungkinkan maka pengamatan menjadi alat yang dimanfaatkan peneliti. Tentu saja dalam kajian ini dibutuhkan juga data sekunder yang melengkapi, dari buku, laporan, jurnal, *website*. Data yang diperoleh dianalisis dengan teknik analisis kualitatif. Dalam penelitian kualitatif analisis data pada dasarnya adalah proses mengorganisasikan dan mereduksi data ke dalam pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditentukan tema dan dapat

dirumuskan suatu kesimpulan. Analisis dilakukan pada saat pengumpulan data dan setelah selesainya pengumpulan data.

D Hasil Penelitian: Keberadaan Minimarket dan Kesejahteraan Pedagang Kecil

Dalam penelitian ini menampilkan pembahasan terkait dengan dampak keberadaan minimarket terhadap kesejahteraan pedagang kecil yang berada di sekitarnya. Kesejahteraan pedagang kecil dalam pengkajian ini merupakan kesejahteraan yang berkaitan dengan keberlanjutan usaha para pedagang kecil sejak keberadaan minimarket. Peneliti lebih melihat pada kesejahteraan pedagang kecil yang menjajakan makanan-minuman dan pedagang kelontong yang menyediakan barang kebutuhan rumah tangga di dekat minimarket.

Kondisi Pedagang Kecil, untuk mengetahui kondisi kehidupan pedagang kecil terlebih dulu dilihat usia pedagang kecil yang menjadi responden dalam penelitian ini. Sebagian besar umur responden antara 30 tahun sampai dengan 45 tahun, antara 46 tahun sampai dengan 50 tahun, sebanyak 4 responden. Apabila dilihat dari segi umur responden masih dalam kondisi produktif untuk melakukan usaha, sehingga memungkinkan untuk memajukan usahanya. Dalam wawancara ditemukan hanya beberapa responden yang memiliki usia mendekati batas usia lanjut. Kondisi demikian menunjukkan bahwa, responden memiliki kemampuan untuk melakukan usaha mengimbangi keberadaan minimarket, melalui berbagai inovasi yang dapat mereka lakukan dalam memberi daya tarik konsumen memilih kebutuhan yang diperlukan.

Jika ditinjau dari jenis kelamin dari 15 responden, ternyata hanya 1 (satu) responden yang berjenis kelamin perempuan, 14 responden berjenis kelamin laki-laki. Hal ini dikarenakan bahwa khususnya pedagang makanan dan minuman melakukan kegiatan usaha pada sore sampai malam hari, dengan menggunakan gerobak, sehingga akan mengalami kesulitan apabila dilakukan oleh perempuan. Pekerjaan sebagai pedagang kecil bagi responden merupakan pekerjaan pokok untuk mendapatkan penghasilan bagi keluarga. Responden memiliki

mereka berkewajiban mencari nafkah demi pemenuhan kebutuhan keluarga. Mereka dapat memberikan nafkah kepada anggota keluarganya, dengan cara menekuni pekerjaan sebagai pedagang kecil di dekat minimarket. Dari pekerjaan yang ditekuninya dapat memberikan gambaran, bahwa pekerjaan sebagai pedagang kecil pada umumnya dilakukan oleh kepala rumah tangga yang memiliki keterampilan masing-masing, seperti pedagang martabak, roti bakar, gorengan, dan pedagang jus buah. Berdasar pengamatan dan wawancara ternyata pekerjaan yang mereka lakukan merupakan hasil dari belajar pada pedagang lain yang lebih senior, ada pula yang mendapatkan keterampilan dengan cara ikut bekerja langsung, sambil menimba ilmu berdagang.

Kegiatan usaha pedagang kecil ini pada umumnya dilakukan sore sampai malam hari. Semua pedagang kecil selaku responden memanfaatkan hari kerja penuh tujuh hari dalam satu minggu, terkecuali mereka memiliki keperluan lebih penting. Sebagian mereka memiliki hari libur untuk kegiatan kemasyarakatan, misalnya setiap Hari Jumat tidak melakukan kegiatan usaha, karena untuk pengajian. Sebanyak 5 responden mengaku tidak melakukan usaha pada Hari Jumat, karena untuk pengajian di lingkungan tempat tinggalnya, 3 responden tidak melakukan usaha pada hari Kamis, sedangkan 7 responden menyatakan tidak pasti, hanya kalau ada keperluan baik untuk lingkungan maupun

pribadi. Dari pengakuan responden tersebut menunjukkan, bahwa pedagang kecil dapat mengatur waktu mereka dalam melakukan kegiatan usaha, sehingga dalam segi waktu dapat menyesuaikan keterlibatan dalam melakukan kegiatan bermasyarakat.

Ditinjau dari segi pendidikan, responden secara umum mereka tamat pendidikan SLTA. Sebanyak 12 responden lulus sekolah lanjutan tingkat atas, sementara 3 responden mengaku bahwa dirinya pernah sekolah di SLTP dan telah lulus. Dari pengakuan responden menunjukkan, bahwa responden memiliki pendidikan yang memenuhi standar pendidikan dasar sembilan tahun yang dicanangkan pemerintah. Namun dengan pendidikan tersebut, ternyata mereka masih belum cukup untuk mengembangkan usahanya mengingat persaingan dalam dunia usaha semakin berat. Untuk mengatasi hal tersebut, sebagian responden meningkatkan keterampilannya dengan mengikuti kursus singkat yang diadakan pihak swasta. Kursus yang mereka ikuti berkaitan dengan jenis usaha yang ditekuni, yakni keterampilan untuk membuat kue, martabak dan terang bulan, roti bakar yang lebih menarik. Keterampilan untuk berinovasi dalam menjajakan dagangan sangat dibutuhkan demi menarik pembeli.

Apabila dilihat dari jenis dagangan yang di-jajakan responden, dapat digolongkan menjadi dua golongan, yakni pedagang kecil dengan jenis barang dagangan kelontong dan barang

Tabel 1. Data Responden Penelitian

No	Nama	Umur	Pendidikan	Tempat Usaha
1	Giman donat	35	SLTA	Samping WS Tamanterto Kasihan Bantul
2	Marto B	35	SLTA	Halaman Alfamat Tamantirto .Kasihan Bantul
3	Jusman	30	SLTA	Samping Mediko Tamantirto Kasihan Bantul
4	Subur	46	SLTP	Depan WS Tamantirto Kasihan Bantul
5	Suryanto	41	SLTA	Halaman Indomart Sonosewu Kasihan Bantul
6	Bagiyo	34	SLTA	Halaman Indomart Sonosewu Kasihan Bantul
7	Siti Jayanti	50	SLTP	Samping WS Tamanterto Kasihan Bantul
8	Parman	45	SLTA	Samping Indomaret Sonosewu Kasihan Bantul
9	Subarjo	33	SLTP	Halaman Alfamart Sonopakis Kasihan Bantul
10	Deden Karim	40	SLTA	Halaman Indomart Sonopakis Kasihan Bantul
11	Usman Dawai	43	SLTA	Depan Indomart Sonopakis Kasihan Bantul
12	Badar	45	SLTA	Halaman Indomart Sonopakis Kasihan Bantul
13	Guritno	37	SLTA	Depan Indomart Sonopakis Kasihan Bantul
14	Jamin	48	SLTA	Depan Alfamart Bangunjiwo Kasihan Bantul
15	Maryanto	50	SLTA	Depan Alfamart Bangunjiwo Kasihan Bantul

kebutuhan sehari-hari, dan pedagang kecil dengan barang dagangan makanan dan minuman (martabak, donat kentang, jus buah, dan gorengan). Berdasar jenis dagangan yang di jajakan, terdapat 10 pedagang kecil berjualan makanan dan minuman, 5 responden berjualan barang kebutuhan sehari-hari atau kelontong. Tempat untuk melakukan kegiatan usaha ternyata juga menjadi pilihan mereka masing-masing, pada umumnya mereka yang berjualan makanan dan minuman memilih tempat di dekat minimarket, karena menurut mereka tempat tersebut merupakan tempat yang strategis dan disesuaikan dengan barang dagangan yang di jajakan. Pedagang yang berjualan barang kebutuhan sehari-hari, pada umumnya sudah menempati toko sebelum minimarket berdiri.

Modal yang digunakan pedagang kecil sangat bervariasi sesuai dengan jenis usaha dagangan. Untuk usaha makanan dan minuman, modal yang dibutuhkan berkisar antara Rp. 1.500.000,- sampai dengan Rp 3.000.000,- (sudah termasuk membeli gerobak dan bahan dagangan). Pedagang kelontong membutuhkan modal sekitar Rp 5.000.000,- sampai dengan Rp 10.000.000,-, dari segi permodalan usaha dagang kelontong membutuhkan modal yang lebih besar daripada pedagang makanan dan minuman. Hal ini dikarenakan pedagang kelontong membutuhkan barang yang lebih bervariasi, dari barang-barang kebutuhan pokok hingga kebutuhan sekunder, dan kebutuhan modal ini akan lebih besar lagi jika tempat untuk berjualan masih menyewa.

Pengetahuan Pedagang Kecil Tentang Minimarket: Responden mengemukakan, pada umumnya pengetahuan yang dimiliki berdasar pada pengalaman yang dilihat dalam keseharian. Beberapa pernyataan yang mereka ungkapkan berkaitan dengan pemahamannya tentang minimarket, dapat dilihat pada Tabel 2.

Data dalam Tabel 2 menunjukkan, bahwa sebagian besar responden mengetahui mengenai mininmarket. Namun pengetahuan yang mereka miliki berdasar pada aktivitas keseharian yang sering dilihatnya. Minimarket merupakan bentuk sebuah toko yang menjajakan berbagai macam barang kebutuhan sehari-hari yang ditata dengan menarik, sehingga pembeli dibuat lebih nyaman berbelanja. Pengetahuan responden yang cocok dengan pengertian minimarket yakni sebuah toko, berfasilitas modern (ber-AC), pelayanan yang baik, memiliki barang dagangan lengkap, tersedia semua kebutuhan rumah tangga. Secara umum pengetahuan responden mengenai pengertian minimarket cukup baik, tetapi ada tiga responden yang mengaku mengetahui tentang minimarket pada saat melihat siaran televisi. Hal ini dapat dimaknai bahwa sebagian responden mendapat pengetahuan bukan hanya dari pengertian mereka sendiri, tetapi media informasi juga ikut andil dalam memberikan pengetahuan.

Ternyata ada responden yang mengalami kesulitan dalam menyampaikan kata-kata dengan kalimat yang baik, yakni sebanyak dua responden, sehingga mereka harus dibantu anaknya pada saat peneliti melakukan wawancara. Mereka mengatakan "Minimarket adalah

No	Pengetahuan Mengenai Minimarket	F	%
1	Minimarket merupakan toko yang amat bagus dan nyaman, ada AC, pelayan yang ramah, barang dagangan lengkap.	7	46,67
2	Minimarket adalah milik pengusaha kaya yang membuka usaha toko modern dengan modal usaha besar	3	20,00
3	Minimarket adalah usaha bersama antara penyandang dana dengan pengusaha pertokoan yang menyelenggarakan usaha di bidang penjualan barang rumah tangga.	3	20,00
4	Toko kecil yang terletak di tempat strategis, menyediakan kebutuhan rumah tangga dan ruangnya nyaman.	2	13,33
Jumlah		15	100

toko kecil yang letaknya di tempat strategis Pak, yang menyediakan kebutuhan rumah tangga, nggih, pak?” Hal tersebut menggambarkan bahwa, responden telah mengetahui mengenai minimarket.

Penilaian Pedagang Kecil Tentang Minimarket: Salah satu responden yang sudah bertahun-tahun membuka toko kelontong di depan rumahnya mengeluh dengan adanya minimarket yang tidak jauh dari tempat usahanya. Tokonya menjadi sepi pembeli dan pedapatannya semakin menurun. Keberadaan minimarket memang ibarat pisau bermata dua, satu sisi memberikan dampak positif sekaligus juga negatif. Di lokasi penelitian terdapat minimarket yang membuat pedagang kecil menjadi menurun penghasilannya (terutama pedagang kecil yang menjual barang kebutuhan sehari-hari). Tabel 3 merupakan deskripsi penilaian pedagang kecil terhadap minimarket.

Tabel 3 menunjukkan, bahwa beberapa responden memberikan penilaian yang kurang mendukung terhadap keberadaan minimarket. Penilaian yang disampaikan tersebut merupakan penilaian yang negatif, karena responden me-ngaku dengan adanya minimarket pedagang kecil terutama pedagang kelontong menjadi bangkrut. Sewaktu dilakukan wawancara, sebanyak tiga responden menyatakan minimarket menjadi pesaing besar bagi pedagang kecil dan mendidik masyarakat untuk hidup konsumtif, sehingga mestinya minimarket dibangun di tempat yang lebih jauh dari lingkungan pedagang kecil. Berdasarkan hasil wawancara tentang keberadaan minimarket yang berdekatan de-

ngan tempat berjualan pedagang kecil, mereka menilai bahwa, “Di sini saya mengalami tekanan karena persaingan. Keberadaan minimarket yang semakin menjamur masuk lingkungan kampung, membuat pedagang kelontong menjadi bangkrut karena mendapat pesaing besar”.

Pola berdirinya minimarket di setiap daerah memiliki kesamaan yakni apabila di suatu tempat berdiri minimarket “A”, maka beberapa meter dari minimarket tersebut berdiri minimarket berlabel “I”. Keluhan pedagang kecil bahwa untuk mendirikan sebuah minimarket di suatu wilayah, harus ada izin dari pemerintah daerah setempat, sehingga apabila pemerintah daerah tersebut peduli dengan pedagang kecil maka izin mendirikan minimarket akan dibatasi. Sebagaimana penuturan beberapa pedagang kecil “Minimarket seharusnya tidak diizinkan buka di daerah yang telah ada toko kelontong, dan saya belum yakin apakah pemerintah daerah juga mampu menolak untuk mengeluarkan izin”. Berkait dengan penilaian para pedagang kecil terhadap minimarket, terdapat dua responden yang menyatakan bahwa, berdirinya minimarket lebih pada mengajak masyarakat untuk hidup konsumtif. Masyarakat dihadapkan pada berbagai barang yang menarik untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, bermacam cara minimarket membuat masyarakat menjadi tertarik yakni dengan menawarkan bonus dalam setiap kelipatan belanja. Sebagaimana yang diungkapkan seresponden pedagang kecil, “minimarket membuat masyarakat hidup konsumtif, karena masyarakat dimanjakan dengan berbagai bonus.”

Tabel 3. Penilaian Pedagang Kecil tentang Minimarket

No	Penilaian Tentang Minimarket	F	%
1	Minimarket membuat para pedagang kelontong menjadi bangkrut dan menjadi pesaing besar pedagang kecil.	3	20,00
2	Minimarket seharusnya tidak di izinkan buka di daerah lingkungan yang telah ada toko tradisional.	3	20,00
3	Minimarket membuat masyarakat hidup konsumtif, karena masyarakat dimanjakan dengan berbagai bonus	2	13.33
4	Minimarket bisa mendidik masyarakat untuk hidup yang praktis dengan belanja disesuaikan kebutuhan saja.	1	6.67
5	Minimarket membimbing para pedagang kecil dengan menyediakan tempat untuk usaha secara mandiri	6	40,00
Jumlah		15	100

Berdasar hasil wawancara, ditemukan beberapa responden (6 responden) yang merasa mendapat kemudahan dari pihak minimarket, yakni dalam melakukan usaha mendapatkan fasilitas berupa tempat berjualan. Meskipun mereka mendapatkannya dengan cara menyewa, namun tetap memiliki tempat yang strategis untuk mengembangkan usahanya. Sebagaimana yang mereka ungkapkan, "Minimarket memberikan fasilitas kepada para pedagang kecil dengan menyediakan tempat untuk usaha secara mandiri". Dua responden yang memberikan penilaian, bahwa minimarket bisa mendidik masyarakat untuk hidup yang praktis dengan belanja disesuaikan kebutuhan saja.

Berbagai penilaian tersebut di atas, baik penilaian yang bersifat mengkritik maupun yang memberi dukungan, menunjukkan bahwa responden memiliki penilaian yang berbeda-beda, tergantung pada kepekaan mereka dalam merasakan keberadaan minimarket. Delapan responden yang memberi penilaian bersifat mengkritik minimarket, karena beranggapan dengan adanya minimarket membuat pedagang kecil menjadi bangkrut. Setelah diadakan pengamatan ternyata responden merupakan pedagang kecil yang memiliki jenis usaha kelontong, sehingga jelas ada persaingan antara minimarket dengan pedagang kelontong, karena barang yang dijual di minimarket banyak yang sejenis dengan yang dijual pedagang kelontong.

Namun demikian berbeda dengan responden yang mengaku dirinya mendapat kemudah-

an dari pihak minimarket. Mereka memberikan penilaian, bahwa minimarket dapat menjadi mitra dalam melakukan usaha, karena responden ini memiliki usaha makanan dan minuman yang berlokasi di dekat minimarket, walaupun untuk menempati lokasi berjualan mereka harus menyewa, tetapi bagi mereka merupakan perhatian dari pihak minimarket terhadap pedagang kecil.

Tanggapan Pedagang Kecil Tentang Lokasi Minimarket: Meskipun jarak antara minimarket dengan toko tradisional telah diatur pemerintah, tetapi ternyata masih ada beberapa minimarket yang keberadaannya belum sesuai dengan aturan. Tabel 4 berikut beberapa tanggapan pedagang kecil berkait dengan lokasi keberadaan minimarket.

Jarak antara minimarket dengan pasar tradisional sebenarnya telah diatur sesuai dengan kewenangan pemerintah daerah setempat. Data pada Tabel 4 memberikan gambaran, bahwa sebagian besar pedagang kecil menghendaki berjualan lebih dekat dengan keberadaan minimarket. Dengan berjualan di dekat minimarket mereka merasa lebih nyaman, banyak pembeli yang datang ke minimarket kemudian membeli makanan pada pedagang kecil. Sebanyak enam pedagang makanan menyatakan "Lokasi minimarket lebih cocok kalau berdekatan dengan tempat berjualan para pedagang kecil, sebagai pendamping dalam menjajakan dagangan." Tiga pedagang kecil lainnya juga mengatakan bahwa, "Rezeki tidak akan ke mana bagi kami keberadaan minimarket

No	Tanggapan Tentang Lokasi Minimarket	F	%
1	Minimarket dengan sistem waralaba harus diatur mekanisme pasarnya. Karena akan mengancam keberadaan toko/pasar tradisional (pedagang kecil).	3	20,00
2	Tempat/lokasi keberadaan minimarket masih terlalu dekat dengan toko kelontong milik warga setempat, seharusnya berjarak sekitar 500 m dari pedagang kecil.	3	20,00
3	Lokasi minimarket lebih cocok kalau dekat dengan pedagang kecil, sebagai pendamping dalam menjajakan dagangan.	6	40,00
4	Rezeki tidak akan kemana bagi kami keberadaan minimarket akan lebih menarik pelanggan datang kios kami, karena dengan adanya minimarket tempat ini menjadi ramai pengunjung	3	20,00
Jumlah		15	100

Sumber : Jawaban responden (2013)

akan lebih menarik pembeli datang ke tempat kami, karena dengan adanya minimarket tempat kami menjadi ramai pengunjung.” Namun berbeda dengan pengakuan pedagang kecil yang berjualan kelontong, mereka merasa memiliki saingan yang begitu berat dengan keberadaan minimarket.

Pada umumnya pedagang kelontong yang dikelola oleh masyarakat setempat hanya memiliki modal kecil, sehingga dalam menyediakan barang dagangan tidak selengkap minimarket. Untuk menyikapi hal tersebut pedagang kecil memberi tanggapan berkait dengan lokasi keberadaan minimarket yang seharusnya diatur oleh pemerintah. Sebagaimana diungkapkan pedagang kelontong “Minimarket dengan sistem waralaba harus diatur mekanisme pasarnya. Karena akan mengancam keberadaan pasar tradisional (pedagang kecil).” Senada dengan tanggapan tersebut juga disampaikan pedagang kelontong lainnya yang menyebutkan dengan perincian yang lebih lengkap, bahwa jarak minimarket seyogyanya minimal 500 meter dari toko kelontong. Tanggapan tersebut menjadi wajar apabila dilihat dari segi keberlanjutan pedagang kecil (kelontong) dalam mengembangkan usaha berkait dengan UKM (Usaha Kecil Menengah) yang dicanangkan oleh pemangku kepentingan kabupaten setempat.

Dalam pernyataan responden pada Tabel 4 menunjukkan, bahwa mereka mengaku mengalami penurunan dari pembeli terutama responden yang memiliki jenis usaha dagang barang kebutuhan sehari-hari dan kelontong. Meskipun jarak antara minimarket dengan toko kelontong telah memenuhi persyaratan sekitar 500 meter, tetapi mereka masih merasakan dampak yang ditimbulkan dengan adanya minimarket. Oleh karena itu, diperlukan adanya inovasi dari pedagang kecil yang memiliki jenis usaha kelontong, yaitu dengan usaha yang lebih menarik pembeli, misalnya dengan penataan ruang yang menarik dan didukung juga dengan penataan barang dagangan yang lebih rapi.

Berbeda dengan tanggapan responden yang memiliki jenis usaha makanan dan minuman, mereka justru lebih senang jika mempunyai usaha yang berdekatan dengan lokasi minimarket, mereka merasa lebih cocok apabila lokasi

usahanya berdampingan dengan minimarket. Pedagang ini membaca pasar menyesuaikan kebutuhan pembeli, karena pada umumnya mereka yang datang ke minimarket adalah keluarga, sehingga pedagang kecil ini menyediakan kebutuhan makanan bagi keluarga yang siap untuk dinikmati, menjadi peluang bagi pedagang kecil yang menjajakan minuman (es jus buah), untuk melengkapi barang dagangan yang belum ada di minimarket. Demikian juga pedagang kecil martabak, mereka lebih pandai dalam membaca peluang pasar yang selalu dikunjungi pembeli. Pernyataan salah seorang responden pedagang martabak yang diamini oleh enam responden pedagang makanan lainnya, “Lokasi minimarket menurut saya lebih cocok kalau berdekatan dengan pedagang kecil, sebagai pendamping dalam menjajakan dagangan”. Demikian pula tiga responden pedagang kecil yang menjajakan minuman, mengaku “Rejeki tidak akan kemana-mana. Bagi kami keberadaan minimarket akan lebih menarik pembeli datang ke tempat kami, karena dengan adanya minimarket tempat ini menjadi ramai pengunjung.”

Kepedulian minimarket terhadap pedagang kecil: Pedagang kecil merasa semakin hari semakin susah, dikarenakan dagangannya mengalami sepi pembeli dan pendapatan menjadi berkurang, katanya “Sudah berkurang dan semakin sepi pembeli sembako atau barang-barang rumah tangga di toko kami ini, Pak, karena di sebelah sana sudah ada minimarket.” Pedagang lainnya mengatakan, “Kalau dulu sebelum ada minimarket dagangan kami selalu ramai, Pak.”

Keberadaan perusahaan minimarket yang dalam pandangan umum menyebar begitu bebas di setiap sudut kota, merupakan bentuk monopoli kaum kapitalis terhadap masyarakat kelas bawah, pertumbuhan minimarket yang begitu menjamur sesungguhnya berdampak pada kematian pedagang kecil, kios-kios kecil lainnya yang menjual barang sama dengan minimarket. Dengan alasan kepedulian sesungguhnya minimarket mencoba menarik simpati publik, tetapi pada sisi lain keberadaannya sangat memprihatinkan bagi pedagang kecil. Dalam wawancara dengan responden ditemukan ke-

penurunan penjualan. Rencana menambah modal dengan cara kredit untuk memperbesar usaha rasanya ketakutan apabila konsumen dari hari ke hari mengalami penurunan, bukan tidak mungkin kondisi tersebut juga membayangi setiap pedagang kecil karena mereka sedang berada dalam kebangkrutan.

Dengan kondisi demikian diperlukan adanya kepedulian dari berbagai pihak baik masyarakat mampu, pemerintah maupun pihak minimarket. Kepedulian minimarket untuk ikut mengembangkan pedagang kecil dirasakan sebagian kecil oleh pedagang makanan dan minuman. Wujud kepedulian yang dapat dilihat yakni hanya penyediaan lokasi penjualan yang berada di depan minimarket bagi pedagang kecil dengan sistem sewa. Tabel 5 dapat disimak tanggapan pedagang kecil tentang kepedulian supermarket.

Tabel 5 memperlihatkan, bahwa pada umumnya para responden mengaku dirinya belum pernah dipedulikan oleh minimarket. Mereka melakukan kegiatan usaha dengan memanfaatkan trotoar untuk menjajakan dagangan. Sebanyak sembilan responden pedagang kecil menyatakan belum pernah menerima bantuan apapun dari minimarket "Saya belum pernah menerima bantuan apapun dari pihak minimarket dan saya menyewa tempat jualan pada yang punya rumah itu, bukan milik minimarket. Minimarket tidak pernah peduli pada kami pedagang kecil." Pengakuan tersebut menunjukkan, bahwa keberadaan minimarket belum mampu melibatkan pedagang kecil secara keseluruhan sebagai mitra dalam berdagang, dikarenakan pihak minimarket memang belum memiliki program yang berkaitan dengan pedagang kecil yang berada di lingkungannya.

Pihak minimarket sebenarnya juga telah melakukan kepedulian meskipun belum secara keseluruhan, terbukti dengan pengakuan enam pedagang kecil yang mengaku mendapat fasilitas tempat berjualan, mereka membuka usaha dengan menjajakan makanan dan minuman di depan minimarket. Fasilitas yang dimanfaatkan sebagian pedagang kecil tersebut diberikan dengan cara sewa, sehingga kepeduliannya belum sepenuhnya. Beberapa pedagang kecil memberi tanggapan yakni, "Saya berjualan di depan minimarket dengan cara sewa, menurut saya minimarket telah peduli pada saya, sehingga saya bisa berusaha di tempat ini." Pengakuan tersebut memperlihatkan, bahwa kepedulian minimarket belum secara total karena masih melakukan sistem sewa tempat. Semestinya pihak minimarket tidak memungut sewa, karena memberi keuntungan bagi minimarket dalam menarik pembeli.

Kesejahteraan Pedagang Kecil: Dalam mencapai suatu kesejahteraan diperlukan adanya rasa terpenuhinya kebutuhan pokok manusia, yakni kebutuhan fisik, psikis, rokhaniah, dan sosial (Suharto, 2004). Untuk mewujudkan hal tersebut pedagang kecil melakukan kegiatan dengan berjualan, baik di depan maupun di sekitar minimarket. Dalam penelitian ini istilah kesejahteraan pedagang kecil diartikan sebagai, suatu keadaan terpenuhinya segala kebutuhan hidup, khususnya yang bersifat mendasar seperti makanan, pakaian, perumahan, pendidikan dan perawatan kesehatan.

Untuk mengetahui kesejahteraan pedagang kecil yang berjualan di dekat minimarket dapat dibedakan menjadi dua kategori, yakni peda-

Tabel 5. Tanggapan Pedagang Kecil Mengenai Kepedulian Minimarket

No	Tanggapan Kepedulian Minimarket	F	%
1	Saya berjualan di depan minimarket dengan cara sewa, menurut saya minimarket telah peduli pada saya, sehingga saya bisa berusaha di tempat ini.	6	40,00
2	Saya belum pernah menerima bantuan apapun dari pihak minimarket dan saya menyewa tempat jualan pada yang punya rumah itu, bukan milik minimarket.	5	33.33
3	Minimarket tidak pernah peduli pada kami pedagang kecil.	4	26.67
Jumlah		15	100

an. Pedagang kecil kelontong, membuka warung di depan rumah yang kebetulan berdekatan dengan minimarket. Pedagang makanan dan minuman melakukan aktivitasnya di depan halaman minimarket atau di sampingnya. Hal ini dikarenakan pedagang makanan dan minuman melakukan usaha dengan memanfaatkan peluang keberadaan minimarket. Jadi keberadaan pedagang kecil disebabkan berdirinya minimarket yang ada di sekitar, sehingga terjalin saling membutuhkan di antara mereka.

Kesejahteraan Pedagang Kelontong: pedagang kecil yang menjadi responden dalam penelitian ini mengemukakan, berbagai tanggapan mengenai keberadaan minimarket dengan usaha yang ditekuninya, semakin menekan keberlanjutan pedagang kecil terutama pedagang kelontong. Keberadaan minimarket sangat berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kelontong di sekitarnya, sebagaimana keluh kesah salah satu responden pedagang kelontong yang berada di Tamantirto, "Sejak berdiri minimarket toko saya menjadi sepi dari pembeli. pelanggan saya juga tidak pernah beli di sini lagi." Keluhan tersebut menggambarkan adanya dampak yang dialami pedagang kelontong dengan keberadaan minimarket yang tidak jauh dari tempat usahanya. Lain lagi yang disampaikan pedagang kelontong berkait perolehan penghasilan dengan pemenuhan kebutuhan keluarga yakni, "Saya mengalami penurunan penghasilan. Sebelum ada minimarket, sehari bisa mendapat satu juta tiga ratus rupiah. Namun, setelah ada minimarket di depan itu, hanya lima ratus ribu rupiah saja berat." Pengakuan tersebut menunjukkan, bahwa pedagang kelontong mengalami dampak kurang baik dengan adanya minimarket. Mereka mengalami penurunan dalam memperoleh penghasilan, bahkan mencapai separuh lebih dari penghasilan sebelumnya.

Pengakuan yang hampir senada disampaikan oleh pak Jamin, pedagang kelontong yang berada di depan swalayan WS Tamantirto: "Kalau toko kelontong saya masih buka pasti akan mengalami kerugian yang berkepanjangan. Untuk itu bekas toko kelontong tersebut sekarang saya sewakan ke responden lain. Saya sekarang berjualan gorengan dan jamu tradisional."

Dari pengakuan yang disampaikan oleh ketiga pedagang kelontong tersebut terlihat, bahwa mereka mengalami penurunan penghasilan sejak keberadaan minimarket. Dengan demikian pemenuhan kebutuhan keluarga mereka juga mengalami perubahan, seperti pemenuhan kebutuhan fisik keluarga, meskipun pemenuhan kebutuhan makan tetap tiga kali sehari, tetapi mengurangi menu lauk. Biasanya mereka menggunakan lauk daging ayam dua kali satu minggu, dikurangi menjadi satu kali seminggu. Sebagaimana pengakuan Pak Parman: "*Untuk pemenuhan kebutuhan makan saya melakukan pengurangan dalam mengadakan lauk pauk, yang biasanya lauk ayam dua kali seminggu menjadi satu kali, tetapi untuk makan tetap tiga kali dalam sehari.*" Mereka menyesuaikan penghasilan yang diperolehnya. Keberadaan minimarket menimbulkan penurunan penghasilan bagi pedagang kelontong yang berada di sekitarnya, sehingga kesejahteraan para pedagang kecil terutama pedagang kelontong mengalami penurunan.

Kesejahteraan Pedagang Makanan dan Minuman: Berbeda dengan pedagang kecil yang memiliki jenis usaha sebagai penjual makanan dan minuman, mereka merasakan memiliki peluang usaha di depan minimarket. Jenis usaha yang mereka lakukan, seperti pedagang martabak dan terang bulan, mengaku dengan adanya minimarket usaha dagangannya menjadi laris. Mereka melakukan kegiatan sebagai pedagang martabak cukup lama sebelum minimarket dibangun, tetapi mereka berjualan di pinggir jalan dekat lapangan. Mereka mengadakan pendekatan dengan pengelola minimarket untuk diizinkan ikut berjualan di depannya dengan cara sewa, seperti yang dikatakan Pak Maryanto pedagang martabak yang berasal dari Tegal: "Sebelum ada minimarket saya sudah jualan martabak di dekat lapangan, tapi saya sering kerepotan untuk menyimpan gerobak, apa lagi kalau musim hujan. Kemudian setelah minimarket ini dibuka saya beranikan untuk meminta izin ikut berjualan di sini."

Hal senada juga disampaikan oleh Pak Subarjo penjual minuman (jus): "*Saya mulai berjualan es jus semenjak minimarket ini*

diri untuk ikut berjualan di depan minimarket ini, meskipun harus dengan sewa tempat.” Pak Deden Karim, penjual donat kentang juga memberi gambaran senada dengan kedua pedagang tersebut. Menurutnya, “Berawal dari ikut responden membantu jualan donat kentang di Jakarta. Karena ingin mandiri dan berusaha di tempat lain, maka saya menghubungi teman yang sudah menjadi pedagang pisang molen di Yogyakarta. Kemudian saya memberanikan diri pergi ke Yogyakarta dengan tujuan untuk berjualan donat kentang, dan saya melihat ada peluang untuk berjualan donat kentang di depan minimarket. Saya kemudian minta izin pada pengelola minimarket untuk dapat menyewakan lahan di depan minimarket sebagai tempat berjualan.”

Pengakuan para pedagang kecil tersebut menggambarkan, bahwa mereka melakukan aktivitas berjualan dengan mempertimbangkan peluang kemungkinan akan mendapatkan hasil yang lebih baik. Kemungkinan untung dan rugi menjadi pertimbangan utama mereka. Oleh karena itu mereka dituntut untuk bisa membaca peluang pasar lebih tepat. Mungkin pendapatan yang mereka peroleh tidak terlalu besar, namun ternyata memberi kepuasan dan kebahagiaan bagi keluarga. Pendapatan sebesar Rp. 600.000,- setiap hari, bagi pedagang donat dan es juce (yang dilakukan hanya setengah hari), dan Rp 1.500.000,- s.d. Rp 3.000.000,- bagi pedagang martabak dan terang bulan, dirasakan mencukupi kebutuhan mereka sehari-hari. Pendapatan yang diperoleh tersebut menggambarkan bahwa penghasilan pedagang makanan dan minuman yang berjualan di depan minimarket mendapatkan penghasilan yang cukup memuaskan untuk pemenuhan kebutuhan keluarga.

Perbedaan dalam pendapatan antara pedagang martabak dengan donat dan es jus tersebut ternyata disebabkan adanya perbedaan penetapan harga pada setiap produk yang dihasilkan. Namun demikian tempat untuk berjualan juga memberi andil dalam memperoleh pendapatan dan ternyata di depan minimarket merupakan tempat yang strategis untuk dijadikan peluang dalam usaha berjualan makanan dan minuman. Besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang

kecil di depan minimarket menjadi motivasi bagi pedagang kecil selaku wirausahawan untuk bersungguh-sungguh dalam menekuni usaha, terutama demi kesejahteraan keluarga. Apabila dilihat dari penghasilan tersebut, pedagang kecil yang memiliki jenis usaha makanan dan minuman mampu menyejahterakan keluarganya. Sebagaimana dikatakan seresponden pedagang minuman, “Semenjak berjualan di depan minimarket ini, pendapatan saya mengalami kenaikan. Lumayan setiap hari bisa menyisihkan uang sebesar Rp 400.000,- dari pendapatan sekitar Rp 600.000,-. Untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari dan biaya sekolah, saya merasa cukup.”

Pengakuan tersebut menunjukkan, bahwa pedagang kecil yang menjajakan makanan dan minuman di depan minimarket merasa diuntungkan. Oleh karena itu, minimarket menjadi mitra bagi mereka untuk mengembangkan dagangannya dengan mengharapkan pelanggan yang sering berkunjung di minimarket. Kondisi ini menjadi berbeda dengan kesejahteraan para pedagang kecil yang menjajakan barang kebutuhan sehari-hari (kelontong), mereka justru mengalami kemunduran dalam melakukan usahanya. Hal ini dikarenakan barang dagangan yang mereka jajakan sebagian besar telah tersedia di minimarket, sehingga keberadaan minimarket menjadi saingan dalam melakukan usaha.

Harapan Pedagang Kecil: Dari berbagai persoalan yang dihadapi pedagang kecil terhadap kehadiran minimarket, mereka tetap mengharapkan minimarket dapat memberi manfaat bagi pedagang kecil di sekitarnya. Saling membutuhkan, mungkin yang lebih tepat dengan realitas kehidupan antara pedagang kecil dan minimarket. Namun semua itu kembali kepada pedagang kecil yang merasakan dan menilai kehadiran minimarket di lingkungan masyarakat. Responden pedagang kelontong yang usahanya mengalami kemerosotan mengungkapkan, “*Saya berharap, semestinya pemerintah membuat peraturan yang mewajibkan minimarket memiliki program yang bertujuan untuk membina pedagang kecil yang ada di lingkungan usahanya.*”

Harapan pedagang kecil terhadap pemerintah setempat adalah untuk mengawasi dan

dalam memberikan pembinaan terhadap pedagang kecil yang berada di lingkungan tempat usaha. Pengaturan jarak antara minimarket dengan pedagang kecil tidak terlalu dekat, penyelenggaraan perizinan masih perlu ditegaskan agar tidak terdapat lagi minimarket tanpa memiliki izin. Sebaiknya pihak minimarket memberikan pembinaan kepada pedagang kecil berkait dengan manajemen dalam pengelolaan usaha kecil, sehingga ada kemungkinan pedagang kecil bisa dijadikan mitra usaha. "Keberadaan minimarket sangat berpengaruh terhadap pendapatan kami sebagai pedagang kelontong yang sudah bertahun-tahun mengais rejeki di tempat ini. Sekarang kami telah bangkrut, karena tidak ada lagi yang mengunjungi dan membeli dagangan kami. Kami mohon kepada pemerintah agar segera membuat peraturan yang lebih ketat terkait masalah ini." Pengakuan dari pedagang kelontong tersebut juga dirasakan oleh para pedagang kelontong lainnya, bahwa peraturan yang dibuat pemerintah semestinya ditindaklanjuti dengan pelaksanaan di lapangan.

E Penutup

Simpulan: Hasil penelitian ini menunjukkan, bahwa usia pedagang kecil selaku responden tergolong usia produktif, yakni usia yang masih bersemangat dalam melakukan kegiatan usaha. Dari sisi karakteristik perkembangan pada usia tersebut memang baru bersemangat beraktivitas untuk mendapatkan penghasilan bagi keluarga, termasuk di dalamnya perkembangan dari sisi kemampuan *kognitif*. Berdasar wawancara di lapangan tampak, bahwa pedagang kecil sebagian besar memiliki semangat dalam menekuni usahanya meskipun mengalami persaingan yang berat. Kondisi ini menggambarkan, bahwa pedagang kecil yang menjadi responden dalam penelitian ini memiliki kualitas dan semangat berusaha yang kuat.

Sudah barang tentu terjadi persaingan bisnis yang tidak seimbang antara pedagang lokal bermodal terbatas melawan minimarket yang bermodal besar. Minimarket memang kecil, tetapi di belakangnya terdapat pemodal besar sebagai penyandang dana. Untuk itu diperlukan campur tangan pemerintah dalam mengatasi masalah ini. Pemerintah daerah sebenarnya

telah membuat aturan dan membatasi pendirian minimarket, sebagaimana Peraturan Bupati Bantul Nomor 12 Tahun 2010 tentang Penataan Toko Modern di Kabupaten Bantul. Dalam hal pengetahuan mengenai minimarket pada umumnya pedagang kecil telah mengerti, meskipun mereka menjelaskan dengan menggunakan bahasanya sendiri, mereka lebih melihat pada kegiatan keseharian yang dilakukan minimarket.

Dalam penilaiannya terhadap minimarket pedagang kecil memberi tanggapan penilaian soal dampak, baik yang mendukung maupun yang merugikan. Penilaian yang diungkap sangat berkait pada jenis usaha yang mereka lakukan, seperti pedagang martabak atau penjual makanan lebih memberi penilaian yang baik, karena tempat mereka berjualan menggunakan halaman minimarket. Sebaliknya, pedagang kelontong memberi penilaian bahwa minimarket menimbulkan kebangkrutan. Berkait dengan tanggapan mengenai jarak lokasi, antara minimarket dan pedagang kecil, sebagian besar responden mengaku lebih menyukai tempat usahanya berdekatan dengan lokasi minimarket. Hal ini dikarenakan mereka memiliki jenis usaha makanan dan minuman segar, sehingga lebih memilih usaha dekat tempat minimarket. Sebaliknya pedagang kelontong mengaku jarak antara minimarket dengan lokasi pedagang kecil seharusnya diatur lebih jauh, sekitar 500 meter.

Kesejahteraan pedagang kecil dalam penelitian ini di bedakan menjadi dua, yakni pedagang kelontong dan makanan dan minuman. Pedagang kelontong yang berdekatan dengan minimarket mengaku sejak berdirinya minimarket toko kelontongnya menjadi sepi pembeli dan pelanggan berpindah memilih belanja di minimarket. Keberadaan minimarket ternyata berdampak menurunkan pendapatan pedagang kelontong. Berdasar pengakuan pedagang kelontong selaku responden ternyata mereka mengalami penurunan 50 persen setelah ada minimarket. Pendapatan sebelum ada minimarket sehari mendapatkan Rp 1.300.000,-, tetapi setelah ada minimarket mengalami penurunan menjadi Rp. 500.000,-. Dengan menurunnya

makan pada keluarga, yakni yang biasa menggunakan lauk ayam dua kali menjadi satu kali dalam seminggu. Dampak lain yang terjadi yakni alih fungsi pedagang kelontong menjadi pedagang gorengan, dengan demikian penghasilan pedagang kelontong mengalami penurunan dan tentunya akan mempengaruhi kesejahteraannya.

Kesejahteraan pedagang kecil yang menjajakan makanan dan minuman ternyata cukup baik, karena merasa memiliki peluang yang baik dengan keberadaan minimarket. Mereka lebih senang dan nyaman berjualan berdekatan dengan lokasi minimarket, karena bisa memperoleh pendapatan sebesar Rp 600.000,- setiap hari, seperti pedagang donat dan es jus (yang dilakukan hanya setengah hari), sedangkan pedagang martabak Rp. 1.500.000,- s.d. 3.000.000,-. Dengan penghasilan tersebut pedagang makanan dan minuman yang berjualan di depan minimarket merasa cukup untuk dapat memenuhi kebutuhan keluarga. Kesejahteraan pedagang kecil sangat ditentukan pada jenis dagangan mereka. Harapan yang diinginkan pedagang kecil yakni pihak minimarket seharusnya memiliki kepedulian pada pedagang kecil di sekitar. Wujud dari kepedulian yang diharapkan yakni adanya pembinaan dan penyediaan fasilitas untuk melakukan kegiatan usaha bagi pedagang kecil, juga terjalinnnya kerjasama yang baik antara pedagang kecil dengan minimarket, saling membutuhkan antara pedagang modern dengan pedagang tradisional.

Rekomendasi: Pemerintah Kabupaten Bantul seharusnya lebih mengawasi dan mengatur peraturan daerah mengenai keberadaan minimarket. Penempatan lokasi antara minimarket dengan pedagang kecil dan perizinan yang diseleksi dengan ketat, sehingga tidak ada minimarket yang ilegal tanpa menyertakan perizinan yang syah dari pemerintah setempat. Pemerintah setempat hendaknya memberi tanggung jawab bagi pihak minimarket untuk mengadakan pembinaan terhadap pedagang kecil di lingkungannya, kewajiban untuk melakukan pembinaan pada pedagang kecil sehingga terwujud adanya saling membutuhkan.

Kepada para pengusaha minimarket untuk lebih bijaksana dalam mendirikan dan menem-

patkan minimarket sebagai usahanya. Jarak tempat usaha seharusnya juga memikirkan keberadaan pedagang kecil yang sedang melakukan usaha dagang. Untuk itu pihak minimarket tidak hanya berpikir tentang bisnis semata tetapi lebih pada memperhatikan lingkungan tempat usaha. Selanjutnya bagi masyarakat secara umum agar selalu bisa memanfaatkan keberadaan minimarket sebagai kebutuhan saja, dan tidak seharusnya mengubah perilaku masyarakat menjadi konsumtif. Diperlukan adanya pembatasan atau penertiban perkembangan minimarket sebagai bentuk *affirmative action* terhadap pedagang kecil, diperlukan adanya pelaksanaan regulasi yang lebih serius terhadap pembatasan izin pendirian usaha minimarket dalam suatu lokasi tertentu sehingga tidak terjadi monopoli penjualan barang kebutuhan.

Pustaka Acuan

- . *Persepsi dan Preferensi Pedagang Kaki Lima Taman Kota terhadap Rencana Pemindahan ke Taman di Tuk Buntung Kota Cepu*, Semarang: Universitas Diponegoro.
- APPSI.(2012). *Data Omzet Pasar Tradisional DKI Jakarta*, Asosiasi Pedagang Pasar Seluruh Indonesia, Jakarta.
- Bupati Bantul. (2008). *Surat Edaran Pemberian Izin Pendirian Minimarket*, Pemerintah Daerah Kabupaten Bantul.
- Deddy Mulyana. (2001). *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Rake Sarasin,
- Dinas Perizinan Kabupaten Bantul. (2008). *Hasil Pendataan Toko Minimarket di Kabupaten Bantul*, Dinas Perizinan, Bantul.
- . *Penataan Ruang Pedagang Kaki Lima Kawasan Pusat Kota Yogyakarta*, Malang: Unisba.
- Jamasy, Owin, dalam Suharto.(2010). *Keadilan, Pemberdayaan & Penanggulangan Kemiskinan*. Jakarta: Belantika.
- Japina dan Henky.(2010). *Analisis Determinan Pendapatan Sektor Informal di Kecamatan Rantau Utara Kabupaten Labuhanbatu*, Medan: Universitas Sumatera Utara.
- KPPU. (2010). *Data jumlah Pasar Tradisional di Indonesia*, Jakarta: Komisi Pengawasan Per-

Marisyah, Lukhy Dwi.(2011). *Studi Perbedaan Adanya Pasar-Pasar Pesaing dan Besarnya Penurunan Omzet Pedagang di Pasar Baureno Kecamatan Baureno Kabupaten Bojonegoro*. Skripsi tidak diterbitkan. Surabaya: Universitas Negeri Surabaya.

Noeng Muhajir.(2002) *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Rake Sarasin, Yogyakarta.

Presiden Republik Indonesia. (2007). Peraturan Presiden (Perpres) No. 112/2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern, Jakarta.

Ramli R. (2008). *Sektor Informal Perkotaan Pedagang Kaki Lima*, Jakarta: Ind-Hill Co.

Suharsimi Arikunto.(2001). *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktik)*, Jakarta: Bima Aksara.

. *Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima Pada Kawasan Komersial di Pusat Kota*, Jurnal Teknik- Vol 30 No.3. ISSN 0852-1697.

www.sinarharapan.co.id