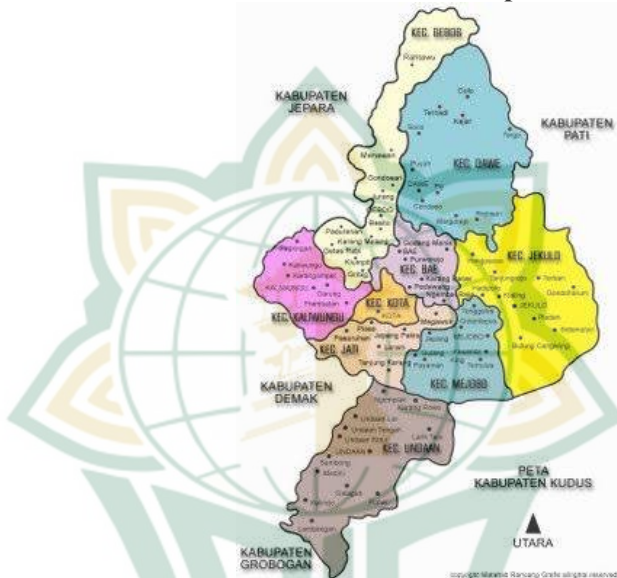


BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Gambaran Umum Kota Kudus

4.1 Gambar Peta Kabupaten Kudus



Kabupaten Kudus adalah sebuah kabupaten di provinsi Jawa Tengah dengan ibukota kabupaten Kota Kudus dan terletak di jalur pantai timur laut Jawa Tengah antara Kota Semarang dan Kota Surabaya. Kota Kudus berjarak 51 km dari timur Kota Semarang. Kota Kudus mempunyai Motto “*Nagari Carta Bhakti*” yang berarti daerah makmur dan berbakti. Kota Kudus dikenal sebagai kota penghasil rokok (kretek) terbesar di Jawa Tengah dan juga dikenal sebagai kota santri. Kota ini adalah pusat perkembangan agama Islam pada abad pertengahan. Hal ini bisa dilihat dari adanya tiga makam wali/sunan, yaitu Sunan Kudus, Sunan Muria dan Sunan Kedu. Kota Kudus memiliki letak geografis yaitu: ¹

¹ [Wikipedia.org/wiki/Kabupaten_Kudus](https://id.wikipedia.org/wiki/Kabupaten_Kudus)

Koordinat : 06°51-07°16 LS dan
110°36-110°50 BT
Tanggal berdiri : 23 Sptember 1549
Luas : 425,15 km²
Populasi : 851.478 jiwa
Kepadatan : 2.002,34 jiwa/km²

Batas-batas administrasi Kabupaten Kudus

Utara : Kabupaten Jepara
Timur : Kabupaten Pati
Selatan : Kabupaten Grobogan dan
Kabupaten Demak
Barat : Kabupaten Demak

Sebagian besar wilayah Kabupaten Kudus adalah dataran rendah. Di sebagian wilayah utara terbisa pegunungan (Gunung Muria) dengan puncak Puncak Saptorenggo (1.602 mdpl), Puncak Rahtawu (1.522 mdpl) dan Puncak Argojembangan (1.410 mdpl). Sungai terbesar adalah Sungai Serang yang mengalir di sebelah barat, membatasi Kabupaten Kudus dan Kabupaten Demak. Kudus dibelah oleh Sungai Gelis di bagian tengah sehingga terbisa istilah Kudus Barat dan kudu Timur.

Kota Kudus memiliki beberapa julukan diantaranya:

- Kota semarak yaitu kependekan dari “Sehat, Elok ,Maju, Aman, Rapi, Asri dan Konstitusional” sebagai slogan pmeliharaan keindahan kota.
- Kota santri, karena banyaknya yang menjadi santri di Kabupaten Kudus.
- Kota kretek, karena terbisabanyak pabrik rokok diantaranya: Djarum, Sukun, Djambu Bol dll.
- Kota Jambu bol, kota ini terkenal dengan hasil pertaniannya terutama jambu bol yang menjadi flora identitas rsmi Kabupaten Kudus.
- Jerussalaem van Java, karena masjid Menara Kudus terbisa batu dari daerah Yerussalem yang dibawa oleh sunan Kudus.

Salah satu kecamatan yang ada di Kabupaten Kudus adalah Kecamatan Kudus Kota dengan luas 10.47 km² dengan didalam nya terbisa 25 kelurahan. Beberapa Desa/kelurahan di Kudus Kota yaitu,

Burikan, Ngangguk, rendeng, Barongan, kaliputu, kramat, demaan, glantengan, Kajeksan, Krandon, Singocandi, Kauman, Kerjasan, Langgardalem, damaran, Janggalan, Purwosari, Demangan, Panjunan, dan Sunggingan. Jumlah penduduk Kecamatan Kota adalah 91.137 jiwa (tahun 2013) dengan kepadatan penduduk sebesar 8.162/km². Dengan sebagian besar penduduk bermata pencaharian sebagai buruh industri dan sektor wisata.²

2. Sejarah Minimarket

Pelopop bisnis minimarket di Indonesia adalah Indomart. Bisnis minimarket ini berasal dari PT. Indomart Prisma Tbk. Indomart ini sangat mudah dijumpai di hampir setiap kota di Pulau Jawa, Sumatera, Kalimantan, Sulawesi dan beberapa pulau dengan populasi padat lainnya. Selain yang dijumpai cukup beragam dan lengkap, lokasi yang mudah dijangkau dan juga suasana yang nyaman, membuat tak sedikit masyarakat di Indonesia lebih memilih berbelanja di sana. Tak hanya menjual produk makanan dan peralatan sehari-hari, Indomart juga melayani jasa transaksi. Seperti layanan transaksi seperti pembayaran tiket, tagihan listrik dan air, hingga layanan pembayaran online. Bahkan sekarang sudah tersedia *voucher* Indomart yang bisa digunakan oleh para konsumen untuk berbelanja sebagai pengganti uang.

Awalnya, minimarket Indomart dirancang dengan konsep gerai yang berlokasi di dekat hunian masyarakat. Indomart menyediakan beragam kebutuhan pokok, melayani masyarakat serta mempunyai luas toko sekitar 200m persegi. Pada tahun 1997, Indomart mulai mengembangkan bisnisnya dengan menggunakan sistem waralaba. Dengan menciptakan bisnis dengan sistem waralaba, Indomart bisa memberikan kesempatan kepada masyarakat umum untuk bisa bekerjasama dan menbisakan

² id.m.wikipedia.org/wiki/Kudus,_Kudus

penghasilan. Konsep bisnis waralaba Indomart ini diklaim yang pertama dan menjadi pelopor bidang minimarket di Indonesia. Hal ini dibuktikan dengan semakin banyaknya mitra waralaba Indomart dari waktu ke waktu. Konsep bisnis Indomart juga menbisa pengakuan dari pemerintah dengan diganjar predikat “Perusahaan Waralaba Unggul Tahun 2003” dan hingga saat ini hanya Indomart yang menbisa penghargaan tersebut.

Pada awal 2011 Indomart mengubah logo baru yang digunakan sampai sekarang. Logo tersebut berupa tulisan Indomart di dalam kotak berwarna merah, biru, dan kuning. Jumlah gerai Indomart telah mencapai 16.000 terdiri dari 40% gerai milik mitra waralaba serta 60% gerai milik PT Indomarco Prismatama dan pasokan barang sebagian besar berasal dari 33 pusat distribusi milik PT. Indomarco Prismatama.³

Untuk sejarah minimarket di Kota Kudus belum ada kejelasan mengenai kapan berdirinya dan minimarket mana yang merupakan minimarket tertua di Kota Kudus dikarenakan Minimarket di Kota Kudus tidak ada ijin legalitasnya.⁴

Selain itu Indomaret ada juga Alfamart . Alfamart berdiri pada tanggal 27 Juni 1999, PT. Alfa Mitramart Utama didirikan oleh PT. Alfa Retailindo, Tbk dan PT. Lancar Distrindo. Toko pertamanya dengan nama Alfa Mini Mart didirikan pada tanggal 18 Oktober 1999 di Jl. Beringin Raya, Karawaci, Tangerang. Pada tanggal 1 Agustus 2002, kepemilikan PT. Alfa Mitramart Utama beralih ke PT. Sumber Alfaria Trijaya yang sahamnya dimiliki oleh HM Sampoerna (70%) dan PT. Sigmantara Alfindo (30%).

Mulai tanggal 1 Januari 2003, Alfa Mini Mart berubah menjadi Alfamart. Pada bulan Januari 2009, PT. Sumber Alfaria Trijaya menggelar penawaran

³ <https://marketeers.com/mengenal-sejarah-Indomart-pelopor-bisnis-minimarket-di-indonesia/.html> diakses pada 10 Mei 2020 pukul 15:37

⁴ Bapak Velani selaku Bagian Pelaksanaan Perijinan Setda Kudus, wawancara by aplikasi zoom, 10 Mei 2020.

umum saham perdana atau *Initial Public Offering (IPO)*. Saat ini, kantor pusat Alfamart serta gerai *flagship*-nya di Jabodetabek berada di Jl. MH. Thamrin No. 9, Cikokol, Tangerang.

Dewasa ini sudah banyak macam-macam retail dagang yang sudah menjamur di Indonesia seperti Giant, 7-eleven dan masih banyak lagi. Namun pelopor minimarket pertama di Indonesia adalah Indomaret.⁵

3. Latar Belakang Ditetapkannya Peraturan Daerah Kudus Nomor 12 Tahun 2017 tentang Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus

Minimarket di kategorikan sebagai pasar modern yang tidak masuk dalam kriteria usaha kecil dan menengah dikarenakan manajemen dalam mengelolanya diadakan oleh perusahaan besar dan produk yang dijualbelikan bervariasi serta dalam kuantitas yang lumayan banyak, bisa mencapai berpuluh ribu item barang. Jika dilihat dari sisi lokasi yang lebih rapi dan pengelolaannya dengan manajemen modern.⁶ Tidak adanya kegiatan tawar menawar harga dikarenakan memakai sistem harga pas. Sedangkan Pasar atau pedagang tradisional sangatlah sederhana baik dari segi metode ataupun teknologi.

Barang yang dijual terbatas. Selain itu, manajemen masih tradisional khususnya dalam hal keuangan belum diterapkan sistem yang selaras dengan kaidah norma keuangan.⁷ Sayangnya terkadang dalam mengelola keuangan dengan ongkos hidup keluarga menjadi satu sehingga stabilitas modal usaha sering terganggu. Yang menjadi ciri khasnya yaitu tawar

⁵<https://id.wikipedia.org/wiki/Alfamart> diakses pada 14 Juni 2020 pukul 14:05

⁶ Dwinita Aryani, “Efek Pendapatan Pedagang Traditional Dari Ramainya Kemunculan Minimarket di Kota Malang” *Jurnal Dinamika Manajemen*, Vol. 2 No.2 (2011): 170

⁷ Dwinita Aryani, “Efek Pendapatan Pedagang Traditional Dari Ramainya Kemunculan Minimarket di Kota Malang”, 171.

menawar harga dengan konsumen yang bisa menghabiskan waktu lama. Untuk mengantisipasi munculnya kanibalisme dan menciptakan keselarasan perekonomian pengusaha modern seperti Minimarket ini terhadap pengusaha lemah dalam hal ini pasar atau pedagang traditional, perlu dilakukan pembinaan dan penataan sehingga para pengusaha perdagangan ini bisa sama-sama tumbuh.⁸

Dalam perkembangannya, minimarket muncul sebagai bagian dari pasar modern dengan jumlah yang sangat besar dan hampir meluas di seluruh pelosok negeri. Bahkan minimarket sekarang sudah masuk ke daerah pedesaan hingga ke pemukiman penduduk. Hal ini menjadi salah satu alasan ritel modern local menyebar ke daerah permukiman. Minimarket sbagai ritel-ritel atau toko modern melaksanakan strategi pngembangan usahanya ke berbagai kota kecamatan, pinggiran kota, pedesaan hingga ke pelosok skalipun. Keadaan ini terjadi dikarenakan sudah begitu banyak hypermarket dan supermarket di pusat kota. Selain itu minimarket dengan sengaja mendekati konsumen akhir yaitu masyarakat yang bermuqim di sekitar minimarket. Fakta itu membuat tersudutkannya pedagang traditional baik berupa pasar, kios, warung maupun toko. terbatasnya modal, SDM dan kurangnya kterampilan manajemen usaha menjadikan daya saing mereka smakin jatuh dan tertekan oleh industry minimarket.

Fenomena ini juga muncul di daerah Kudus Kota. Kudus Kota menjadi lokasi pilihan untuk diteliti karena merupakan daerah urban. Dari penjelasan dalam Perda Pasal 8 dijelaskan di Kudus Kota terbiasa 19 minimarket.⁹ Gaya hidup yang lebih modern menjadi alasan perkembangan perumahan mewah yang ditempati kalangan menengah atas dengan gaya hidup modern. Situasi ini membuat kecenderungan

⁸ Hermawan, pesan personal kepada penulis, 12 Maret 2020.

⁹ Peraturan Daerah Kabupaten Kudus, “12 Tahun 2017, Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus,”(21 Juni 2017).

masyarakat menjadi buruan empuk ritel modern. Dalam Perda disebutkan jumlah toko swalayan yang berbentuk minimarket, yaitu:¹⁰

Table 4.1 Jumlah Toko Swalayan yang berbentuk Minimarket

Nama Kecamatan	Jumlah
Kota Kudus	19
Jati	11
Undaan	3
Mejobo	5
Jekulo	5
Bae	4
Dawe	6
Gebog	4
Kaliwungu	5
Total	62

Dari data diatas dapat diamati bagaimana besarnya jumlah minimarket di kawasan Kudus Kota. Yang menjadi permasalahan adalah bagaimana nasib pedagang tradisional yang selama ini ada di kawasan Kudus Kota. Berdasarkan hasil wawancara dengan sejumlah pedagang tradisional menunjukkan bahwa mereka mengalami penurunan omset sejak adanya minimarket di kawasan Kudus Kota. Kondisi ini diperparah dengan adanya perpanjangan jam buka hingga 24 jam.¹¹

¹⁰ Pasal 8 ayat 2 Peraturan Daerah Kabupaten Kudus, “12 Tahun 2017, Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus,”(21 Juni 2017)

¹¹ Hasil observasi, wawancara oleh penulis, 9 Maret 2020.

Melihat fenomena tersebut Pemerintah Kabupaten Kudus tidak hanya tinggal diam, banyaknya konsumen yang lebih memilih beralih ke toko-toko modern untuk berbelanja tersebut bisa mematikan usaha kecil toko-toko tradisional (kelontong) yang sudah lama berdiri dari awal sebelum menjamurnya toko modern sekarang ini. Kestabilan ekonomi pun tergeser sehingga menyebabkan toko modern semakin besar namun toko kelontong sepi pembeli, banyak dari pemilik toko kelontong mengeluhkan hal itu.

Dalam sudut pandang ekonomi Islam fenomena tersebut belum mencapai tahap keseimbangan ekonomi, kesejahteraan belum sepenuhnya merata karena masih dikuasai oleh toko modern. Dengan berdasarkan pertimbangan tersebut serta sebagai penerapan prinsip keseimbangan dalam ekonomi pemerintah akhirnya menerbitkan Peraturan Daerah Kabupaten Kudus Nomor 17 Tahun 2017 tentang Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus dengan maksud untuk melindungi para pedagang tradisional. Perda ini ditetapkan dengan tujuan:¹²

- a. Melindungi keberadaan Toko dan jenis Usaha Mikro Kecil dan Menengah sejenis
- b. Membangun kerja sama kemitraan antara Toko Swalayan dengan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sejenis dalam rangka pemberdayaan pasar rakyat dan jenis usaha mikro, kecil, dan menengah sejenis lainnya
- c. Menggabungkan usaha ekonomi toko biasa dengan toko swalayan sehingga secara bersama-sama bisa meningkatkan kesejahteraan rakyat.

Selain tujuan, Perda ini juga dilaksanakan berdasarkan asas-asas sebagai berikut:¹³

- a) Kemanusiaan
- b) Keadilan dan kepastian hukum

¹² Pasal 4 Peraturan Daerah Kabupaten Kudus, “Nomor 12 Tahun 2017, Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus,”(21 Juni 2017).

¹³ Pasal 3 Peraturan Daerah Kabupaten Kudus, “12 Tahun 2017, Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus,”(21 Juni 2017).

- c) Kemanfaatan
- d) Kemitraan
- e) Keberlanjutan dan kelestarian lingkungan
- f) Persaingan yang sehat

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Upaya Pemerintah Kota Kudus Untuk Mewujudkan Perda Kudus Mengenai Penataan Swalayan dengan Prinsip Tawazun (Studi Keberadaan Minimarket Terhadap Eksistensi Toko Kelontong di Kota Kudus)

Konsep ekonomi Islam menempatkan aspek keseimbangan (*tawazun/equilibrium*) sebagai salah satu pilar pembangunan ekonomi. Prinsip keseimbangan ini meliputi yakni keseimbangan antara sektor keuangan dan sektor riil, resiko dan keuntungan, bisnis dan kemanusiaan, serta pemanfaatan dan pelestarian sumber daya alam.

Sasaran dalam pembangunan ekonomi Islam tidak hanya di arahkan pada pengembangan sektor-sektor koorporasi namun juga pengembangan sektor usaha kecil dan mikro yang tidak jarang luput dari upaya-upaya pengembangan sektor ekonomi secara keseluruhan.

Di Kota Kudus sendiri cukup banyak sektor usaha kecil seperti toko-toko kelontong milik masyarakat Kudus yang keberadaannya sudah ada sejak dahulu sebelum menjamurnya toko-toko modern seperti minimarket di sekarang ini. Dengan menawarkan banyak fasilitas mampu menarik masyarakat untuk memilih berbelanja ke sana dari pada ke toko kelontong yang lebih dekat dari rumah atau milik tetangganya sendiri. Hal tersebut membuat menurunnya konsumen toko kelontong dan beralih menjadi konsumen toko modern. Hal semacam itu membuat ketimpangan ekonomi terjadinya ketidakseimbangan ekonomi antara pemilik usaha besar (modern) dengan pemilik usaha kecil (toko kelontong)

Maka untuk mengupayakan kestabilan dan pemerataan ekonomi yaitu keseimbangan (tawazun) sebagai salah satu penerapan prinsip ekonomi Islam Pemerintah Kota Kudus telah membuat kebijakan Peraturan Daerah (Perda) yang diteloh diundangkan pada tanggal 21 Juni 2017, yang diharapkan dapat mengatasi masalah ini dengan menata aturan main bagi usaha minimarket agar tidak mematikan para pedagang tradisional. Adanya perda ini disambut dengan berbagai reaksi dari pihak yang bersangkutan. Setiap peraturan pastinya menuai pro dan kontra sama halnya dengan Perda ini. Untuk para pedagang kecil (toko kelontong) menyambut baik hal ini dikarenakan mereka diberi ruang untuk lebih bisa bernafas dalam persaingan bisnis yang semakin ketat.¹⁴

Selain itu untuk pihak minimarket memiliki respon yang bertolak belakang dikarenakan dengan adanya pembatasan dengan Perda ini membuat omset menurun dan target penjualan tidak tercapai.¹⁵ Sedangkan Perda ini juga disambut baik oleh para karyawan minimarket, mereka merasa senang karena jam kerja mereka yang menjadi tidak terlalu panjang. Selain itu untuk jam malam juga hanya sampai jam 22.00 hal ini bisa mengurangi dampak kejahatan kriminal di malam hari saat karyawan pulang kerja larut malam.¹⁶

Perda Kota Kudus Nomor 12 Tahun 2017 tentang Penataan Dan Pembinaan Toko Swalayan menyatakan bahwa persyaratan minimarket adalah:

- a) Berjarak 1000 meter dari pasar tradisional
- b) Setiap pengelola pusat wajib melakukan kemitraan dengan usaha kecil
- c) Penyerapan tenaga kerja lokal
- d) Tanggung jawab sosial perusahaan (*corporate sosial responsibility*) yang diarahkan untuk

¹⁴ Hasil observasi toko kelontong, wawancara oleh penulis, 9 Maret 2020.

¹⁵ Hasil observasi minimarketi, wawancara oleh penulis, 9 Maret 2020.

¹⁶ Idayatun Nikmah selaku karyawan minimarket, wawancara oleh penulis, 10 Mei 2020.

pendampingan bagi pengelola toko eceran biasa dan warung-warung kelontong atau masyarakat disekitar lokasi usaha

- e) Kemitraan wajib dilaksanakan dalam bentuk kerjasama pemasaran, penyediaan tempat usaha, penyediaan pasokan dan dilaksanakan dengan prinsip saling menguntungkan, jelas, wajar, berkeadilan, dan transparan.

Untuk menghindari kanibalisme antara pedagang tradisional dan minimarket maka perda menetapkan jam operasional untuk minimarket yaitu:¹⁷

Tabel 4.2 Jam Operasional Minimarket Sebelum Adanya Perda¹⁸

Hari	Jam Buka
Senin-Jum'at	07.00-22.00
Sabtu-Minggu	07.00-23.00
Hari besar keagamaan/hari libur nasional	07.00-23.00
Minimarket yang terintegrasi dengan bangunan sebagai fasilitas pelayanan masyarakat	24 jam

¹⁷ Pasal 13 Peraturan Daerah Kabupaten Kudus, “12 Tahun 2017, Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus,”(21 Juni 2017).

¹⁸ Pasal 13 Peraturan Daerah Kabupaten Kudus, “12 Tahun 2017, Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus,”(21 Juni 2017).

Tabel 4.3 Jam Operasional Minimarket Setelah Ada Perda¹⁹

Hari	Jam Buka
Senin-Jum'at	10.00-22.00
Sabtu-Minggu	10.00-23.00
Hari besar keagamaan/hari libur nasional	10.00-24.00
Minimarket yang terintegrasi dengan bangunan sebagai fasilitas pelayanan masyarakat	24 jam

Sebelum adanya Perda ini jam operasional minimarket adalah pukul 07.00-22.00 malam bahkan ada yang buka hingga 24 jam. Namun selama terjadi pandemik corona akhir-akhir ini Pemkab Kudus memberi kelonggaran jam operasional ke pengelola minimarket dengan jam buka pukul 07.00 pagi. Kebijakan ini diambil dengan pertimbangan, minimarket juga turut menyediakan kebutuhan masyarakat. Sehingga memberi kesempatan untuk buka lebih pagi, masyarakat dapat berbelanja lebih pagi juga. Meski demikian protocol kesehatan tetap harus dipenuhi, seperti menyediakan tempat cuci tangan dan harus memakai masker.²⁰

Dalam Perda Kota Kudus Nomor 12 Tahun 2017 Pasal 14 disebutkan bahwa setiap pengelola pusat perbelanjaan dan toko modern wajib melaksanakan kemitraan dengan usaha kecil. Kemitraan yang dimaksud pun dipaparkan cukup jelas yaitu, kerja sama dalam pemasaran, penyediaan lokasi usaha dan penyediaan pasokan. Kerjasama pemasaran yang dimaksud adalah dalam bentuk memasarkan barang produksi usaha mikro, kecil dan menengah daerah yang dikemas atau dikemas ulang dengan merek

¹⁹Hasil observasi, wawancara oleh penulis, 9 Maret 2020.

²⁰ Diyah Ayu fitriyani, radarkudus.jawapos.com diakses 03 Mei 2020 pukul 22:59

pemilik barang dalam rangka meningkatkan nilai jual barang dengan tetap mencantumkan nama usaha mikro, kecil dan menengah yang memproduksi barang. Sedangkan maksud dari penyediaan lokasi adalah penyediaan tempat usaha dalam area perbelanjaan tanpa memungut biaya dari usaha mikro dan kecil.²¹

Jumlah Minimarket di Kudus Kota

Minimarket merupakan toko yang ukurannya relative kecil yang terjadi atas pengembangan dari *Mom & Pop Store* dimana cara mengelolanya lebih modern, dengan jenis barang dagangan lebih bervariasi. Minimarket sebagai jenis pasar modern yang agresif dalam memperbanyak jumlah gerai dan menggunakan sistem franchiise dalam memperbanyak jumlah gerai. Tujuan peritel minimarket dalam memperbanyak jumlah gerai adalah untuk mengembangkan skala usaha menjadi lebih besar yang pada akhirnya menguatkan posisi tawar ke pemasok.²² *Minimarket* mempunyai jenis usaha dalam pengelolaan perusahaannya. Terbisa 2 jenis usaha yang biasa ada di kalangan masyarakat diantaranya adalah usaha *minimarket* yang bersifat Waralaba atau *Franchising*, dan usaha *minimarket* yang bersifat regular atau milik perusahaan tertentu tidak bekerja sama dengan perseorangan. Waralaba (*franchising*) adalah suatu pengaturan bisnis dimana sebuah perusahaan pewaralaba (*franchisor*) memberi hak kepada pihak independent terwaralaba (*franchisee*) untuk menjual produk atau jasa perusahaan tersebut dengan peraturan yang ditetapkan pewaralaba.²³ Dalam Pasal 5 Peraturan Daerah Kudus No.12 Tahun 2017 tentang Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan disebutkan bahwa toko swalayan memiliki beberapa bentuk, yaitu: minimarket, supermarket, department

²¹ Pasal 14 Peraturan Daerah Kabupaten Kudus, “12 Tahun 2017, Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus,”(21 Juni 2017).

²² Tri Joko Utomo, “Persaingan Bisnis Ritel: Traditional Vs Modern,” *Fokus Ekonomi*, Vol.6 No. 1 (2011): 125.

²³ Raharjo hal 21

store, hypermarket, dan perkulakan. Serta diklasifikasikan berdasarkan luas lantai penjualan, sistem penjualan, dan jenis barang dagangannya. Batasan luas lantai penjualan toko swalayan adalah sebagai berikut:²⁴

Tabel 4.4 Luas Lantai Penjualan Toko Swalayan

Nama	Luas Lantai
Minimarket	400 m ²
Department Store	400 m ²
Supermarket	400-5.000 m ²
Hypermart	5.000 m ²
Perkulakan	5.000 m ²

Untuk sistem penjualan dan macam barang dagangan toko swalayan dikelompokkan sebagai berikut:

- Minimarket, supermarket dan hypermarket menjual secara eceran barang konsumsi terutama produk makanan dan produk rumah tangga lainnya
- Department store menjual secara eceran barang konsumsi utamanya produk sandang dan perlengkapannya dengan penataan barang berdasarkan jenis kelamin dan tingkat usia konsumen
- Perkulakan menjual secara grosir barang konsumsi.
- Pendirian toko swalayan sendiri harus memenuhi persyaratan sebagaimana disebutkan dalam pasal 7, yaitu:
- Memenuhi persyaratan ketentuan peraturan perundang-undangan (kepadatan penduduk, perkembangan pemukiman baru, aksesibilitas wilayah, ketersediaan infrastruktur, serta keberadaan dan keberlangsungan usaha warung dan toko eceran biasa di sekitarnya yang lebih kecil daripada toko swalayan)

²⁴ Pasal 5 Peraturan Daerah Kabupaten Kudus, “12 Tahun 2017, Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus,”(21 Juni 2017)

- f) Melakukan analisa kondisi sosial ekonomi masyarakat
- g) Memperhatikan keberadaan dan keberlangsungan usaha toko eceran biasa dan usaha mikro, kecil dan menengah yang berada di wilayah yang bersangkutan
- h) Menyediakan areal parkir paling sedikit seluas kebutuhan parkir 1 unit kendaraan roda empat untuk setiap 60 m² luas lantai penjualan.

Seperti yang sudah ditetapkan dalam Pasal 8 Perda Kudus Nomor 12 Tahun 2017 Tentang Pembinaan dan Penataan Pasar Swalayan jumlah maksimal minimarket di setiap kecamatan adalah:

Tabel 4.5 Jumlah Maximal Minimarket di Kota Kudus dan Realitanya di Lapangan²⁵

Nama Kecamatan	Jumlah Maximal	Realita di Lapangan
Kudus Kota	19	21
Jekulo	5	8
Mejobo	5	7
Bae	4	10
Kaliwungu	5	13
Jati	11	11
Undaan	3	3
Dawe	6	4
Gebog	4	3
Total	62	80

Dari data diatas dijelaskan bahwa jumlah maksimal minimarket di Kudus kota adalah 19 unit namun sudah melampaui batas yakni menjadi sebanyak 21 unit. Di Kecamatan Jekulo yang seharusnya Cuma 5 unit menjadi 8 unit. Di Kecamatan Mejobo dari 5 unit menjadi 7 unit. Di Kecamatan Bae dari 4 unit menjadi 10 minimarket. Sedangkan di Kecamatan Kaliwungu yang seharusnya

²⁵ <https://murianews.com/amp/2017/09/29/127109/jumlah-minimarket-di-kudus-ternyata-sudah-membengkak-segini-banyaknya.html>

hanya mendapat jatah 5 unit membengkak menjadi 13 unit. Untuk Kecamatan Jati dan Undaan sudah memenuhi kuota yakni 11 unit minimarket dan 3 minimarket. Sementara untuk Kecamatan Dawe dan Gebog masih kekurangan kuota maksimal yakni untuk Kecamatan Dawe dari 6 baru terisi 4 sedangkan Kecamatan Gebog dari kuota 4 masih tersisa satu kuota. dapat ditarik kesimpulan bahwa dengan adanya Peraturan Daerah pun belum efektif untuk mengontrol laju pertumbuhan minimarket ataupun toko modern yang semakin menjamur di masyarakat.

Berikut beberapa data minimarket yang ada di Kecamatan Kudus Kota:

Tabel 4.6 Data Minimarket Di Kecamatan Kudus Kota

Nama Minimarket	Alamat
Indomaret Hoscokroaminoto	Jln. Hoscokroaminoto No.25 Kudus
Alfamart Niti Semito	Jln. Niti SemitoNo.9 Kudus
Alfamart Sunan Kudus	Jln. Sunan Kudus No. 117 Kudus

Diatas adalah beberapa data minimarket yang ada di daerah Kudus Kota, yaitu Indomaret Hoscokroaminoto yang berlokasi di Jln. Hoscokroaminoto No. 25 Kudus. Selanjutnya adalah Alfamart Niti Semito yang beralamat di Jln. Niti Semito No. 9 Kudus. Ketiga adalah Alfamart Sunan Kudus yang berada di Jln. Sunan Kudus No. 117 Kudus. Ketiga minimarket tersebut merupakan sampel dari 21 minimarket yang ada di Kudus Kota. Jumlah ini sudah melebihi batas kuota maximal yang ditetapkan Pemerintah Kabupaten Kudus untuk Kecamatan Kudus Kota yaitu sebanyak 19 unit namun nyatanya ada 21 unit minimarket yang beroperasi.

Table 4.7 Data Toko Kelontong di Kecamatan Kudus Kota

Nama Toko	Alamat
Toko Kemi	Jln. Hoscokroaminoto
Toko Sunarti	Purwosari
Toko Mapan	Panjunan
Toko Farida	Jln. Bhakti No.66 Burikan Kudus

Data diatas adalah data sampel toko kelontong yang ada di Kudus Kota. Dari banyaknya jumlah toko kelontong yang ada penulis mengambil sampel beberapa toko kelontong, yaitu Toko Kemi yang berlokasi di Jln. Hoscokroaminoto, Toko Sunarti yang beralamat di Purwosari, kemudian Toko Mapan di daerah Panjunan dan Toko Farida di Jln. Bhakti No.66 Burikan Kudus. Bukan tanpa alasan peneliti mengambil sampel toko-toko kelontong ini. Penulis mengambil sampel toko kelontong ini dengan alasan yang dekat dengan minimarket sehingga toko-toko ini yang paling terdampak oleh keberadaan minimarket disekitarnya.

2. Dampak Adanya Perda Bagi Toko Kelontong Mengenai Penataan Swalayan Yang Sudah Ditetapkan Pemerintah Kota Kudus (Studi Keberadaan Minimarket Terhadap Eksistensi Toko Kelontong)

Adanya minimarket di wilayah Kudus Kota sangat tidak menguntungkan bagi para pemilik toko/warung tradisional disekitarnya. Terdapat banyak hal yang menyebabkan warung/toko tradisional kalah dalam persaingan. Gaya hidup modern yang menyukai aspek kepraktisan menjadikan minimarket maupun supermarket kian digandrungi masyarakat. Hal tersebut jelas saja mendukung tumbuh suburnya supermarket maupun minimarket di daerah Kudus khususnya Kudus Kota.

Berbelanja di supermarket maupun minimarket memang sudah menjadi budaya di masyarakat. Kelengkapan produk, tempat yang nyaman,

pelayanan yang memuaskan, serta banyaknya promo yang ditawarkan menjadikan minimarket maupun supermarket banyak digandrungi masyarakat dan mampu memikat daya beli mereka.

Terdapat banyak hal yang menyebabkan toko/warung tradisional kalah dalam persaingan. Salah satunya adalah tuntutan gaya hidup modern yang menyukai segala aspek kepraktisan. Dimana berbelanja di minimarket dirasa lebih praktis dengan mencari barang kebutuhan sendiri dan harga pun sudah tertera tanpa harus bertanya kepada penjual. Selain itu, persepsi masyarakat yang dapat berubah adalah tingkat kepuasan konsumen diantaranya adalah:²⁶

- a. Barang
- b. Harga
- c. Suasana
- d. Komunikasi
- e. Pelayanan
- f. Ketersediaan barang
- g. Lokasi

Berdasarkan Perda Kota Kudus Nomor 12 Tahun 2017 Pasal 8 (4) dijelaskan bahwa jarak antara swalayan dan pasar rakyat adalah 1.000 meter.²⁷ Hal ini dimaksudkan agar tidak terjadi ketimpangan pendapatan antara pasar tradisional dan retail modern, dimana halnya diketahui masyarakat lebih menyukai berbelanja di retail modern terutama jika jarak antara pasar tradisional dan retail modern berdekatan.

Dari hasil observasi di lapangan diperoleh informasi bahwa para pemilik toko kelontong menyambut baik Perda ini meski tidak semuanya. Dari hasil observasi diketahui dengan adanya pembatasan jam operasional minimarket ini sedikit membawa berkah bagi para pemilik toko kelontong. Karena untuk kebutuhan mendesak di pagi hari membuat

²⁶ Melita Iffah,dkk, “Pengaruh Toko Modern Terhadap Toko Usaha Kecil Skala Lingkungan (Studi Kasus: Minimarket Kecamatan Blimbing, Kota Malang), *Jurnal Tata Kota Dan Daerah*, Vol. 3, Nomor 1 (2011): 56

²⁷ Pasal 8 Peraturan Daerah Kabupaten Kudus, “12 Tahun 2017, Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus,”(21 Juni 2017).

konsumen memilih *alternative* berbelanja di toko kelontong karena minimarket baru buka pukul 10.00.²⁸ Sedangkan untuk toko-toko kelontong yang sudah melayani pembelian grosir Perda ini dirasa tidak memiliki efek karena toko mereka tetap ramai meski ada minimarket.²⁹ Dengan begitu dapat disimpulkan bahwa mereka yang dirugikan dengan menjamurnya minimarket ini adalah para pedagang kelontong dengan skala kecil. Sedangkan untuk pihak minimarket sendiri merasa adanya Perda ini merugikan mereka. Beberapa alasannya adalah pengurangan jam operasional yang membuat mereka kehilangan pendapatan dan menurunnya omset serta tidak tercapainya target penjualan.³⁰ Sedangkan untuk karyawan minimarket sendiri hal ini sedikit membawa dampak positif yaitu jam kerja yang menjadi tidak terlalu panjang. Dan karena minimarket tutup pukul 22.00 sehingga karyawan tidak pulang terlalu larut malam dan bisa mengurangi tindak kejahatan di jalan atau kriminalitas.

Toko kelontong atau yang biasa disebut dengan warung penyedia barang kebutuhan sehari-hari merupakan usaha mikro yang kepemilikannya dimiliki oleh pribadi dan melakukan penjualan barang yang bersifat melayani pelanggan atau konsumen datang untuk membeli barang tidak dengan mandiri yaitu dengan dilayani langsung oleh pelayan toko kelontong tersebut, dan pada umumnya pada toko kelontong yang skala kecil pelayan toko kelontong adalah sebagai kasir juga.³¹ Pendirian usahanya toko kelontong tetap didasari oleh peraturan dan seharusnya mendaftarkan melalui “SIUP KECIL”. Namun pada kenyataannya masih banyak toko

²⁸ Habibah dan Edwin arif, wawancara oleh penulis, 9 Maret 2020.

²⁹ Sulikah, wawancara oleh penulis, 9 Maret 2020

³⁰ Faiz dan M.aris, wawancara oleh penulis, 10 Maret 2020

³¹ Reza Raditya Raharjo, “*Analisis Pengaruh Keberadaan Minimarket Modern Terhadap Kelangsungan Usaha Toko Kelontong Di Sekitarnya (Studi Kasus Kawasan Semarang Barat , Banyumanik, Pedurungan Kota Semarang)*” (Skripsi, UIN Walisongo Semarang, 2015), 18.

kelontong yang tidak mendaftarkan usahanya karena hanya berskala kecil. Pedagang toko kelontong bisa terbagi atas pedagang grosir, dan pedagang eceran. Pedagang eceran merupakan pedagang toko kelontong yang menjual barang langsung kepada konsumen yang akan langsung menggunakan barang tersebut atau tidak dijual kembali pada umumnya pedagang kelontong skala eceran ini memiliki modal usaha yang relative tidak besar. Pedagang grosir merupakan pedagang toko kelontong yang menjual barang bersifat partai besar atau banyak. Konsumen yang datang biasanya adalah konsumen yang ingin menjual kembali barang yang dibeli di toko kelontong skala grosir tersebut. Modal usaha cenderung lebih besar dibanding dengan pedagang kelontong skala eceran.³²

Kemunculan retail modern yang menjamur dimasyarakat jelas saja mengancam eksistensi toko-toko tradisional yang ada di sekitarnya. Keterbatasan modal, sumber daya manusia dan lemahnya ketrampilan manajemen usaha membuat daya saing mereka semakin terpuruk dan tertekan oleh industry minimarket. Untuk mengimbangi hal tersebut maka toko tradisional harus berinovasi dalam mengembangkan usahanya, yaitu dengan cara:³³

- a. Barang yang dijual harus variatif meskipun tidak selengkap minimarket modern. Utamakan produk-produk pokok sehari-hari yang dibutuhkan orang seperti sembako yang merupakan kebutuhan dasar masyarakat.
- b. Pembukuan secara administrative dan sederhana dengan mencatat segala biaya pembelian, hasil penjualan harian termasuk biaya yang dibutuhkan untuk transportasi, keamanan, kebersihan, dan lain

³² Reza Raditya Raharjo, "Analisis Pengaruh Keberadaan Minimarket Modern Terhadap Kelangsungan Usaha Toko Kelontong Di Sekitarnya (Studi Kasus Kawasan Semarang Barat , Banyumanik, Pedurungan Kota Semarang)", 17-19.

³³ Heny Yuningrum, "Usaha Untuk Meningkatkan Loyalitas Ttoko Kelontong Dalam Menghadapi Usaha Ritel Yang Menjamur Di Masyarakat", *Economica*, Volume VII (2016): 135-136.

- sebagainya. Dengan begitu pelaku bisnis bisa mengetahui berapa besar hasil penbisaan bersih dari penjualan produk toko kelontong.
- c. Memanfaatkan peluang dari jasa natar pembelian dengan kuantitas nilai pembelian tertentu. Sistem delivery juga bisa dilakukan dengan mempertimbangkan jarak lokasi yang dekat, dimana hal itu akan sangat membantu para konsumen untuk golongan rumah tangga. Dengan begitu, sebaiknya toko kelontong dilengkapi dengan nomor kontak telepon yang bisa dihubungi oleh konsumen untuk order pesanan.
 - d. Mencari pasokan barang dagangan dari tempat yang lebih murah. Sumber pembelian dengan harga yang kompetitif bisa membuat nilai untuk harga jual lebih murah sehingga akan diterima dengan baik oleh para konsumen.
 - e. Mengutamakan kualitas produk. Tidak bisa dipungkiri bahwa kualitas produk menjadi syarat utama bagi pelaku bisnis sebagai cara meningkatkan penjualan produk. Dengan produk yang berkualitas baik maka pelaku bisnis tidak perlu menunggu dalam waktu lama untuk mendatangkan banyak konsumen.
 - f. Memberikan pelayanan yang memuaskan pada semua konsumen. Pada dasarnya semua konsumen adalah sama, berapa pun uang yang mereka keluarkan dan berapa pun produk yang mereka beli, mereka tetap mempunyai hak yang sama untuk menbisakan pelayanan terbaik. Jika pelanggan menbisakan pelayanan yang memuaskan saat membeli produk di toko kelontong maka mereka tidak akan sungkan untuk datang lagi dan membeli dalam jumlah besar.
- Namun bukan berarti para pengusaha toko swalayan atau minimarket ini dapat melenggang dengan mulus tanpa resiko. Ada beberapa resiko yang

dihadapai baik dari sisi internal maupun eksternal. Beberapa diantaranya adalah:³⁴

a. Perubahan kondisi politik

Kebijakan pemerintah akan semua hal bisa mengakibatkan perubahan jalannya perusahaan apalagi usaha ritel. Kondisi politik pemerintahan di Indonesia mempengaruhi dalam penentuan kebijakan-kebijakan yang akan diterapkan oleh pemerintah kepada masyarakat. Gejala yang terjadi di Indonesia selalu berdampak besar pada perekonomian. Seperti contohnya yang terjadi pada tahun 1998 saat Indonesia mengalami resesi perekonomian yang diakibatkan karena perubahan orde lama ke orde baru. Inflasi mengalami kenaikan hampir 2 digit. Ini sudah merupakan hiperinflasi. Kenaikan inflasi menyebabkan naiknya harga barang-barang.

Jika memiliki usaha ritel maka sudah tentu mengalami gejolak harga sehingga berdampak pada menurunkan tingkat pembelian. Toko kelontong yang menjual kebutuhan sehari-hari akan merasakan dampak penurunan pembeli, karena sebagai pembeli lebih senang membeli ke toko grosir.

b. Perubahan kondisi ekonomi

Perubahan kebijakan ekonomi oleh pemerintah juga bisa berdampak pada penjualan usaha ritel. Misalnya ada kenaikan harga bahan pokok yang sehari-harinya dibeli oleh masyarakat maka akan menurunkan jumlah pembelian.

c. Perubahan kondisi sosial budaya

Pemahaman sosial budaya yang terjadi di masyarakat juga bisa berdampak pada penurunan pembelian usaha ritel. Hal ini dibuktikan secara teoritis. Misalnya masyarakat yang telah memahami arti syariah/halal terhadap produk

³⁴ Heny Yuningrum, "Usaha Untuk Meningkatkan Loyalitas Toko Kelontong Dalam Menghadapi Usaha Ritel Yang Menjamur Di Masyarakat", *Economica*, Volume VII (2016): 123-125.

makanan maka dalam hidupnya akan menggunakan makanan halal.

d. Ada pesaing baru

Munculnya kompetitor merupakan hal biasa dalam dunia bisnis. Munculnya pesaing baru jangan diartikan sebagai hal negatif bagi seorang pemilik usaha. Sebaliknya, hal tersebut bisa bermakna positif, antara lain bahwa pesaing baru merupakan salah satu bukti bahwa terdapat permintaan di situ.

e. Perubahan harga bahan baku

f. Perubahan teknologi

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Upaya Pemerintah Kota Kudus Untuk Mewujudkan Perda Kudus Mengenai Penataan Swalayan dengan Prinsip Tawazun (Studi Keberadaan Minimarket Terhadap Eksistensi Toko Kelontong di Kota Kudus)

Dampak negative dari pertumbuhan retail modern yang semakin pesat belakangan ini sudah mulai dirasakan oleh banyak toko tradisional. Mulai dari sepi pengunjung hingga dampak yang paling dirasakan pedagang toko tradisional adalah penurunan omset dagang mereka.

Mereka pemilik toko tradisional atau toko kelontong yang lebih dulu berdiri sebelum menjamurnya toko modern merasa kehilangan konsumen karena banyak dari mereka lebih memilih berbelanja ke minimarket. Hal ini dapat menimbulkan ketidakseimbangan ekonomi dan terhambatnya pertumbuhan ekonomi. Dalam konteks ekonomi Islam, hal tersebut tidak dibenarkan adanya karena kekayaan yang di dapatkan hanya mengalir ke pelaku usaha besar (toko modern) sehingga pemerataan tidak terjadi.

Untuk mewujudkan pemerataan ekonomi dalam hal ini penanaman prinsip keseimbangan dalam ekonomi Islam, Pemkab Kudus menetapkan Perda Kudus Nomor 12 Tahun 2017 tentang Penataan dan

Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus. Dengan adanya Perda ini diharapkan akan mengurangi ketimpangan ekonomi, kanibalisme sesama pedagang dan *crash* jam operasional. Untuk menghindari hal tersebut maka sudah ditetapkan jam operasional untuk minimarket yaitu:³⁵

- a) Hari Senin-Jum'at pukul 10.00-22.00
- b) Hari Sabtu-Minggu pukul 10.00-23.00
- c) Hari besar keagamaan, hari libur nasional pukul 10.00-24.00
- d) Untuk minimarket yang terintegrasi dengan bangunan yang digunakan sebagai fasilitas umum pelayanan masyarakat bisa beroperasi selama 24 jam.

Meskipun sudah ditetapkan dalam Perda mengenai jam operasional minimarket namun masih banyak minimarket yang melanggar jam operasional tersebut. Tidak tinggal diam, pemerintah Kota Kudus melakukan beberapa tindakan dalam upayanya menertibkan jam operasional minimarket di Kota Kudus, diantaranya:

1) Sosialisasi

Sosialisasi yang dimaksud adalah dengan memberikan surat edaran kepada seluruh cabang minimarket yang ada di Kota Kudus. Hal ini dimaksudkan agar semua minimarket mengetahui bahwa ada peraturan dari daerah yang harus mereka patuhi.

2) Tindakan oleh Satpol PP

Tindakan ini tidak serta merta diambil untuk menertibkan jam operasional minimarket. Namun tindakan ini dilakukan jika ada minimarket yang bandel dan melanggar peraturan yang telah ditetapkan. Tindakan yang dilakukan biasanya untuk kali pertama Satpoll PP akan memberi peringatan namun jika masih tidak diindahkan dan

³⁵ Pasal 13 Peraturan Daerah Kabupaten Kudus, “12 Tahun 2017, Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus,”(21 Juni 2017).

masih melanggar maka Satpoll PP dapat menutup paksa minimarket yang bersangkutan.

3) Sanksi

Dalam Pasal 17 sudah dijelaskan antara kewajiban dan larangan yang harus dilaksanakan dan dipatuhi oleh pelaku usaha toko swalayan, yaitu:³⁶

- a. Menyampaikan laporan kegiatan usahanya setiap 6 bulan sekali, meliputi:
 1. Jumlah gerai yang dimiliki
 2. Omset penjualan seluruh gerai
 3. Jumlah UMKM yang bermitra dan pola kemitraannya
 4. Jumlah tenaga kerja yang terserap
 5. Luas lantai penjualan
- b. Melaporkan setiap perubahan yang terkait dengan perusahaannya paling lambat 30 hari terhitung sejak terjadinya perubahan kepada Kepala Perangkat Daerah yang membidangi perdagangan.
- c. Melakukan daftar ulang setiap 5 tahun sekali
- d. Menjalin kemitraan dengan UMKM dan Koperasi
- e. Menyediakan barang dagangan hasil produksi dalam negeri paling sedikit 80% dari jumlah barang yang diperdagangkan, kecuali telah menbisakan ijin dari Menteri yang menyelenggarakan urusan pemerintahan bidang perdagangan
- f. Menaati ketentuan sebagaimana ditetapkan dalam IUTS dan peraturan perundang-undangan, khususnya mengenai perpajakan, retribusi serta larangan praktek monopoli dan persaingan usaha tidak sehat
- g. Meningkatkan mutu dan menjamin kenyamanan konsumen

³⁶ Pasal 17 Peraturan Daerah Kabupaten Kudus, “12 Tahun 2017, Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus,”(21 Juni 2017).

- h. Menjaga keamanan dan ketertiban tempat usaha
- i. Memelihara kebersihan lokasi dan kelestarian lingkungan tempat usaha
- j. Mencegah setiap orang yang melakukan kegiatan perjudian dan perbuatan lain yang melanggar kesusilaan serta ketertiban umum ditempat usahanya
- k. Mencegah penggunaan tempat usaha untuk kegiatan peredaran minuman beralkohol, obat-obatan terlarang serta barang-barang terlarang lainnya yang tidak sesuai dengan ketentuan berlaku
- l. Menyediakan sarana kesehatan, sarana persampahan, dan drainase, kamar mandi dan toilet serta fasilitas ibadah bagi karyawan dan konsumen
- m. Memberikan kesempatan kepada karyawan dan konsumen untuk melaksanakan ibadah
- n. Menaati perjanjian serta menjamin keselamatan, kesehatan dan kesejahteraan karyawan
- o. Menyediakan alat pemadam kebakaran yang siap pakai dan mencegah kemungkinan terjadinya bahaya kebakaran di tempat usaha
- p. Mencantumkan seluruh harga barang yang diperdagangkan secara jelas, mudah dibaca dan dilihat oleh konsumen dalam nilai rupiah
- q. Menyediakan tempat untuk pos ukur ulang dan pengaduan konsumen
- r. Menyediakan areal parkir yang cukup
- s. Menyisihkan sebagian keuntungannya sebesar 2% dari laba bersih untuk dialokasikan sebagai biaya tanggung jawab sosial perusahaan kepada Pasar Rakyat atau masyarakat di lingkungan sekitar lokasi usaha.

Selain kewajiban diatas yang harus dipenuhi oleh pihak pelaku usaha ada juga beberapa larang yang harus dihindarkan oleh setiap pelaku usaha toko swalayan, yaitu:

- a. Melakukan penguasaan atas produksi atau penguasaan barang dan jasa secara praktek monopoli
 - b. Menimbun bahan kebutuhan pokok masyarakat di dalam gudang dalam jumlah melebihi kewajaran untuk tujuan spekulasi yang akan merugikan kepentingan masyarakat.
 - c. Menimbun barang-barang yang sifat dan jenisnya membahayakan kesehatan dan keamanan
 - d. Menjual barang-barang yang tidak sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan
 - e. Mengubah atau menambah sarana tempat usaha tanpa izin Kepala Dinas
 - f. Memakai tenaga kerja di bawah umur
 - g. Memakai tenaga kerja asing tanpa izin sesuai peraturan perundang-undangan
 - h. Menjual barang diluar luas lantai bangunan yang digunakan untuk berjualan
 - i. Menjual barang dengan cara pemasaran secara berkeliling
 - j. Menjual barang produk segar dalam bentuk curah untuk minimarket
 - k. Menjual minuman beralkohol.
- Jika melanggar maka setiap pelaku usaha toko swalayan akan dikenai sanksi administratif sesuai dengan pasal 20, yaitu:³⁷
- a. Peringatan tertulis
 - b. Pembekuan IUTS
 - c. Pencabutan IUTS
 - d. Penutupan kegiatan usaha

³⁷ Pasal 20 Peraturan Daerah Kabupaten Kudus, “12 Tahun 2017, Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus,”(21 Juni 2017).

2. Analisis Dampak Adanya Perda Bagi Toko Kelontong Mengenai Penataan Swalayan Yang Sudah Ditetapkan Pemerintah Kota Kudus (Studi Keberadaan Minimarket Terhadap Eksistensi Toko Kelontong)

Dalam setiap penerapan peraturan tentulah menimbulkan pro dan kontra terhadap pihak yang bersangkutan. Dalam kasus ini dengan diterapkannya Perda Kota Kudus Nomor 12 Tahun 2017 tentang Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan di Kabupaten Kudus membawa tentunya membawa dampak khususnya bagi mereka pelaku toko swalayan atau minimarket dan toko kelontong atau usaha kecil lainnya.

Dari hasil pengamatan, terdapat beberapa faktor yang dapat menjelaskan mengapa toko kelontong atau usaha kecil terkena dampak dari toko swalayan atau minimarket. Pertama adalah gaya hidup modern masyarakat yang menyukai segala bentuk kepraktisan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari serta faktor kenyamanan dalam berbelanja. Kedua adalah budaya, dimana dewasa ini berbelanja di minimarket sudah menjadi budaya dimasyarakat yang susah untuk dihindari. Ketiga adalah pelayanan yang kurang memuaskan dari pemilik toko kelontong. Sebagaimana yang kita ketahui seringkali pemilik toko kelontong bersikap kurang ramah dalam melayani konsumen. Hal ini sangat jelas berbeda dengan pelayanan di minimarket. Dimana saat kita baru masuk pintu sudah diberi salam oleh karyawannya dan semua barang sudah tertata rapi disertai harganya. Disadari atau tidak pelayanan yang prima merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi penjualan. Hal ini lah yang kurang disadari oleh para pengusaha toko tradisional atau toko kelontong.

Melihat situasi yang seperti ini tentu saja sangat merugikan toko-toko tradisional atau toko kelontong. Dimana toko kelontong ini merupakan usaha perorangan. Dan mereka sebagai pemilik toko seharusnya memahami apa yang diinginkan konsumen,

melihat persaingan dengan toko ritel yang semakin kuat mereka harus berinovasi agar tidak tergerus ritel-ritel modern ini. Ide pengembangan usaha pada awal berdirinya toko kelontong seharusnya telah memikirkan hal-hal berikut ini, yaitu:³⁸

a. Lingkungan

Liingkungan hidup sekiitar laziim menjadi sumber gagasan. Hal tersebut bisa berhubungan dengan aktivitas yang telah dilaksanakan keluarga. Apabila orang tua mempunyai bisnis toko maka kelak dapat diwariskan ke anak turunnya. Seseorang menemukan gagasan bisnis bisa dari tekanann kebutuhan keluara atau kbutuhan liingkungan. Sehinga hal ini berhubungan dengan peluang.

b. Minat

Minat atau hoby bisa menjadii gagasan bisnis. Dimulai dengan kegiatan yang menggembirakan hingga muncul gagasan untuk menjadikanya sbagai usaha karena kawan-kawan juga senang terhadap hasil karyannya.

c. Pendidikan

Latarbelakang pendidikan bisa menjadii salah satu factor timbulnya gagasan bisnis, sperti mahasiswa lulusan hokum hendak membangun bisnis penasehat hokum, lulusan ekonomi hendak mendirikan butic atau toko hijab online.

d. Kesempatan

Terdapat kebutuhan atau permintaan dari lingkungan akan suatu produk dan dilandaskan pada pengallaman bisa memberikan gagasan usaha. Atas prmintaan yang slalu diucapkan masyarakat maka gagasan bisnis bisa timbul.

e. Investasi

Terdapat keunggulan dana atau keinginan untuk mendapatkan pendapatan tambahan maka

³⁸ Heny Yuningrum, "Usaha Untuk Meningkatkan Loyalitas Ttoko Kelontong Dlam Menghadapi Usaha Ritel Yang Menjamur Di Masyarakat", 122-123

gagasan usaha bisa timbul dari pemikiran seorang. Hanya saja harus bisa memperkirakan peluang yang tersedia.

f. Pengalaman

Dikarnakan pengalaman seorang memiliki gagasan usaha, seperti kawan atau kerabat dimana mempunyai usaha yang mendatangkan keuntungan sehingga seseorang mempunyai gagasan untuk mengikuti jejak kawan atau kerabatnya.

g. Jaringan

Gagasan usaha bisa timbul dikarenakan ada penawaran atau ajakan dari kolega. Semakin luas pergaulan semakin tinggi juga keinginan untuk mendirikan usaha.

Selain inovasi untuk tetap bisa bersaing dengan ritel modern, toko tradisional juga harus memperhatikan beberapa hal penting dalam pelayanan konsumen dan penyediaan barang, diantaranya:³⁹

- a. Harga yang diberikan toko kelontong harus lebih terjangkau dibanding Indomaret/Alfamart. Sebaiknya harga disesuaikan dengan pasar.
- b. Toko kelontong harus berada di tempat yang strategis agar mudah dijangkau konsumen.
- c. Toko kelontong harus meningkatkan pelayanan dan kebersihan agar pembeli merasa nyaman dalam membeli.
- d. Melengkapi produk yang ada di toko kelontong sehingga konsumen tidak kecewa jika semua kebutuhan mereka ada.
- e. Toko kelontong harus berinovasi dalam menawarkan produk. Misalkan memberi promosi atau bonus kepada konsumen sebagai apresiasi karena sudah berlangganan.

Usaha pemerintah untuk menyelaraskan perekonomian sebagai wujud aplikasi prinsip tawazun dalam ekonomi Islam dibuktikan dengan ditetapkannya Perda Kudus Nomer 12 Tahun 2017.

³⁹ Heny Yuningrum, “Usaha Untuk Meningkatkan Loyalitas Toko Kelontong Dalam Menghadapi Usaha Ritel Yang Menjamur Di Masyarakat”, 130.

Salah satu isinya adalah adanya pembatasan jam operasional oleh pemerintah Kota Kudus untuk minimarket disekitar Kota Kudus dan khususnya daerah Kudus Kota tentunya hal ini membawa dampak yang tidak bisa terelakkan. Dengan adanya pembatasan ini, jam operasional mereka menjadi lebih pendek dan tentu saja berimbas pada pendapatan minimarket. Selain menurunnya omset pendapatan dampak lain dari pembatasan jam operasional ini adalah tidak tercapainya target penjualan toko yang berimbas pada tidak turunnya insentif penjualan. Namun berbeda dengan minimarket, para pemilik toko tradisonal atau toko kelontong merasa diuntungkan dengan adanya peraturan ini. Karena minimarket baru buka jam 10 maka untuk kebutuhan mendesak di pagi hari konsumen bisa memilih alternative berbelanja di toko tradisional atau toko kelontong. Untuk karyawan minimarket, perda ini juga disambut baik karena dirasa menguntungkan juga untuk mereka yaitu jam kerja menjadi sedikit terpangkas dan untuk jam malam hanya sampai jam 22.00 hal ini bisa mengurangi dampak kriminalitas di saat mereka pulang kerja dibanding jika mereka pulang lebih larut malam.

Dari narasi diatas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Tabel 4.8 Tabel Dampak Perda Bagi Minimarket dan Toko Kelontong

Yang terkena dampak	Dampak positif	Dampak negative
Toko kelontong	1. Toko kelontong mejadi alternative pilihan belanja di pagi hari karena minimarket belum buka	
Karyawan minimarket	1. Jam kerja sedikit terpangkas 2. Mengurangi dampak kejahatan kriminal di malam hari saat karyawan pulang kerja larut malam	