

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Saat ini strategi dari para pengusaha mengalami inovasi dan kreatifitas dalam memasarkan produknya demi mencapai tujuan akhir dengan memperoleh keuntungan yang besar. Senada dengan pernyataan tersebut (Dhewanto, 2015) berpendapat bahwa tujuan inovasi dilakukan meliputi pengembangan produk baru, menjual atau melisensikan hasil inovasi, melindungi atau memperluas pangsa pasar, meningkatkan pengakuan di pasar, penopang staf yang lebih baik dan untuk meningkatkan efisiensi operasional. Pelaku usaha harus mampu mempertimbangkan berbagai kemungkinan dalam dunia usaha. Kegiatan pemasaran yang tepat merupakan hal yang penting dalam dunia usaha, dengan kata lain targetnya adalah konsumen. Perilaku konsumen sangat mempengaruhi keberlangsungan hidup setiap usaha yang menjadi pihak untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Senada dengan pernyataan tersebut (Tjiptono, 2008) mengatakan bahwa kelangsungan hidup perusahaan sebagai organisasi yang berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan para konsumen sangat bergantung pada perilaku konsumennya. Pengusaha harus memahami dan mengerti sikap yang akan menjadi target produk mereka, karena tanpa hal tersebut seorang pengusaha tidak akan mengetahui apa yang dapat dilakukan demi memenuhi kebutuhan konsumennya, salah satunya yakni kebutuhan sembako.

Sejak dahulu sampai sekarang sembako menempati urutan teratas dalam pemenuhan kebutuhan manusia, sehingga masalah pangan dikategorikan ke dalam kebutuhan primer atau kebutuhan pokok. Kebutuhan konsumen terhadap sembako merupakan alasan utama semakin banyaknya pengusaha menekuni bisnis di bidang ini. Salah satu yang dilakukan pengusaha adalah membuka usaha dagang, namun mereka terkadang melakukan beberapa kesalahan dalam memulai usahanya, salah satunya adalah pemilihan lokasi yang tidak efektif dan efisien. Lokasi adalah tempat dimana suatu usaha atau aktivitas usaha dilakukan (Swastha, 2002).

Dewasa ini, pemilihan lokasi usaha sangatlah penting bagi orang yang akan memulai sebuah usahanya, karena hal tersebut akan mempengaruhi dapat tidaknya keberlangsungan sebuah usaha (Assauri, 2016). Pentingnya pemilihan lokasi juga dikemukakan oleh (Kristanto, 2009) bahwa ada tiga unsur penting dalam bisnis yaitu lokasi, lokasi dan lokasi. Lebih lanjut dari pernyataan yang dikemukakan Kristanto dapat diketahui bahwa betapa pentingnya bagi seorang pengusaha yang akan memulai sebuah usaha dalam menentukan lokasi sebagai tempat usaha. Tujuan penentuan lokasi usaha yang tepat salah satunya untuk memudahkan para konsumen datang dan berbelanja. Mengingat para konsumen akan lebih memilih lokasi yang dekat dengan tempat mereka karena biaya transportasi yang dikeluarkan akan lebih murah. Senada dengan pernyataan tersebut (Sumarwan, 2011) berpendapat bahwa lokasi merupakan tempat usaha yang sangat mempengaruhi keinginan seseorang konsumen untuk datang dan berbelanja. Pemilihan lokasi untuk usaha tidak hanya diperuntukkan pada usaha yang berskala besar seperti halnya industri, pada sektor usaha dagangpun sangat

memerlukan penentuan pemilihan lokasi sebagai modal awal dalam mengembangkan dan menyukseskan usaha yang dikelolanya. Ketepatan pemilihan lokasi merupakan salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan dalam mendirikan sebuah usaha. Senada dengan pernyataan tersebut (Handoko, 2008) mengemukakan bahwa penentuan lokasi yang tepat akan meminimumkan biaya investasi dan operasional jangka pendek maupun jangka panjang, dan ini akan meningkatkan daya saing perusahaan, hal ini sejalan dengan pendapat (Haming & Nurnajamuddin, 2014) bahwa lokasi perusahaan merupakan kunci efisiensi dan efektifitas untuk keberlangsungan perusahaan jangka panjang. Pemilihan lokasi usaha harus berpatokan pada perkembangan pembangunan suatu daerah yang seringkali menimbulkan dampak baik positif maupun negatif yang dapat mempengaruhi perkembangan suatu usaha. Pemilihan lokasi seringkali dianggap remeh, padahal (Muhardi, 2011) mengemukakan bahwa pemilihan lokasi hendaknya dilakukan secara berhati-hati dan tidak sembarang memilih dimanapun berada serta ditentukan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan yang matang, diantaranya untuk alasan keberhasilan dan keberlanjutan suatu usaha pada masa sekarang dan pada masa mendatang.

Menurut (Tjiptono, 2008) pemilihan tempat atau lokasi usaha memerlukan pertimbangan faktor-faktor yang cermat. Adapun tujuh faktor yang dimaksud yaitu: (1) Aksesibilitas, misalnya lokasi usaha yang mudah dilalui atau mudah dijangkau sarana transportasi umum. (2) Visibilitas, yaitu lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal. (3) Tempat parkir, tempat parkir yang luas dan aman, baik untuk kendaraan roda dua maupun kendaraan roda empat. (4) Ekspansi, yaitu tersedianya tempat yang cukup luas apabila ada

perluasan di kemudian hari. (5) Lingkungan, daerah sekitar yang mendukung produk yang ditawarkan. (6) Persaingan, yaitu lokasi pesaing, misalnya dalam memilih lokasi usaha, perlu mempertimbangkan apakah di jalan yang sama atau daerah yang sama banyak pula terdapat usaha yang sama. (7) Peraturan pemerintah, misalnya ketentuan-ketentuan dalam membangun bisnis usaha di daerah tersebut. Oleh karena itu dalam pemilihan lokasi harus dilakukan dan diputuskan melalui beberapa pertimbangan berdasarkan fakta yang benar-benar kongkret dan lengkap.

Saat ini, banyak dijumpai pedagang yang memilih lokasi usaha berdagang di pasar tradisional yang berada di pulau Sapeken. Pulau Sapeken merupakan salah satu kecamatan di Kepulauan Kangean, Kabupaten Sumenep, Provinsi Jawa Timur. Pulau Sapeken memiliki luas yang relatif kecil yaitu 0,638612 kilometer persegi, dengan jumlah penduduk 8.442 jiwa. Walaupun Sapeken adalah pulau kecil, namun mempunyai fasilitas seperti layaknya pulau-pulau besar lainnya di sekitaran Madura. Pulau yang mayoritas suku penduduknya adalah Bajau, Bugis, dan Mandar ini terbilang terjamin perekonomian masyarakatnya. Itu terbukti dengan keadaan dan bentuk rumah masyarakatnya meskipun tidak sedikit penduduk kepulauan Sapeken masih mempertahankan rumah panggung. Terdapat sembilan desa yang masuk kawasan pulau ini, yaitu Desa Sekala, Desa Pagerungan Besar, Desa Pagerungan Kecil, Desa Paliat, Desa Saur Saebus, Desa Sasiil, Desa Sabuntan, Desa Tanjung Kiaok, dan Desa Sepanjang (*Sapeken / KPU Sumenep - Jawa Timur*, n.d.). Masing-masing desa tersebut berada di pulau yang berbeda. Antar desa satu dengan desa yang lain dihubungkan dengan perairan, sehingga untuk melakukan penyeberangan antar desa satu dengan desa lainnya

menggunakan alat transportasi perahu kecil yang terbuat dari bahan kayu. Untuk memenuhi kebutuhan hidup, masyarakat dari desa-desa tersebut setiap harinya pergi berbelanja ke pasar tradisional Sapeken.

Pasar tradisional Sapeken merupakan pasar yang masih aktif sampai sekarang. Pasar yang menjual kebutuhan sehari-hari ini secara umum memiliki lingkup pelayanan terhadap masyarakat di sekitar desa, sehingga pasar ini dapat digolongkan sebagai pasar lokal terbesar di daerah Sapeken yang cukup ramai didatangi pengunjung, hal tersebut mengakibatkan pasar tradisional lainnya yang berada di daerah Sapeken cenderung sepi. Jenis barang dagangan yang diperdagangkan di pasar ini tidak jauh berbeda dengan barang yang di jual pada pasar-pasar lainnya, yakni berupa barang-barang kebutuhan hidup sehari-hari seperti sayur, pakaian, beras, dan kebutuhan lainnya. Namun, barang-barang yang diperdagangkan tidak semuanya dihasilkan di daerah kepulauan Sapeken, seperti sayur (kubis, dan wortel), buah (salak, jeruk, nanas, durian, anggur, manggis dan rambutan), pakaian, dan peralatan rumah tangga yang menjadi kebutuhan para konsumen di daerah Sapeken, sehingga untuk memenuhi hal tersebut para pedagang memilih *supply* ke luar daerah. Rata-rata para pedagang lebih memilih berlayar ke Bali yang dianggap lebih dekat, yaitu 6-9 jam jika dibandingkan dengan berlayar ke Sumenep, Madura yang membutuhkan waktu hingga 12 jam perjalanan. Walaupun ada keterbatasan dalam segi kelengkapan persediaan barang dagangan di daerah Sapeken, namun tetap saja masih banyak orang yang memilih untuk berdagang dan datang berbelanja ke pasar tradisional Sapeken. Hasil observasi yang peneliti lakukan, peneliti menemukan banyak pendatang dari berbagai suku yang turut menempati pulau ini, seperti suku Jawa, Kalimantan dan

suku-suku lainnya, bahkan ada beberapa WNA dari Cina yang memilih menetap di Pulau Sapeken sebagai lokasi untuk berdagang. Jumlah pedagang tradisional Sapeken sekarang sebanyak 116 pedagang. Pasar ini beroperasi hanya dipagi hari mulai dari jam 05:00-16:00 WIB. Pasar ini juga memiliki dua unit toilet umum. Pasar tradisional Sapeken mengalami peningkatan mulai dari jumlah pedagang maupun pembeli. Hal tersebut ditandai dengan data yang ada di kecamatan Sapeken mengenai jumlah pedagang dari tahun ke tahun. Jumlah pedagang di pasar tradisional Sapeken nampak pada tabel 1.1.

Tabel 1. 1
Jumlah Pedagang di Pasar Tradisional Sapeken Tahun 2015-2019

No	Tahun	Jumlah Pedagang	Persentase
1	2015	55	0%
2	2016	60	8%
3	2017	76	21%
4	2018	98	22%
5	2019	116	16%

Sumber: *Dokumen Kecamatan Sapeken 2019 (Pembaharuan dan pengecekan data yang dilakukan oleh peneliti.)*

Berdasarkan tabel 1.1, dapat dijelaskan jumlah pedagang di pasar tradisional Sapeken meningkat dari tahun ke tahun. Tahun 2015 jumlah pedagang di pasar tradisional Sapeken hanya 55 pedagang, pada tahun 2016 meningkat 8% dengan jumlah pedagang 60, pada tahun 2017 meningkat 21% dengan jumlah pedagang sebanyak 76 pedagang, tahun 2018 bertambah menjadi 98 pedagang atau 22%, dan pada tahun 2019 jumlah pedagang mencapai 116 dengan peningkatan 16% dari tahun sebelumnya. Dari hal tersebut dapat disimpulkan bahwa jumlah pedagang di pasar tradisional Sapeken selalu bertambah dari tahun ke tahun. Bertambahnya jumlah pedagang di pasar tradisional Sapeken menunjukkan bahwa banyak pedagang yang lebih memilih berdagang di lokasi pasar tradisional Sapeken dari pada di lokasi pasar tradisional lainnya. Hal ini mengakibatkan daya

saing antar pedagang di pasar tradisional Sapeken berdampak buruk. Walaupun sudah banyak pedagang di pasar tradisional Sapeken, namun setiap tahunnya masih saja ada penambahan pedagang yang memilih berdagang di sana.

Berdasarkan uraian di atas peneliti tertarik untuk meneliti di pasar tradisional Sapeken dengan tujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang menentukan pemilihan lokasi usaha pedagang di pasar tradisional Sapeken.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan hasil observasi yang penulis lakukan terdapat beberapa masalah yang ditemukan yakni:

1. Banyaknya konsumen lebih memilih berbelanja di pasar tradisional Sapeken, mengakibatkan pasar tradisional lainnya yang berada di daerah Sapeken cenderung sepi.
2. Adanya keterbatasan dalam segi kelengkapan persediaan barang dagangan, yang mengakibatkan para pedagang harus memilih *supply* barang dari luar daerah.
3. Bertambahnya jumlah pedagang di pasar tradisional Sapeken dari tahun ke tahun, mengakibatkan persaingan antar pedagang berdampak buruk.

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi fokus masalah pada penelitian ini yaitu “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Usaha Pedagang di Pasar Tradisional Sapeken”.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah pada penelitian ini, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut.

1. Faktor-faktor apakah yang mempengaruhi pemilihan lokasi usaha pedagang di pasar tradisional Sapeken?
2. Faktor apakah yang paling dominan mempengaruhi pemilihan lokasi usaha pedagang di pasar tradisional Sapeken?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian adalah untuk mengetahui.

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi usaha pedagang di pasar tradisional Sapeken.
2. Faktor yang paling dominan mempengaruhi pemilihan lokasi usaha pedagang di pasar tradisional Sapeken.

1.6 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoretis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan dalam pengembangan ilmu ekonomi khususnya Pengantar Bisnis/Studi Kelayakan Bisnis yang terkait dengan pemilihan lokasi usaha.

2. Manfaat Praktis

- 1) Bagi Pemerintah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membuka wawasan bagi pemerintah terhadap penyediaan lokasi berdagang untuk meningkatkan

kenyamanan pedagang maupun pembeli.

2) Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pemahaman masyarakat kepulauan Sapeken terkait faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi berdagang.

3) Peneliti lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu bahan acuan dan gambaran perbandingan untuk melakukan penelitian sejenis seta sebagai penambah wawasan dan ilmu pengeahuan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi usaha.

4) Bagi Undiksha

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah koleksi sebagai referensi tambahan bagi mahasiswa lainnya untuk melakukan penelitian.

