

# **PERSAINGAN USAHA DAGANG BARANG HARIAN DI JALAN KWALIAN KECAMATAN SIAK KABUPATEN SIAK**

**Oleh : Muhammad Royan Hidayat**

**Pembimbing : Teguh Widodo**

Jurusan Sosiologi

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Riau

Kampus Bina Widya, Jl. H.R. Soebrantas Km 12,5 Simp. Baru, Pekanbaru 28293

Telp/Fax. 0761-63277

## **ABSTRAK**

Penelitian ini dilakukan di Jalan Kwalian Kecamatan Siak Kabupaten Siak. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bentuk persaingan usaha dagang harian di Jalan Kwalian Kecamatan Siak Kabupaten Siak. Subjek penelitian yang terlibat dalam penelitian ini berjumlah 5 orang dan 1 orang informan kunci. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Metode yang dipakai adalah observasi, dokumentasi dan wawancara mendalam dengan menggunakan 3 unsur yaitu reduksi data, sajian dan penarikan kesimpulan. Dari hasil penelitian yang dilakukan ini menunjukkan bahwa : 1) Persaingan usaha dagang yang terjadi pada para pedagang yang satu sama yang lainnya berjalan dengan sehat. Persaingan yang tidak sehat akan menyulitkan mereka ketika terjadi sesuatu atau kendala lainnya, dan komunikasi antar pedagang juga penting disini. Mereka juga sama-sama berdagang dan sama-sama mencari uang yang berada ditempat yang sama. 2) Harga yang ditetapkan oleh para pedagang disini tentunya mereka tetap mengikuti harga yang telah ditetapkan oleh pasar, yang mana mereka mendapat keuntungan dikisaran Rp.1000 hingga Rp.2000 dan mereka tidak dapat membuat harga lebih karena itu akan memengaruhi penjualan mereka. 3) Pelayanan dari pedagang tersebut bervariasi dikarenakan cara pedagang ini melayani pembeli ada yang mereka sendiri yang melayani pembeli dan ada juga yang melayani pembeli ini adalah suami dan istri (dilakukan berdua) dari masing-masing para pedagang ini, efisiensi waktu juga dapat dirasakan oleh dari pembeli karena salah satu dari mereka itu ada yang melayani pesanan pembeli dan yang satunya lagi menunggu di tempat pembayaran, sehingga itu memudahkan mereka dalam memberikan pelayanan kepada pembeli. 4) Tempat dari pedagang ini juga bervariasi, penyusunan barang mereka juga terusun rapi dan ada juga yang terletak dimeja, ada juga barang dagangan mereka yang diletakkan tergantung diatas kepala yang mana itu tidak menyulitkan pembeli ketika membutuhkan barang tersebut ketika dibutuhkan. Kebersihan dari tempat mereka berdagang tersebut tentunya sangat dijaga, karena ketika tempat mereka berdagang ketika dalam keadaan kotor atau dalam keadaan berserak-serakkan itu akan membuat perasaan tidak nyaman ketika ada pembeli yang datang berbelanja ketempat mereka.

**Kata Kunci :** Persaingan, Persaingan Harga, Pelayanan, Tempat.

## ABSTRACT

*This research was conducted on Jalan Kwalian, Siak District, Siak Regency. The purpose of this study was to determine the form of daily trading business competition on Jalan Kwalian, Siak District, Siak Regency. The research subjects involved in this study were 5 people and 1 key informant. This research use descriptive qualitative approach. The method used is observation, documentation and in-depth interviews using 3 elements, namely data reduction, presentation and drawing conclusions. From the results of the research conducted, it shows that: 1) The trading business competition that occurs among traders with one another runs in a healthy manner. Unfair competition will make it difficult for them when something or other problems occur, and communication between traders is also important here. They also trade together and both make money in the same place. 2) The price set by the traders here, of course, they still follow the price set by the market, in which they get profits in the range of Rp. 1000 to Rp. 2000 and they cannot make more prices because it will affect their sales. 3) The services of these traders vary because of the way these traders serve buyers, some of them serve the buyers themselves and some serve the buyers, husband and wife (performed together) from each of these traders, time efficiency can also be felt by the buyers because one of them is serving the buyer's order and the other one is waiting at the place of payment, so that makes it easier for them to provide services to buyers. 4) The places of these traders also vary, the arrangement of their goods is also neat and some are located on the table, some of their merchandise is placed hanging above the head which does not make it difficult for buyers when they need the goods when needed. The cleanliness of the place where they trade is of course very guarded, because when the place where they trade is dirty or scattered it will make them feel uncomfortable when there are buyers who come to shop at their place.*

Keywords: Competition, Price Competition, Service, Place.

## PENDAHULUAN

Usaha kecil sangat penting bagi pembangunan ekonomi suatu negara. Di Indonesia, salah satu prioritas utama pembangunan ekonomi nasional adalah pertumbuhan usaha kecil. Toko kelontong yang mencakup 99,9% dari seluruh pelaku usaha di Indonesia termasuk dalam UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Mereka dulunya merupakan tumpuan perekonomian Indonesia. Ketika Indonesia mengalami krisis pada tahun 1989, UMKM muncul sebagai penyelamat untuk menggerakkan perekonomian negara, khususnya sektor riil, yang lebih dinamis dan menyejahterakan masyarakat Indonesia. Dengan jumlah penduduk 250 juta jiwa, Indonesia perlu memiliki 2 persen wirausahawan dunia atau sekitar 5 juta orang. Sebaliknya, pengusaha di Indonesia hanya berjumlah sekitar 450 ribu atau sekitar 0,8% dari seluruh penduduk (dalam Imron Rosyadi).

Berikut ciri-ciri utama usaha kecil: (1) tidak membedakan peran manajerial dan kepemilikan; (2) mereka menggunakan tenaganya sendiri; (3) mereka tidak mempunyai rekening bank dan bergantung pada uang mereka sendiri; (4) ada pula yang tidak berbadan hukum; dan (5) mereka memiliki tingkat kewirausahaan yang rendah. Menurut Bank Indonesia terdapat kriteria lain yaitu: (1) kepemilikan orang atau keluarga; (2) pemanfaatan teknologi dasar padat karya; dan (3) ada pula yang belum berbadan hukum atau terdaftar secara resmi. (dalam Saifuddin Zuhri)

Toko kelontong adalah tempat di mana berbagai kebutuhan sehari-hari dijual. Sebagai gambaran, kebutuhan pokok rumah tangga sangat banyak, antara lain beras, bumbu masak, perlengkapan mandi, perlengkapan kebersihan, dan lain sebagainya. Peminat toko kelontong

masih mengunjungi toko kelontong sampai saat ini. Kenyamanan dalam berbelanja dipengaruhi oleh kedekatan dengan toko serta kedekatan pemiliknya. Banyak pula yang memberikan kredit, sehingga memungkinkan kita mengakumulasi utang dalam jangka waktu tertentu. Suatu pengalaman yang tidak terdapat pada saat melakukan pembelian di minimarket atau supermarket. Manusia selalu berusaha mempertahankan kehidupannya dengan cara memenuhi kebutuhan mereka. Manusia sebagai makhluk sosial yang akan berinteraksi dengan manusia lainnya dan senantiasa menjaga hubungannya dengan manusia lain supaya aktivitasnya berjalan sesuai dengan yang diinginkannya. Sebagai makhluk ekonomi, ia akan memenuhi segala kebutuhannya dengan caranya sendiri, karena manusia memiliki kebutuhan yang tidak terbatas didalam kehidupannya. Pada setiap harinya setiap orang akan sibuk dengan segala aktivitas yang mereka lakukan untuk kelangsungan kehidupannya. Akibat dari kebutuhan kehidupan itu, setiap orang dituntut agar lebih giat dalam bekerja, yang mana pekerjaan itu merupakan bagian penting dalam mempertahankan kehidupan masing-masing orang.

Menurut Rukka (2008), dunia yang kita jalani selalu berubah, dan suatu unit bisnis harus mampu beradaptasi terhadap perubahan lingkungannya agar bisa eksis di lingkungan tersebut. Mengenali dan meramalkan perubahan-perubahan yang diperlukan dalam lingkungan yang lebih dinamis akan lebih menantang dibandingkan dengan lingkungan di mana unit bisnis berada.

Menurut perkiraan, pedagang kelontong pertama kali muncul pada

abad ke-19 dan mulai menjual barang-barang seperti beras, sabun, dan bahkan bumbu dapur selain barang sehari-hari. Kebutuhan rumah tangga biasanya dijual pada waktu itu oleh pedagang Tiongha. Awalnya mereka berkeliling memanfaatkan toko kelontong untuk menjual barang dagangan mereka, namun seiring berjalannya waktu mereka memutuskan untuk mendirikan toko secara permanen.

Usaha dagang harian adalah suatu jenis usaha atau usaha yang tidak berbadan hukum, adalah tindakan membeli sesuatu untuk kemudian dijual kembali untuk mendapatkan keuntungan atau keuntungan dengan tetap mempertahankan keadaan asli produk tersebut. Biaya operasional dan distribusi dihitung untuk menentukan keuntungan usaha perdagangan.

Jenis barang dagangan yang dijual antara lain ada beras, gula pasir, sayuran, minyak goreng, susu, telur, garam, rokok, sabun, sikat gigi, pepsodent, daging ayam, ikan segar, bumbu dapur giling, kelapa parut, santan, gas Elpiji dan lain-lainnya.

Kepadatan aktivitas dalam bekerja akan memakan waktu yang banyak, sehingga sedikit menyulitkan untuk membeli barang belanjaan kepasar. Agar dapat menghemat waktu maka diperlukan juga keberadaan usaha dagang harian ini karena mudah diakses, dan barang dagangannya hampir sama dengan barang yang disediakan dipasar. Usaha dagang harian ini sangat menjanjikan, mengingat para pembelinya lebih memilih berbelanja di tempat dagang harian ini dibandingkan berbelanja kepasar karena aksesnya lumayan jauh. Karena hal ini kebutuhan dan keberadaan usaha dagang harian di Jalan Kwalian ini mengalami peningkatan yang cukup signifikan, dan banyak orang yang tertarik untuk mendirikan usaha dagang harian ini

ini. Setiap pedagang ini harus memiliki strategi untuk bertahan dan mendapat kepercayaan dari para pembelinya.

Seseorang terlibat dalam tindakan sosial ketika mereka melakukan tindakan tertentu berdasarkan persepsi, pemahaman, dan interpretasi mereka terhadap item stimulus atau skenario tertentu. Tindakan individu adalah tindakan sosial yang masuk akal yang menggunakan alat yang tepat untuk mencapai tujuan sasaran. Tindakan sosial merupakan salah satu konsep yang sangat melekat dengan Max Weber, Max Weber selalu melihat suatu masalah secara luas yang berkaitan dengan struktur sosial dan budaya.

Max Weber menggunakan gagasan rasional dalam berbagai konteks, termasuk ciri-ciri perilaku tertentu, keputusan, dan pandangan dunia yang sistemik. Setiap keadaan bisa mendapatkan manfaat dari ciri-ciri khusus rasionalitas, yang paling penting adalah rasionalitas tindakan. Tindakan yang rasional mengacu pada tindakan pemecahan masalah sebagai kualitas aktivitas. Menurut Max Weber rasional merupakan suatu pemikiran yang masuk akal untuk dapat dipilih oleh manusia. Kerangka acuan umum yang memungkinkan dilakukannya evaluasi obyektif terhadap ciri-ciri subyektif suatu perilaku disebut rasionalitas. Max Weber menggunakan gagasan rasionalitas untuk mengembangkan berbagai bentuk tindakan sosial.

Menurut Max Weber, rasionalitas dapat dilihat dalam empat jenis tindakan sosial, termasuk tindakan afektif, tindakan tradisional, berorientasi nilai, dan instrumental. Kita dapat menyimpulkan bahwa tindakan sosial adalah suatu tindakan yang berorientasi pada suatu tujuan pada tempat di mana tindakan itu akan

digunakan.

Dalam membahas berbagai aspek peraturan perundang-undangan persaingan usaha, istilah “persaingan usaha” sering digunakan. Kata "kompetisi" berasal dari bahasa Inggris dan digunakan untuk merujuk pada persaingan, kompetisi, dan bahkan tindakan bersaing. Persaingan adalah ketika organisasi atau individu saling bersaing untuk mencapai tujuan tertentu, seperti memenangkan pelanggan, pangsa pasar, peringkat survei, atau sumber data penting. Konflik atau persaingan bisnis biasanya muncul antara pemilik bisnis yang bersaing untuk mendapatkan klien dengan menyediakan barang atau jasa berkualitas tinggi dengan harga yang kompetitif. Konsumen mempertimbangkan harga saat melakukan pembelian, sehingga pelaku usaha harus menetapkan harga yang kompetitif untuk menarik pelanggan. Karena kenyataan bahwa konsumen memperhitungkan harga saat melakukan pembelian, bisnis harus menetapkan harga yang berbeda satu sama lain untuk menarik pelanggan. Agar bisnis dapat menarik pelanggan, pemilihan lokasi sangatlah penting. Dalam berdagang, memiliki lokasi yang baik sangatlah penting. Selain itu penataannya harus rapi dan kreatif, serta pedagang harus mampu menumbuhkan suasana tenang dan nyaman sehingga menggugah minat pelanggan untuk berkunjung dan melakukan pembelian. Seseorang, sekelompok individu, atau organisasi yang menyediakan layanan berupaya untuk meningkatkan komunitas dan membuat hidup lebih mudah bagi semua orang sambil mencapai tujuan tertentu. Pelayanan ini bersifat vertikal dan horizontal dan dilakukan dengan kepala seksi dan sesama seksi dalam biro yang sama di dalam seksinya masing-masing.

Menurut Surjadi, 2002 (dalam Novita 2009), pelayanan mengacu pada upaya yang dilakukan oleh seseorang, sekelompok orang, atau organisasi tertentu untuk memfasilitasi dan membantu masyarakat dalam mencapai tujuan tertentu.

Produk yang tidak berwujud, sementara, dan dirasakan atau dialami adalah pelayanan. Dengan demikian, suatu pelayanan merupakan suatu produk yang tidak berwujud atau berbentuk menjadi tanpa bentuk, yang bertahan sangat singkat dan tidak dapat diukur dalam jangka waktu tetapi masih dapat dirasakan oleh orang yang menerimanya.

Terjadinya persaingan antara para pedagang harian dengan pedagang harian lainnya karena sama-sama menjual barang kebutuhan sehari-hari, perbedaan utamanya terletak pada model dan fasilitasnya. Pedagang harian sendiri menjual barang kebutuhan sehari-hari, namun tidak selengkap dan sebesar pasar. Usaha dagang harian ini masih bersifat tradisional yang mana pembeli mengambil dan memilih barang dan bahkan menimbang sendiri ketika membeli barang yang dibutuhkan. Ada juga pedagang itu sendiri yang mengambil dan menimbang sendiri apa yang kita beli. Sejak itu, pedagang harian mendapatkan popularitas karena mereka menawarkan produk yang hampir jadi dan berlokasi di lokasi yang nyaman dekat dengan pemukiman penduduk. Setelah peneliti melakukan observasi di Jalan Kwalian Kecamatan Siak Kabupaten Siak ini, jumlah pedagang disini kurang lebih ada 12 pengusaha dagang harian yang berada di sisi sebelah kanan dan kiri Jalan disepanjang Jalan Kwalian ini yang jaraknya tidak terlalu jauh dengan pedagang lainnya.

Tingginya tingkat penjualan

produk berdampak pada berkembangnya bisnis perdagangan harian karena memungkinkan perdagangan harian tetap berjalan. Sebuah bisnis dapat bertahan dalam kerasnya bisnis jika dapat mengembangkan rencana pemasaran yang efektif, oleh karena itu strategi pemasaran sangat penting untuk kesuksesan perusahaan. Berdasarkan paparan latar belakang diatas maka penulis mempelajari sekaligus menganalisa lebih mendalam para pelaku usaha dagang tersebut yang berada di Jalan Kwalian Kecamatan Siak Kabupaten Siak tersebut.

### **RUMUSAN MASALAH**

Permasalahan yang dapat diuraikan berdasarkan latar belakang yang dipaparkan di atas antara lain:

1. Bagaimana bentuk persaingan usaha dagang barang harian di Jalan Kwalian?
2. Bagaimana persaingan harga, persaingan pelayanan, dan persaingan tempat pengusaha dagang barang harian di Jalan Kwalian?

### **TUJUAN PENELITIAN**

Berikut adalah beberapa tujuan penelitian, berdasarkan rumusan masalah di atas:

1. Untuk mengetahui bentuk persaingan usaha dagang barang harian di Jalan Kwalian tersebut?
2. Untuk mengetahui persaingan harga, persaingan pelayanan, dan persaingan tempat pengusaha dagang barang harian di Jalan Kwalian tersebut?

### **Manfaat Penelitian**

Secara Teoristis.

1. Peneliti selanjutnya dapat menggunakan penelitian ini sebagai sumber informasi tentang keadaan pengetahuan dalam mata pelajaran pendidikan.

2. Temuan penelitian ini dapat digunakan untuk memajukan pemahaman di bidang sosiologi ekonomi.

Secara Praktis.

3. Bagi Peneliti, selain sebagai percobaan atau kajian untuk skripsi, penelitian ini juga bertujuan untuk membantu masyarakat memperoleh pemahaman dan informasi lebih lanjut.

### **METODE**

Metode adalah suatu teknik untuk mendapatkan hal-hal yang akan dituju oleh ilmu yang bersangkutan. Metode berfungsi sebagai alat untuk mencapai tujuan atau sebagai seperangkat aturan, pedoman, dan instruksi untuk mendekati masalah dengan subjek penelitian guna mengidentifikasi solusi.

Penelitian ini menggunakan teknik wawancara dan metodologi penelitian deskriptif kualitatif untuk menemukan dan mengkarakterisasi fenomena sosial tertentu sesuai dengan kenyataan dengan menggunakan data yang dikumpulkan dari informan untuk memenuhi penelitian Persaingan Usaha Dagang Harian di Jalan Kwalian Kecamatan Siak Kabupaten Siak.

Penelitian ini mengambil lokasi di Jalan Kwalian Kecamatan Siak Kabupaten Siak. Lokasi penelitian ini diambil karena di Kecamatan Siak Kabupaten Siak tepatnya di Jalan Kwalian banyaknya usaha dagang harian disepanjang jalan ini. Panjang Jalan Kwalian ini kurang lebih 1,5 kilometer, dan jumlah pedangan yang berada disepanjang Jalan Kwalian ini kurang lebih ada 12 pengusaha dagang barang harian. Dan jarak antara pedagang satu dengan yang lainnya adalah yang paling dekat sekitar 50 meter hingga 100 meter dan yang

paling jauh 100 meter hingga 200 meter , maka dari itu penulis memilih tempat tersebut dijadikan objek penelitian sesuai dengan judul yang telah penulis tentukan.

Dalam penelitian ini digunakan strategi sampel purposif, yaitu pemilihan subjek yang memenuhi kriteria tertentu dan dianggap mampu memberikan data terbanyak (Arikunto, 2018 : 33), adapun kriteria subjek yang dipilih adalah para pedagang kelontong di jalan Kwalian Kecamatan Siak Kabupaten Siak.

1. Pemilik usaha dagang harian.
2. Jarak pedagang yang berdekatan.
3. Pedagang yang kurang lebih 5 tahun sudah berdagang.

Terdapat 4 orang pedagang harian dan 1 informan kunci diwawancara untuk mendapatkan informasi data tentang persaingan usaha dagang harian. Subjek penelitian telah ditentukan sebelum peneliti turun lapangan. Dalam penelitian kualitatif orang yang memberikan sumber informasi atau data penelitian biasanya disebut sebagai informan. Informan ini berperan memberikan jawaban dari beberapa pertanyaan peneliti sehingga dapat menemukan titik terang terhadap penelitian.

Penulis menggunakan observasi sebagai metode untuk mengumpulkan data terkait dan mengamati gejala, dilakukan dengan melihat secara langsung kondisi pengusaha dagang harian di Jalan Kwalian Kecamatan Siak Kabupaten Siak seperti melihat kondisi pengusaha, tempat tinggal ataupun usaha, kegiatan sehari-hari, dan juga kondisi lingkungan masyarakat di Jalan Kwalian. Bukti foto yang berkaitan dengan kepentingan penelitian berfungsi sebagai dokumentasi langsung

kegiatan observasi. Tata cara memperoleh informasi untuk keperluan penelitian dengan melakukan wawancara langsung kepada informan dan melakukan tanya jawab dengan mereka dengan menggunakan alat yang disebut pedoman wawancara. Berikan petunjuk wawancara berupa daftar pertanyaan yang ingin Anda ajukan saat melakukan penelitian. Dokumentasi merupakan suatu metode pengumpulan data yang dapat digunakan sebagai bukti kuat bahwa penelitian telah dilakukan. Ini melibatkan pengumpulan semua bahan yang relevan dengan masalah yang sedang dipelajari dan memiliki nilai ilmiah, seperti referensi dan buku perpustakaan, jurnal, surat kabar, dan lain-lain sehingga data-data ini dipergunakan sebagai bukti yang nyata telah melakukan penelitian yaitu mengenai Persaingan Usaha Dagang. Dalam penelitian ini peneliti mengambil informasi mengenai penelitian yang serupa dari beberapa sumber yaitu buku-buku perpustakaan, jurnal. dimana data akan dipelajari dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu menceritakan dan mendeskripsikan suatu objek dan menguraikannya secara menyeluruh dan metodis menjadi frase-frase yang mencerminkan keadaan sebenarnya (Moloeng, Lexy, 2005 : 3). Penulis akan memberikan rangkuman apa yang ditemukan dari temuan penelitian lapangan pada artikel ini sehingga data tersebut menghasilkan literatur atau kesimpulan dan rekomendasi dari suatu studi kasus.

Data primer dan data sekunder digunakan dalam penelitian ini. Sumber data primer adalah informasi yang dikumpulkan langsung dari informan dan mereka yang kemudian menjadi informan yang mempunyai pengetahuan mengenai topik atau

sasaran penelitian. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan cara penelitian berlangsung ke lapangan dengan mengamati setiap informan guna mendapatkan informasi yang lebih akurat. Dengan contoh seperti observasi dan wawancara dengan informan pengusaha dagang harian.

Peneliti memperoleh berupa identitas informan yang meliputi nama, umur, pekerjaan, suku, jenis kelamin, status, jumlah anak.

Gambaran umum pengusaha perdagangan harian di Jalan Kwalian Kecamatan Siak Kabupaten Siak baik ditinjau dari faktor perekonomian, pendidikan, agama, sosial budaya, dan faktor lainnya diperoleh dari sumber data sekunder yaitu data yang sudah diketahui dan dimiliki. diperoleh langsung dari pihak tertentu dalam bentuk laporan, literasi perpustakaan, atau buku.

Dalam penelitian ini, data hasil observasi dan wawancara langsung akan dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu menceritakan dan mendeskripsikan objek serta menguraikan informasi secara menyeluruh dan metodis menjadi kalimat-kalimat tentang keadaan sebenarnya (Moloeng, Lexy, 2005 : 3). Penulis akan memberikan rangkuman apa yang ditemukan dari temuan penelitian lapangan pada artikel ini sehingga data tersebut menghasilkan literatur atau kesimpulan dan rekomendasi dari suatu studi kasus.

Proses memilih, memusatkan, memperhatikan penyederhanaan, pengabstraksian, dan perubahan bahan kasar yang berasal dari catatan lapangan penulis dikenal dengan reduksi data. Reduksi data secara kontinyu digunakan dalam program ini, yang difokuskan pada penelitian kualitatif. Antisipasi reduksi data terlihat jelas ketika peneliti memilih

(terkadang tanpa disadari) kerangka konseptual bidang penelitian, permasalahan penelitian, dan prosedur pengumpulan data mana yang akan digunakan. Selama pengumpulan data selanjutnya. Setelah dilakukan studi lapangan, data tersebut masih diolah atau direduksi hingga dapat dibuat laporan akhir yang menyeluruh. Untuk mencapai dan memvalidasi hasil akhir, reduksi data adalah jenis analisis yang mengklarifikasi, mengelompokkan, mengarahkan, menghilangkan informasi yang berlebihan, dan mengatur data. Peneliti tidak perlu menafsirkan data yang direduksi sebagai data kuantitatif. Penyederhanaan dan transformasi data kualitatif dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti pemilihan yang cermat, ringkasan atau deskripsi yang ringkas, mengelompokkannya menurut pola yang lebih besar, dan banyak lagi. Pemingkatan dan statistik kadang-kadang dapat dibuat dari data, tetapi itu tidak selalu merupakan ide yang cerdas.

Penyajian adalah pengelompokan data terorganisir yang memungkinkan kemungkinan membuat penilaian dan mengambil tindakan. Penyajian yang lebih baik, menurut mereka, adalah kunci analisis kualitatif valid yang menggunakan beragam matriks, grafik, dan jaringan. Semuanya diatur untuk menggabungkan informasi yang terorganisir dalam satu bentuk yang dapat diakses. Dengan mencatat apa yang terjadi dengan cara ini, seorang analis dapat memilih apakah akan menarik kesimpulan yang tepat atau melakukan analisis sesuai dengan saran yang diberikan oleh penyaji sebagai sesuatu yang mungkin berguna.

Aktivitas konfigurasi yang komprehensif mencakup lebih dari sekedar menarik kesimpulan, menurut Miles dan Huberman. Penelitian ini

juga mencakup verifikasi kesimpulan. Verifikasi dapat dilakukan dalam berbagai bentuk. Mungkin cepat, seperti perenungan internal peneliti saat ia menulis, atau bisa memakan banyak waktu dan usaha, seperti evaluasi catatan lapangan dan pertukaran ide di antara rekan kerja untuk menciptakan kesepakatan atau upaya intersubjektif. Upaya-upaya intensif untuk memasukkan salinan atau penemuan ke dalam data lain. Dengan kata lain, keakuratan, ketergantungan, dan penerapan interpretasi yang diperoleh dari data lain harus dievaluasi. Karena hal ini tidak terjadi begitu saja pada saat proses pengumpulan data, maka kesimpulan akhir harus terjamin agar dapat dipertanggungjawabkan dengan baik.

Observasi harus lebih diutamakan, baik dalam perencanaan penelitian agar akar masalah tersebut bisa ditemukan dan dikaji secara mendalam, mencakup sumber daya pendidikan yang memudahkan melakukan observasi sistematis dan mencatat data.

## **HASIL DAN PENELITIAN**

Berdasarkan temuan penelitian dan pembahasan serta analisis yang dilakukan pada bab sebelumnya, oleh sebab itu dalam bab ini akan dikemukakan kesimpulan, yaitu sebagai berikut :

a. Persaingan usaha dagang yang terjadi pada para pedagang adalah bersifat interaksi sosial asosiatif (positif) dan mengarah kepada bentuk kerjasama, akomodasi, dan asimilasi atau bisa disebut dengan satu sama yang lainnya berjalan dengan sehat, yang mana mereka menganggap pedagang yang lain itu sudah seperti keluarga mereka, dan jika terjadi persaingan yang tidak sehat itu akan mengganggu tali persaudaraan mereka

dan bisa saja memutuskan tali silaturahmi kepada pedagang yang lainnya. Persaingan yang tidak sehat akan menyulitkan mereka ketika terjadi sesuatu atau kendala lainnya, terdapat juga manfaat dari persaingan sehat diantara para pedagang ini, dan komunikasi, hubungan antar pedagang juga penting disini. Mereka juga sama-sama berdagang dan sama-sama mencari uang yang berada ditempat yang sama.

b. Harga yang ditetapkan oleh para pedagang disini tentunya mereka tetap mengikuti harga yang telah ditetapkan oleh pasar, yang mana mereka mendapat keuntungan dikisaran Rp.1000 hingga Rp.2000 dan mereka tidak dapat membuat harga lebih karena itu akan memengaruhi penjualan mereka, salah satunya adalah barang dagangan tersebut tidak laku atau tidak terjual banyak dikarenakan pembeli akan memperhitungkan harga yang lebih tersebut.

c. Pelayanan dari pedagang tersebut bervariasi dikarenakan cara pedagang ini melayani pembeli ada yang mereka sendiri yang melayani pembeli dan ada juga yang melayani pembeli ini adalah suami dan istri (dilakukan berdua) dari masing-masing para pedagang ini, yang mana jika dilakukan oleh suami dan istri ini mereka dapat menyelesaikan pesanan dari pembeli ketika membutuhkan sesuatu. Efisiensi waktu juga dapat dirasakan oleh dari pembeli karena salah satu dari mereka itu ada yang melayani pesanan pembeli dan yang satunya lagi menunggu di tempat pembayaran, sehingga itu memudahkan mereka dalam memberikan pelayanan kepada pembeli.

d. Tempat dari pedagang ini juga bervariasi karena ukuran tempat dari

mereka berdagang ini ada yang memiliki luas yang terasa lapang dan ada juga luasnya yang terasa sedikit sempit atau padat dengan barang dagangan mereka, penyusunan barang mereka juga terusun rapi dan ada juga yang terletak dimeja yang digunakan untuk meletakkan barang dagangan yang terletak di bagian dalam atau didepan tempat mereka berdagang, ada juga barang dagangan mereka yang diletakkan tergantung diatas kepala yang mana itu tidak menyulitkan pembeli ketika membutuhkan barang tersebut ketika dibutuhkan. Kebersihan dari tempat mereka berdagang tersebut tentunya sangat dijaga, karena ketika tempat mereka berdagang ketika dalam keadaan kotor atau dalam keadaan berserak-serakkan itu akan membuat perasaan tidak nyaman ketika ada pembeli yang datang berbelanja ketempat mereka, dan tentunya terdapat tong sampah untuk membuang sampah yang berserakan yang terletak di bagian luar dari tempat mereka berdagang.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Adam, W. S. (2019). *Strategi Pemasaran Usaha Dagang Ud Riski Samudra Jaya Kecamatan Luwuk Utara Kabupaten Banggai Provinsi Sulawesi Tengah Dalam Pendekatan Analisis Swot*. Palu: 2019.

Akbar, S. (2017). *Persaingan Usaha Bisnis Angkutan Berbasis Online Dengan Angkutan Taksi Konvensional Dalam Penetapan Tarif (Studi Di Dinas Perhubungan Kota Medan)*. Medan: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan.

Dewi, M. (2020). *Pengaruh Persaingan Usaha Terhadap Perilaku Pedagang Pakaian Jadidi Pasar Sentral Kabupaten Sinjai*. Sinjai: Institut Agama Islam (Iai)

Institut Agama Islam (Iai).

Lisabeth, M. L. (N.D.). Analisis Perbandingan Kualitas Pelayanan Pada Minimarket Indomaret Dan Alfamart Di Wilayah Maumbi Minahasa Utara. *Jurnal Emba*, 49.

Helma Ariyani, D. S. (2021). Strategi Persaingan Antar Pedagang Dalam Perspektif Sosiologi Ekonomi Di Pasar Blauran Palangka Raya. *Jurnal Syntax Transformation Vol. 2 No. 6, Juni 2021*, 776.

Hendriyanto, H. (2013). *Bentuk Interaksi Dalam Komunitas Motor Trabas Di Kecamatan Salem Kabupaten Brebes Jawa Tengah*. Yogyakarta: Lumbung Pustaka Universitas Negeri Yogyakarta.

Hofifah, S. (2020). Analisis Persaingan Usaha Pedagang Musiman Di Ngebel Ponorogo Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam. *Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah Volume 3, Nomor 2, Desember 2020*, 37-44.

Imron, R. (2013). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Milik Mahasiswa. *Volume 17, Nomor 2, Desember 2013, Hlm. 111-122*.

Madalika, S. (2017). *Persaingan Usaha Showroom Motor Bekas Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Kasus Jalan Dempo Raya Bengkulu)*. Bengkulu: Institut Agama Islam Negeri (Iain) Bengkulu.

Marista, D. (2014). *Analisis Persaingan Usaha Di Pasar Kenali Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Baratkecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat*. Lampung Barat: Universitas Islam Negeri Raden Intan.

Megawati. (2020). *Persaingan Harga Pasar Teppo Kab. Pinrang (Analisis Etika Bisnis Islam)*. Parepare: Central

Library Of State Of Islamic Institute Parepare.

Moleong, Lexy. (2005). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Pt Remaja Rosdakarya

Moninda, N. (2021). Modal Sosial Kelompok Usaha Bersama (Kube) Pada Program Keluarga Harapan (Pkh) Di Nagari Sungayang Kecamatan Sungayang Kabupaten Tanah Datar. *Article*, 1-11.

Muhammad Husni Mubarak, Manajemen Strategi, Dipa Stain Kudus, Kudus, 2009, Hlm. 35-37

Napitupulu, G. T. (2011). *Persaingan Usaha Tidak Sehat Pada Pengadaan 20 Unit Lokomotif Cc 204 (Studi Kasus Putusan Kppu No.05/Kppu-L/2010*. Surabaya: Perpustakaan Universitas Airlangga.

Novita Rudiyaniti\*, N. (2015). Hubungan Status Gizi Dan Stress Dengan Kejadian Pre Menstrual Syndrome Pada Mahasiswa Jurusan Kebidanan Poltekkes Tanjungkarang. *Jurnal Keperawatan, Volume Xi, No. 1, April 2015*, 41-46.

Ponti Panggabean, E. H. (2017). Analisis Persaingan Usaha B&D Transformer Di Jawa Timur. *Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Dagang Pasaribu Pematangsiantar*.

Prahesti, V. D. (2021). Analisis Tindakan Sosial Max Weber Dalam Kebiasaan Membaca Asmaul Husna Peserta Didik Mi/Sd. *An-Nur: Jurnal Studi Islam, Vol. 13 No. 2 (2021)*, 137-152.

Prof. Dr. Damsar Dr. Indrayani, S. M. (2009). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Prenadamedia Group.

Prof. Dr. Thomas Santoso, M. (2020). Memahami Modal Sosial. In

M. Prof. Dr. Thomas Santoso, *Memahami Modal Sosial* (Pp. 1-200). Surabaya: Cv Saga Jawadwipa.

Rangkuti, F. (1997). *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Kota Surakarta: 2001.

Rukka, R.M., 2008. Analisis Perancangan Dan Pengembangan Agrosistem: Buku Kerja Dalam 8 Modul Pembelajaran. Bahan Ajar Matakuliah Appas (Tidak Dipublikasikan). Makassar: Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Rusli M. Rukka\*, N. B. (2018). Strategi Pengembangan Bisnis Keripik Bayam (*Amaranthus Hybridus*) Dengan Pendekatan Business Model Kanvas: Studi Kasus Pada Cv. Oag Di Kota Makassar, Sulawesi Selatan. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 41-54.

Umar, Husen. *Metode Riset Bisnis*. S.L. : Jakarta: Pt Gramedia Pustaka Utama., 2009.