

**DAMPAK KEBERADAAN RITEL MODERN  
TERHADAP RITEL TRADISIONAL DI KOTA  
PADANGSIDIMPUAN**



**SKRIPSI**

*Diajukan Sebagai Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
dalam Bidang Ekonomi Syariah*

**Oleh:**

**MUHAMMAD ASHARI  
NIM: 18 402 00370**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY  
PADANGSIDIMPUAN  
2023**

**DAMPAK KEBERADAAN RITEL MODERN  
TERHADAP RITEL TRADISIONAL DI KOTA  
PADANGSIDIMPUAN**



**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
dalam Bidang Ekonomi Syariah*

**Oleh:**

**MUHAMMAD ASHARI**

**NIM: 18 402 00370**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY  
PADANGSIDIMPUAN  
2023**



**DAMPAK KEBERADAAN RITEL MODERN  
TERHADAP RITEL TRADISIONAL DI KOTA  
PADANGSIDIMPUAN**



**Skripsi**

*Diajukan Sebagai Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
dalam Bidang Ekonomi Syariah*

**Oleh:**

**MUHAMMAD ASHARI  
NIM: 18 402 00370**

**PEMBIMBING I**

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Muhammad Isa'.

**Muhammad Isa, S.T., M.M.  
NIP. 198006052011011993**

**PEMBIMBING II**

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Idam Kholid Nasution'.

**Idam Kholid Nasution, M.Pd.  
NIP. 198805182020121004**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY  
PADANGSIDIMPUAN  
2023**

Hal : Skripsi  
a.n. **Muhammad Ashari**

Padangsidempuan, 20 Oktober 2023  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam  
UIN SYAHADA Padangsidempuan  
Di-  
Padangsidempuan

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

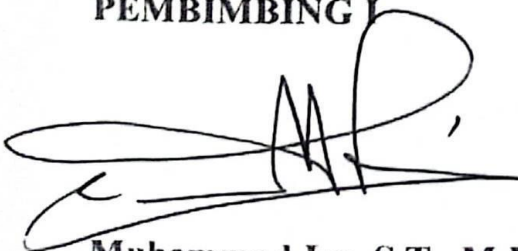
Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **Muhammad Ashari** yang berjudul "**Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Ritel Tradisional di Kota Padangsidempuan (Studi Kasus Kelurahan Sihitang, Kecamatan Padangsidempuan Tenggara)**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.

Seiring dengan hal di atas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya ini.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerja sama dari Bapak, kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

**PEMBIMBING I**



**Muhammad Isa, S.T., M.M.**  
**NIP. 198006052011011993**

**PEMBIMBING II**



**Idam Kholid Nasution, M.Pd.**  
**NIP. 198805182020121004**


## SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : MUHAMMAD ASHARI  
Nim : 18 402 00370  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : **Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Ritel Tradisional di Kota Padangsidimpuan**  
(Studi Kasus di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidimpuan Tenggara Kota Padangsidimpuan)

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 24 Juli 2023  
Sa. n,  
  
METERAI  
TEMPEL  
32AKX474326385  
Muhammad Asari  
NIM. 18 402 00370



**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

---

Sebagai civitas akademik Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : MUHAMMAD ASHARI  
NIM : 18 402 00370  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan Hak Bebas Royalti Non eksklusif (*Non-Exshusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Ritel Tradisional di Kota Padangsidimpuan** (Studi Kasus di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidimpuan Tenggara Kota Padangsidimpuan) Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di : Padangsidimpuan

Padangsidimpuan, 24 Juli 2023

Saya yang menyatakan,



The image shows a handwritten signature in black ink over a red rectangular stamp. The stamp contains the text 'METERAI TEMPEL' and the number '03AKX474326390'. To the left of the stamp is a portion of a 5000 Rupiah postage stamp, with the number '5000' visible.

**Muhammad Ashari**

**NIM. 18 402 00370**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidimpuan 22733  
Tel.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

**DEWAN PENGUJI**  
**SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

**NAMA** : MUHAMMAD ASHARI  
**NIM** : 18 402 00370  
**FAKULTAS/JURUSAN** : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/EKONOMI SYARIAH  
**JUDUL SKRIPSI** : DAMPAK KEBERADAAN RITEL MODERN TERHADAP RITEL TRADISIONAL DI KOTA PADANGSIDIMPUAN

**Ketua**

**Sarmiana Batubara, M.A.**  
**NIDN. 2127038601**

**Sekretaris**

**Indah Permata Sari, M.Si.**  
**NIDN. 2024059302**

**Anggota**

**Sarmiana Batubara, M.A.**  
**NIDN. 2127038601**

**Indah Permata Sari, M.Si.**  
**NIDN. 2024059302**

**Muhammad Isa, ST., MM.**  
**NIDN. 2005068002**

**Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd.**  
**NIDN. 2017038301**

**Pelaksanaan Sidang Munaqasyah**

**Di** : Padangsidimpuan  
**Hari/Tanggal** : 9 November 2023  
**Pukul** : 14.00 WIB  
**Hasil/Nilai** : Lulus/ 71 (B)  
**Index Prestasi Kumulatif** : 3,06  
**Predikat** : Sangat Memuaskan



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARYPADANGSIDIMPUNAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidimpuan 22733  
Telepon.(0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

## **PENGESAHAN**

**JUDUL SKRIPSI** : **Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Ritel Tradisional di Kota Padangsidimpuan**

**NAMA** : **Muhammad Ashari**

**NIM** : **18 402 00370**

Telah dapat diterima untuk memenuhi  
Syarat dalam memperoleh gelar  
Sarjana Ekonomi (S.E)



**Prof. Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si.**  
**NIP. 19780818 200901 1 015**



## ABSTRAK

**Nama** : Muhammad Ashari  
**Nim** : 18 402 00370  
**Judul Skripsi** : **Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Ritel Tradisional di Kota Padangsidimpuan**

Bisnis ritel merupakan kegiatan penjualan barang yang dilakukan secara eceran pada berbagai tipe gerai, seperti pasar, kios, *department store*, butik dan lain-lain yang umumnya dipergunakan langsung. Adapun rumusan masalah pada penelitian ini yaitu bagaimana dampak keberadaan ritel modern terhadap ritel tradisional di Kota Padangsidimpuan dan bagaimana strategi ritel tradisional menghadapi keberadaan ritel modern. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui dampak keberadaan ritel modern terhadap ritel tradisional di Kota Padangsidimpuan Tenggara dan Untuk mengetahui strategi ritel tradisional menghadapi keberadaan ritel modern.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini berkaitan dengan dampak kemudian bisnis ritel yang mencakup pengertian ritel, fungsi ritel, pembagian ritel, pengertian ritel modern, jenis ritel modern, pengertian ritel tradisional, karakteristik bisnis ritel, strategi pemasaran ritel, perilaku konsumen dalam bisnis ritel, dampak teknologi dalam perkembangan bisnis ritel, perkembangan bisnis ritel di Indonesia.

Jenis Penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Subjek penelitiannya pedagang ritel tradisional di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidimpuan Tenggara Kota Padangsidimpuan sebanyak 10 informan. Dengan sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik pengolahan dan analisa data dengan teknik reduksi data, deskripsi data dan teknik penarikan kesimpulan. Teknik pengecekan keabsahan data menggunakan teknik triangulasi sumber data dan triangulasi metode.

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa dampak keberadaan ritel modern terhadap ritel tradisional di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidimpuan Tenggara Kota Padangsidimpuan yaitu mengalami penurunan pelanggan dan penurunan pendapatan. Strategi yang dilakukan ritel tradisional dalam menghadapi keberadaan ritel modern yaitu dengan mengetahui kebutuhan pelanggan, menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan dan menurunkan harga dari harga sebelumnya.

**Kata kunci: Dampak, Ritel Modern, Ritel Tradisional**

## **ABSTRACT**

**Name** : **Muhammad Ashari**  
**NIM** : **18 402 00370**  
**Thesis Title** : ***The Impact of the Existence of Modern Retail on Traditional Retail in Padangsidempuan City***

*Retail business is the activity of selling goods at retail in various types of outlets, such as markets, kiosks, department stores, boutiques and others which are generally used directly. The problem formulation in this research is the impact of the existence of modern retail on traditional retail in Padangsidempuan City and how traditional retail strategies deal with the existence of modern retail. The aim of this research is to determine the impact of the existence of modern retail on traditional retail in Southeast Padangsidempuan City and to determine traditional retail strategies in facing the existence of modern retail.*

*The theory used in this research is related to the impact of retail business which includes the meaning of retail, retail function, division of retail, understanding of modern retail, types of modern retail, understanding of traditional retail, characteristics of retail business, retail marketing strategy, consumer behavior in retail business, impact technology in the development of retail business, development of retail business in Indonesia.*

*The type of research used is a descriptive qualitative approach. The research subjects were traditional retail traders in Sihitang Village, Southeast Padangsidempuan District, Padangsidempuan City, totaling 10 informants. The data sources used are primary data and secondary data. Data collection techniques are observation, interviews and documentation. Data processing and analysis techniques using data reduction techniques, data descriptions and conclusion drawing techniques. The data validity checking technique uses data source triangulation and method triangulation techniques.*

*The results of this research can be concluded that the impact of the existence of modern retail on traditional retail in Sihitang Village, Padangsidempuan Tenggara District, Padangsidempuan City is experiencing a decrease in customers and a decrease in income. The strategy used by traditional retail in facing the existence of modern retail is by knowing customer needs, establishing good relationships with customers and lowering prices from previous prices.*

**Keywords:** ***Impact, Modern Retail, Traditional Retail***

## ملخص البحث

الإسم : محمد اشهاري  
رقم القيد : ١٨٤٠٢٠٠٣٧٠ :  
موضوع البحث : تأثير وجود تجارة التجزئة الحديثة على تجارة التجزئة التقليدية في مدينة بادانجسديمبوان

تجارة التجزئة هي نشاط بيع البضائع بالتجزئة في أنواع مختلفة من البيع، مثل الأسواق والأكشاك والمتاجر الكبرى والبوتيكات وغيرها التي يتم استخدامها بشكل مباشر بشكل عام. تتمثل مشكلة صياغة هذا البحث في تأثير وجود تجارة التجزئة الحديثة على تجارة التجزئة التقليدية في مدينة بادانجسديمبوان وكيفية تعامل استراتيجيات التجزئة التقليدية مع وجود تجارة التجزئة الحديثة. الهدف من هذا البحث هو تحديد تأثير وجود تجارة التجزئة الحديثة على تجارة التجزئة التقليدية في جنوب شرق مدينة بادانجسديمبوان وتحديد استراتيجيات التجزئة التقليدية في مواجهة وجود تجارة التجزئة الحديثة.

النظرية المستخدمة في هذا البحث تتعلق بتأثير تجارة التجزئة والتي تشمل معنى التجزئة، وظيفة التجزئة، تقسيم التجزئة، فهم التجزئة الحديثة، أنواع التجزئة الحديثة، فهم التجزئة التقليدية، خصائص تجارة التجزئة، تسويق التجزئة. الإستراتيجية، سلوك المستهلك في تجارة التجزئة، تأثير التكنولوجيا في تطوير تجارة التجزئة، تطوير تجارة التجزئة في إندونيسيا.

ونوع البحث المستخدم هو المنهج الوصفي النوعي. كان موضوع البحث هو تجار التجزئة التقليديين في قرية سيهيتانج، منطقة جنوب شرق بادانجسديمبوان، مدينة بادانجسديمبوان، بإجمالي مخبرين. مصادر البيانات المستخدمة هي البيانات الأولية والبيانات الثانوية. تقنيات جمع البيانات هي الملاحظة والمقابلات والتوثيق. تقنيات معالجة وتحليل البيانات باستخدام تقنيات تقليل البيانات ووصف البيانات وتقنيات استخلاص الاستنتاجات. تستخدم تقنية التحقق من صحة البيانات تثليث مصدر البيانات وتقنيات تثليث الطريقة.

يمكن استنتاج نتائج هذا البحث إلى أن تأثير وجود تجارة التجزئة الحديثة على تجارة التجزئة التقليدية في قرية سيهيتانج، منطقة بادانجسديمبوان تينجارا، مدينة بادانجسديمبوان تشهد انخفاضاً في عدد العملاء وانخفاضاً في الدخل. إن الإستراتيجية التي تستخدمها تجارة التجزئة التقليدية في مواجهة وجود التجزئة الحديثة هي معرفة احتياجات العملاء وإقامة علاقات جيدة مع العملاء وتخفيض الأسعار عن الأسعار السابقة.

الكلمات المفتاحية: التأثير، التجزئة الحديثة، التجزئة التقليدية تأثير تجارة التجزئة الحديثة  
تجارة التجزئة التقليدية



## KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian *Shalawat* serta Salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut di contoh dan diteladani, *madinatul 'ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: **“Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Ritel Tradisional**, ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Pada bidang Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan banyak terimakasih utamanya kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag Rektor UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, serta Bapak Dr. Erawadi, M.Ag Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan

Keuangan dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI, M.Si Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si Wakil Dekan Bidang Akademik, Ibu Dr. Rukiah, S.E. M.Si., M.Ag Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Ibu Dra. Replita, M.Si Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A, sebagai Ketua Program Studi Ekonomi Syariah dan Ibu Rini Hayati Lubis, M.P., Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah, Serta seluruh Civitas Akademika UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
4. Bapak Muhammad Isa, ST., M.M., selaku pembimbing I dan Bapak Idam Kholid Nasution, M.Pd., selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, yang telah sabar memberi bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Yusri Fahmi, M.Hum Kepala Perpustakaan serta Pegawai Perpustakaan UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Bapak serta Ibu dosen UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
7. Teristimewa saya hanturkan kepada keluarga yaitu kepada Ayahanda Parutungan Simatupang dan Ibunda Siti Aminah yang telah memberikan curahan kasih sayang yang tiada hentinya. Memberikan dukungan moril dan materil demi kesuksesan studi sampai saat ini. Memberikan doa yang tiada hentinya serta perjuangan yang tiada mengenal lelah untuk pendidikan peneliti. dan untuk ketiga saudara peneliti yakni Kakak Mila Yani Simatupang, Abanganda Abdul Rahmat Simatupang, Abanganda Edi Candra Simatupang dan Kakak Saya Sri Devi Simatupang, S.Pd., Patner saya Indah Meilyah Nasution S.E, serta seluruh keluarga tercinta yang telah memberikan motivasi dan semangat kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Terimakasih kepada teman-teman peneliti yaitu Wahid Hasibuan, Fahrurrozi, Hasnul, dan yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E dan semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.



Disini peneliti mengucapkan rasa syukur kepada Allah SWT, karena atas karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Harapan peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. Amin ya robbal'alam.

Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Padangsidempuan, Desember 2023  
Peneliti,

**Muhammad Ashari**  
**NIM. 18 402 00370**

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

### 1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf arab dan translitasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	sa	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	zal	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	ṣad	ṣ	Es (dengan titik dibawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘.	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En

و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	.. ’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

### a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	<i>Fathah</i>	A	A
	<i>Kasrah</i>	I	I
	<i>Dommah</i>	U	U

### b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	<i>fathah dan ya</i>	Ai	a dan i
	<i>fathah dan wau</i>	Au	a dan u

### c. Maddah

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.



Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا...ا...ا...	<i>fathah dan alif atau ya</i>	$\bar{a}$	a dan garis atas
ي...ي...	<i>Kasrah dan ya</i>	$\bar{i}$	i dan garis di bawah
و...و...	<i>ḍommah dan wau</i>	$\bar{u}$	u dan garis di atas

### 3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

#### a. Ta marbutah hidup

*Ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah*, dan *ḍommah*, transliterasinya adalah /t/.

#### b. Ta marbutah mati

*Ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al*, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

### 4. Syaddah (Tsaydid)

*Syaddah* atau *tasydid* yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

## 5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال. Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

### a. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

### b. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

## 6. Hamzah

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa *hamzah* ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila *hamzah* itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

## 7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harakat* yang dihilangkan maka

dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bias dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah per kata dan bisa pula dirangkaikan.

## **8. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

## **9. *Tajwid***

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian takterpisahkan dengan ilmu *tajwid*. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman *tajwid*.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. Pedoman *Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING</b>	
<b>HALAMAN PERNYATAAN PENYUSUNAN SKRIPSI SENDIRI</b>	
<b>HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b>	
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>

### BAB I PENDAHULUAN

<b>A. Latar Belakang Masalah .....</b>	<b>1</b>
<b>B. Batasan Masalah.....</b>	<b>4</b>
<b>C. Batasan Istilah .....</b>	<b>5</b>
<b>D. Rumusan Masalah .....</b>	<b>6</b>
<b>E. Tujuan Penelitian.....</b>	<b>6</b>
<b>F. Kegunaan Penelitian.....</b>	<b>6</b>
<b>G. Sistematika Pembahasan.....</b>	<b>7</b>

### BAB II TINJAUAN PUSTAKA

<b>A. Landasan Teori.....</b>	<b>9</b>
1. Dampak .....	9
a. Dampak Positif .....	9
b. Dampak Negatif.....	10
c. Dampak Ekonomi .....	10
2. Ritel.....	13
a. Pengertian Ritel.....	13
b. Fungsi Ritel .....	14
c. Pembagian Ritel.....	15
1) Ritel Modern.....	15
2) Ritel Tradisional.....	18
d. Karakteristik Bisnis Ritel .....	20
e. Keunggulan Bersaing Berkelanjutan dalam Bisnis Ritel .....	22
f. Strategi Pemasaran Ritel.....	24
g. Perilaku Konsumen dalam Bisnis Ritel.....	28
h. Dampak Teknologi dalam Perkembangan Bisnis Ritel.....	29
i. Macam-macam Administrasi dalam Bisnis Ritel.....	31
j. Tindakan Melambungkan Harga .....	40
k. Prinsip Bisnis Ritel Syariah... ..	41

1. Perkembangan Bisnis Ritel di Indonesia.....	43
<b>B. Penelitian Terdahulu .....</b>	<b>44</b>
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	48
B. Jenis Penelitian .....	48
C. Subjek Penelitian .....	49
D. Sumber Data.....	49
1. Data Primer .....	49
2. Data Sekunder .....	50
E. Teknik Pengumpulan Data.....	50
1. Observasi.....	50
2. Wawancara .....	51
3. Dokumentasi.....	51
F. Teknik Analisis Data .....	52
1. Reduksi Data .....	52
2. Penyajian Data.....	53
3. Penarikan Kesimpulan .....	53
G. Teknik Pengecekan Data.....	54
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN</b>	
A. Deskripsi Hasil Penelitian.....	55
Sejarah Bisnis Ritel di Indonesia.....	55
B. Hasil Penelitian .....	56
C. Pembahasan Hasil Penelitian .....	64
D. Keterbatasan Penelitian .....	65
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	66
B. Saran-Saran.....	66
<b>DARTAR PUSTAKA</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## Daftar Tabel

<b>Tabel II.I Perbedaan Paradigma Ritel Tradisional dan Paradigma Ritel Modern .....</b>	<b>19</b>
<b>Tabel II.II Daur Hidup Ritel.....</b>	<b>25</b>
<b>Tabel II.III Strategi Pertumbuhan .....</b>	<b>25</b>
<b>Tabel II.IV Penelitian Terdahulu .....</b>	<b>44</b>
<b>Tabel IV.1 Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang.....</b>	<b>63</b>

## **Daftar Lampiran**

**Lampiran 1: Pedoman Wawancara**

**Lampiran 2: Dokumentasi dengan Pedagang Ritel Tradisional Kelurahan  
Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara Kota Padangsidempuan**



## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pertumbuhan ekonomi dan perkembangan suatu wilayah akan dipengaruhi oleh beberapa sistem aktivitas, salah satunya adalah perdagangan. Salah satu indikator tingkat kemajuan di bidang ekonomi dilihat dari frekuensi kegiatan di sektor perdagangan. Aktivitas perdagangan akan selalu membutuhkan fasilitas yang berupa uang dengan prasarana dan sarana yang memadai untuk mewadahi aktivitas tersebut.<sup>1</sup>

Masyarakat perkotaan kini sangat dimanjakan oleh berbagai pusat perbelanjaan. Terkadang letak perbelanjaannya saling berdekatan satu dengan yang lainnya, baik yang tradisional maupun yang modern. Kondisi ini sangat menguntungkan masyarakat karena mereka tinggal memilih gerai mana yang akan dituju. Disatu sisi dengan maraknya bisnis ritel modern yang memasuki daerah-daerah akan membuat konsumen dimanjakan karena memiliki banyak pilihan dalam berbelanja. Namun disisi lain, ritel tradisional yang memasok kebutuhan konsumen lambat laun terhimpit.

Maraknya bisnis ritel modern juga dialami di Indonesia. Bisnis ini sudah bukan hanya berdiri di kabupaten dan perkotaan saja, melainkan sekarang sudah berdiri di berbagai kecamatan maupun pedesaan. Contoh ritel yang terkenal di kalangan masyarakat saat ini yaitu Alfamart, Alfamidi, dan Indomaret.

---

<sup>1</sup>Nel Arianty, "Analisis Perbedaan Pasar Modern dan Pasar Tradisional Ditinjau dari Strategi Tata Letak (Lay Out) dan Kualitas Pelayanan Untuk Meningkatkan Posisi Tawar Pasar Tradisional, *Jurnal Manajemen & Bisnis*, Vol. 13, No. 1, April 2013, hal. 18.

Maraknya bisnis eceran yang terjadi saat ini sangat menumbuhkan minat berbelanja di kalangan masyarakat, karena baik Alfamart, Alfamidi dan Indomaret menyediakan berbagai macam produk sehari-hari dengan harga yang sudah tertera jelas dalam produk, ketersediaan layanan 24 jam, tempat lebih nyaman, lebih bersih, sistem pemilihan dan pengambilan barang sendiri oleh konsumen sehingga memudahkan masyarakat untuk membeli serta mendapatkan barang yang dibutuhkan dengan segera. Selain itu dengan pelayanan yang ramah dan sering melakukan diskon serta promo produk, Alfamart, Alfamidi dan Indomaret sangat diapresiasi keberadaannya oleh masyarakat sekitar karena sangat memuaskan. Bahkan dengan berbelanja di Alfamart maupun Indomaret dan memiliki kartu keanggotaan, konsumen akan mendapatkan poin atau mendapat potongan harga.<sup>2</sup>

Ritel merupakan aktivitas penjualan yang dilakukan secara langsung dari toko kepada konsumen tanpa melalui perantara dengan adanya sejumlah nilai tambah seperti yang menyertai transaksi penjualan tersebut. Ritel atau bisnis eceran ataupun penjualan eceran juga merupakan mata rantai saluran distribusi barang, ia termasuk kegiatan perdagangan yang menyediakan komoditas untuk konsumen akhir, dilaksanakan secara tradisional maupun modern.

Di Kota Padangsidempuan, kehadiran ritel modern yakni Indomaret, Swalayan dan Alfamidi telah menyebar ke beberapa wilayah yang ada di Kota

---

<sup>2</sup>Mahmudah Masyhuri, "Analisis Dampak Pasar Modern Terhadap Pasar Tradisional Sleko di Kota Madiun", *Jurnal Akuntansi dan Pendidikan*, Vol. 6, No. 1, April 2017, hal. 60.

Padangsidempuan salah satunya di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara Kota Padangsidempuan. Pelaku ritel tradisional turut merasakan dampak negatif kehadiran ritel modern ini.

Dampak negatif yang ditimbulkan oleh eksistensi ritel modern jenis minimarket ini ternyata telah mengurangi jumlah pembeli/ konsumen pada kios kecil/tradisional disekitarnya, sehingga mengakibatkan menurunnya kinerja dari UMKM tersebut. Salah satu penyebab terjadinya hal tersebut adalah masalah jarak pendirian ritel modern. Jarak yang berdekatan dengan ritel tradisional, mengakibatkan iklim bisnis yang tidak sehat, omset ritel tradisional menurun, konsumen lebih tertarik pada ritel modern dan bahkan dapat mematikan ritel tradisional. Hal inilah yang menyebabkan para pelaku ritel tradisional akhirnya mengeluhkan keberadaan ritel modern yang berdekatan dengan lokasi mereka. Ritel modern di Kelurahan Sihitang yaitu indomaret dan swalayan. Sedangkan jumlah ritel tradisional di Kelurahan Sihitang yaitu sebanyak 48.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik ritel tradisional di daerah Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara, ternyata memiliki berbagai macam pendapat tentang keberadaan ritel modern dan strategi menghadapi ritel modern. Bapak Muda mengatakan bahwa keberadaan ritel modern cukup berpengaruh terhadap penjualan tokonya karena jarak antara Toko Muda dengan ritel modern yang begitu dekat. Dan strategi yang dilakukan Toko Muda menghadapi keberadaan ritel modern tersebut yaitu dengan menurunkan harga barang dari sebelumnya dan membangun hubungan

yang baik dengan pelanggan. Dari hubungan yang terjalin baik ini, Bapak Muda akan mengetahui apa yang dibutuhkan pelanggan.<sup>3</sup> Sedangkan Ibu Lisda (Warung Mak Rahman) mengatakan sangat merasakan dampak keberadaan ritel modern terhadap penurunan pembeli dan pendapatan karena banyak pembeli yang belanja di Indomaret dari pada di warung Ibu Lisda. Apalagi jenis barang di Indomaret lebih lengkap dan ada harga diskon. Untuk strategi yang dilakukan Ibu Lisda menghadapi dampak keberadaan ritel modern tersebut yaitu dengan menambah jenis barang dagangan dan mengetahui kebutuhan pelanggan.<sup>4</sup> Kemudian berdasarkan hasil wawancara bersama Ibu Ani mengatakan bahwa dampak yang Ibu Ani rasakan dari keberadaan ritel modern tersebut yaitu berkurangnya pelanggan dan menurunnya pendapatan tiap harinya.<sup>5</sup>

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan diatas, maka peneliti tertarik untuk menelitinya dalam bentuk skripsi dan mengambil judul **“Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Ritel Tradisional di Kota Padangsidempuan”**.

## **B. Batasan Masalah**

Penelitian ini membahas tentang Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Ritel Tradisional di Kota Padangsidempuan. Agar pembahasan dalam penelitian ini tidak menyebar luas maka peneliti membatasi hanya pada cakupan

---

<sup>3</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Muda Selaku Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , Pada Tanggal 28 September 2022 Pukul 09.25 WIB.

<sup>4</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Lisda Selaku Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , Pada Tanggal 28 September 2022 Pukul 10. 15 WIB.

<sup>5</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Ani Selaku Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , Pada Tanggal 28 September 2022 Pukul 10. 45 WIB.



serta dampak keberadaan ritel modern terhadap ritel tradisional untuk mengetahui dan mengatasi dari dampak tersebut.

### C. Batasan Istilah

Untuk menghindari terjadinya kesalahpahaman atau pemahaman yang berbeda terhadap istilah yang digunakan dalam pembahasan ini, maka diperlukan penjabaran maksud istilah dalam judul. Adapun penjelasan judul ini sebagai berikut:

1. Dampak, definisi dampak menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah benturan, pengaruh yang mendatangkan akibat baik positif maupun negatif. Dampak secara sederhana dapat diartikan sebagai pengaruh atau akibat.
2. Ritel adalah eceran atau perdagangan eceran, yang penjualannya ditujukan kepada pembeli akhir dan untuk kepentingan sendiri.<sup>6</sup>
  - a. Ritel Modern

Ritel Modern merupakan ritel dengan sistem pelayanan mandiri atau harga pasti tanpa tawar-menawar dan menjual berbagai jenis barang/produk secara eceran.<sup>7</sup>

- b. Ritel Tradisional

Ritel Tradisional atau juga bisa disebut pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara dan Badan Usaha Milik Daerah, termasuk

---

<sup>6</sup>Rizky Adriyanto, Dkk, *Space Syntax Kesesuaian Lokasi Ritel Modern Berdasarkan Analisis Space Syntax*, (Semarang: Yayasan Kita Menulis, 2020), hal. 13.

<sup>7</sup>Jelly Fitriyani, *Perlindungan Hukum Terhadap Keberlangsungan Usaha Kecil dan Pasar Tradisional atas Kehadiran Ritel Modern*, (Repository UHN: Medan, 2021), hal. 8.

kerjasama swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios dan tenda yang dimiliki/dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha skala kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar menawar.<sup>8</sup>

#### **D. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana dampak keberadaan ritel modern terhadap ritel tradisional di Kota Padangsidempuan?
2. Bagaimana strategi ritel tradisional menghadapi keberadaan ritel modern ?

#### **E. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui dampak keberadaan ritel modern terhadap ritel tradisional di Kota Padangsidempuan Tenggara.
2. Untuk mengetahui strategi ritel tradisional menghadapi keberadaan ritel modern.

#### **F. Kegunaan Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka dapat disimpulkan kegunaan penelitian ini adalah:

1. Bagi Peneliti : Penelitian ini diinginkan dapat menambah wawasan keilmuan dan pengetahuan bagi peneliti mengenai dampak keberadaan ritel modern terhadap ritel tradisional serta sebagai sarana dalam implementasi teoritis yang peneliti dapatkan selama menempuh perkuliahan di program studi Ekonomi Syariah konsentrasi Manajemen Bisnis.

---

<sup>8</sup>Ongky Martha Dwiyananda, "Pengaruh Produk, Harga, Tempat, Promosi Ritel Modern Terhadap Keberlangsungan Usaha Ritel Tradisional di Gresik", *Jurnal JESTT* Vol. 2, No. 9 September 2015, hal. 760.

2. Bagi Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan: Penelitian ini diinginkan dapat menambah kualitas keilmuan, karya ilmiah, serta menambah keyakinan pembaca terhadap kualitas yang dimiliki Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan dari seluruh aspek akademis dan praktis.
3. Bagi ritel tradisional untuk mengetahui dampak keberadaan ritel modern dan dapat agar dapat membuat strategi dalam mengatasinya.
4. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diinginkan dapat menjadi dasar, sumber, rujukan, pendukung dan tambahan referensi bagi pihak-pihak yang akan meneliti selanjutnya.

#### **G. Sistematika Pembahasan**

Agar skripsi ini terarah dan memudahkan penelitian dalam menyusunnya maka sistematika pembahasan dalam skripsi ini adalah sebagai berikut:

Bab I, membahas tentang latar belakang masalah berisi tentang argumentasi peneliti dengan mendeskripsikan beberapa masalah atau fenomena yang akan diangkat sebagai masalah pada penelitian ini. Batasan masalah berisi agar masalah yang akan diteliti lebih fokus ke suatu titik permasalahan. Batasan istilah berisi memuat istilah yang dipertegas makna apa yang dimaksud peneliti. Tujuan penelitian dan kegunaan penelitian berisi hasil penelitian agar dapat memberi manfaat bagi setiap orang yang membutuhkan.

Bab II, merupakan tentang landasan yang berisi pembahasan yang lebih luas terkait dengan strategi pemasaran. Penelitian terdahulu memuat hasil penelitian sebelumnya yang memiliki kemiripan dengan judul penelitian yang

diangkat oleh peneliti yang bertujuan agar penelitian yang diangkat dapat menghasilkan penelitian yang baru.

Bab III, membahas tentang metode penelitian yang terdiri dari waktu dan lokasi penelitian yang akan dilakukan, jenis penelitian berisi tentang hal-hal yang akan dijadikan oleh peneliti, sumber data dalam penelitian ini yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data berisi pengumpulan data yang dibutuhkan peneliti. Teknik analisis data dalam penelitian ini merupakan analisis kualitatif.

Bab IV, berisi tentang hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh sipeneliti.

Bab V, berisi penutup yang terdiri dari kesimpulan dan hasil-hasil penelitian yang telah dilakukan dan terdapat saran-saran yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas untuk memperoleh solusi

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Dampak**

Dampak secara sederhana bisa diartikan sebagai pengaruh atau akibat. Dalam setiap keputusan yang di ambil seorang atasan biasanya mempunyai dampak tersendiri baik dampak positif maupun negatif. Dampak juga bisa dengan proses lanjutan dari sebuah pelaksanaan pengawasan internal.<sup>9</sup>

###### **1) Dampak Positif**

Pengertian dampak adalah sebuah keyakinan untuk mempengaruhi atau memberikan perubahan supaya dapat mengikuti alur jalannya. Sedangkan positif adalah sesuatu hal yang pasti dan dapat terurai dengan memperhatikan hal-hal yang baik. Didalam positif terdapat hasil perubahan yang membawa suasana jiwa yang tertuang didalam pelaksanaan kegiatan kegembiraan, optimis. Bagi individu yang mempunyai pikiran positif mengetahui bahwa dirinya dapat menangkal pikiran negatif.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup>Bambang Tri Kurnianto, “Dampak Sosial Ekonomi Masyarakat Akibat Pengembangan Lingkar Wilis di Kabupaten Tulungangu”, *Jurnal Agribisnis Fakultas Pertanian Unita*, Oktober 2017.

<sup>10</sup>Anik Suryaningsih, “Dampak Media Sosial Terhadap Prestasi Belajar Peserta Didik”, *Jurnal Wahana Didaktika*, Vol.17, No.3, September 2019, hal. 339.

## 2) Dampak Negatif

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia dampak negatif adalah pengaruh kuat yang mendatangkan akibat negatif. Dampak adalah keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi atau mendukung keinginannya.

## 3) Dampak Ekonomi

Dampak ekonomi tersebut dapat bersifat positif dan negatif. Dampak positif yang muncul dari adanya dampak ekonomi dapat bersifat langsung (*direct*). Selain dampak positif langsung yang muncul, ada dampak lain yang akan timbul, seperti dampak tidak langsung (*indirect impact*). Dampak tidak langsung berupa aktivitas ekonomi lokal dari suatu pembelanjaan unit usaha penerima dampak langsung dan dampak lanjutan (*induced impact*). Dampak lanjutan ini dapat diartikan sebagai aktivitas ekonomi lokal lanjutan dari tambahan pendapatan masyarakat lokal.<sup>11</sup>

Dalam hal mekanisme pasar dalam konsep Islam akan tercermin prinsip syariah dalam bentuk nilai-nilai yang secara umum dapat dibagi dalam dua perspektif yaitu makro dan mikro. Nilai syariah dalam perspektif mikro menekankan aspek kompetensi/profesionalisme dan

---

<sup>11</sup>Skripsi Desi Elviani, *Dampak Sosial Program Campus Social Responsibility di Kecamatan Semampir Kota Surabaya*, (Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik: Universitas Airlangga, 2017), di unduh pada tanggal 8 Februari 2022, hal. 48.







Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, sukakah kamu aku tunjukkan suatu perniagaan yang dapat menyelamatkanmu dari adzab yang pedih. (10). Engkau beriman kepada Allah dan Rasulnya dan berjihad di jalan Allah dengan harta dan jiwamu. Itulah yang lebih baik bagimu jika kamu mengetahuinya.”*

Pokok ayat ini menjelaskan bagaimana mekanisme perniagaan antara *تُنْفِقُ فِي سَبِيلِ اللَّهِ* Kata. hambanya dengan Allah pada ayat di atas diterjemahkan mufassir dengan “menyelamatkan atau membebaskan dari sesuatu”. Dari kata ini juga terbentuk kata najwah yang berarti tempat yang tinggi yang dapat memberi keselamatan. Dengan demikian, ayat di atas dengan mudah dapat dipahami bahwa Allah SWT menawarkan satu bentuk tjarah perdagangan yang akan menyelamatkan dan membebaskan manusia dari api neraka. Jika ayat di atas dikaitan dengan ayat sebelumnya, terkesan Allah SWT ingin membandingkan bahwa orang yang beriman dan beramal saleh akan memperoleh keuntungan seperti halnya orang yang berdagang dan memperoleh keuntungan yang seolah tak pernah berhenti

## **2. Ritel**

### **a. Pengertian Ritel**

Kata ritel berasal dari bahasa Perancis yaitu *Ritellier* yang berarti memecah sesuatu atau memotong. Ritel merupakan bagian terpenting dalam kegiatan

rantai konsumsi. Karena ritel dapat diartikan sebagai usaha eceran yaitu semua jenis usaha yang secara langsung mengarahkan kemampuan pemasarannya untuk memuaskan konsumen akhir. Bisnis ritel merupakan kegiatan penjualan barang yang dilakukan secara eceran pada berbagai tipe gerai, seperti pasar, kios, *department store*, butik dan lain-lain yang umumnya dipergunakan langsung.

Ritel merupakan suatu kegiatan yang terdiri dari aktivitas-aktivitas bisnis yang terlibat dalam menjual barang dan jasa kepada konsumen untuk kepentingan sendiri, keluarga atau pun rumah tangga.<sup>14</sup>

#### **b. Fungsi Ritel**

Ritel berfungsi memenuhi kebutuhan masyarakat melalui penjualan barang-barang kebutuhan konsumen ataupun jasa untuk keperluan pribadi dan masyarakat umum. Dalam hal lain fungsi ritel diantaranya: menyediakan barang, membagi *split* barang, penyimpanan barang, penyedia jasa, meningkatkan nilai barang. Disamping itu ritel modern juga berfungsi sebagai pengendali harga barang dan pengendali distribusi barang.<sup>15</sup>

Ritel memiliki fungsi-fungsi penting yang dapat meningkatkan nilai produk dan jasa yang mereka jual pada konsumen dan memudahkan distribusi produk-produk tersebut bagi mereka yang memproduksinya:

---

<sup>14</sup> Aris Purawntinah, *Pengelolaan Bisnis Ritel*, (GramediaWidiasarana Indonesia, 2021), hal. 28.

<sup>15</sup> Harmon Chaniago, dkk, "Faktor Kunci Keberhasilan Ritel Modern di Indonesia", *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis* Vol.7 No.2, Desember 2019, hal. 202.

1) Menyediakan produk barang dan jasa

Ritel berusaha menyediakan berbagai macam kebutuhan konsumen yaitu beraneka ragam produk dan jasa.

2) Memecah

Ritel berfungsi memecah beberapa ukuran produk menjadi lebih kecil, yang menguntungkan produsen dan konsumen.

3) Penghasil jasa

Ritel memudahkan konsumen mendapatkan produk yang diinginkan dengan mudah, menyediakan jasa (*providing service*). Menawarkan kredit sehingga konsumen bisa memiliki produknya sekarang dan membayarnya nanti.

4) Meningkatkan produk dan jasa

Dalam suatu aktivitas pelanggan yang memerlukan beberapa barang, pelanggan akan membutuhkan ritel karena tidak semua barang dijual dalam keadaan lengkap sehingga dengan begitu akan menambah nilai barang tersebut terhadap kebutuhan konsumen.

**c. Pembagian Ritel**

Bisnis ritel di Indonesia dapat dibedakan menjadi 2 kelompok, yaitu Ritel Tradisional dan Ritel Modern.

1) Ritel Modern

a) Pengertian Ritel Modern

Ritel modern merupakan pengembangan dari ritel tradisional. Ritel modern merupakan suatu pasar yang berfungsi sebagai penyedia barang dan jasa dengan mutu pelayanan yang bagus kepada para konsumen serta menggunakan manajemen modern, canggih dan profesional dan biasanya berlokasi dikawasan perkotaan. Ritel Modern adalah ritel yang memiliki space yang cukup luas, jenis barang yang dijual banyak, sistem manajemen yang dikelola dengan baik dan menawarkan kenyamanan berbelanja, harga tetap, dan terdapat sistem swalayan.<sup>16</sup> Ciri utama ritel modern adalah manajemen modern, teknologi modern, bermodal kuat, harga udah pasti, fasilitas canggih, pembayaran dapat menggunakan kartu kredit, kartu debit, atau *e-money*; prinsip swalayan; banyak kegiatan promosi, diskon, dan hadiah; umumnya dikelola pihak swasta, kebanyakan ada didaerah perkotaan, kondisi bangunannya umumnya bersih dan terawat dengan baik, dan konsumen menengah atas.<sup>17</sup>

Bisnis ritel di era modern mengalami perkembangan yang sangat pesat hingga saat ini. Mengingat pangsa pasar dan kebutuhan

---

<sup>16</sup>Skripsi Afdiyah Sarifatul Zaeny, *Dampak Keberadaan Toko Ritel Modern Terhadap Pendapatan UMKM di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal*, (Program Studi DIII Akuntansi: Politeknik Harapan Bersama, 2021), di unduh pada tanggal 7 Maret 2022, hal.16.

<sup>17</sup> Dianur Hikmawati dan Chaikal Nuryakin, "Keberadaan Ritel Modern dan Dampaknya terhadap Pasar Tradisional di DKI Jakarta", *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia*, Vol. 17, No. 2 Januari 2017.



masyarakat juga semakin tinggi. Pada era modern, ritel dilengkapi dengan berbagai macam layanan dan terintegritas dengan sebuah sistem informasi yang terpadu. Dengan demikian, akan memudahkan berbagai pihak dalam mengontrol dan melakukan transaksi hingga pemilihan maupun pemesanan barang. Begitu juga dalam melakukan penghitungan penjualan dan metode pembayaran, saat ini semakin mudah dengan adanya aplikasi pendukung.

Regulasi pemerintah mengenai bisnis ritel diberlakukan (Perpres RI No. 112 Tahun 2007) tentang Penataan dan Pembinaan Pasae Tradisional, Pesat Perbelanjaan dan Ritel Modern. Ritel modern adalah ritel dengan sistem pelayanan mandiri, menjual berbagai jenis barang secara eceran yang berbentuk *Minimarket*, *Supermarket*, *Departemen Store*, *Hypermarket* ataupun grosir yang berbentuk perkulakan. Ritel modern ini diwakili oleh *Carrefour*, *Ramayana*, *Indomaret*, *Alfamart* dan sebagainya.

#### b) Jenis Ritel Modern

Ada tiga jenis ritel modern yaitu: *minimarket*, *supermarket*, dan *hypermarket*, mempunyai karakteristik yang sama dalam model penjualan, yaitu dilakukan secara eceran langsung pada konsumen akhir dengan cara swalayan, artinya pembeli mengambil sendiri barang dari rak-rak dagangan dan membayar di kasir. Kesamaan lain, barang yang diperdagangkan adalah berbagai macam

kebutuhan rumah tangga termasuk kebutuhan sehari-hari. Perbedaan diantara ketiganya, terletak pada jumlah item dan jenis produk yang diperdagangkan, luas lantai usaha dan lahan parkir, dan modal usaha yang dibutuhkan.<sup>18</sup>

(1) *Minimarket*

*Minimarket* adalah toko berukuran relatif kecil yang merupakan pengembangan dari Mom & Pop Store, dimana pengelolaannya lebih modern, dengan jenis barang dagangan lebih banyak.

(2) *Supermarket*

*Supermarket* adalah bentuk toko ritel yang operasinya cukup besar berbiaya rendah, margin rendah, volume penjualan tinggi, terkelompok berdasarkan lini produk, *self-service*, dirancang untuk memenuhi kebutuhan konsumen, seperti daging, hasil produk olahan, makanan kering, makanan basah, serta item-item produk *non-food* seperti mainan, majalah, toiletries, dan sebagainya.

(3) *Hypermarket*

*Hypermarket* merupakan toko ritel yang dijalankan dengan mengkombinasikan model *discount store*, supermarket, dan *warehouse store*. disuatu tempat.

---

<sup>18</sup>Tri Joko Utomo, "Persaingan Bisnis Ritel: Tradisional VS Modern", *Jurnal Fokus Ekonomi*, Vol. 6, No. 1 Juni 2011.

## 2) Ritel Tradisional

Ritel Tradisional adalah ritel yang menjual berbagai produk eceran dalam ruang lingkup yang masih sederhana, dimana produk barang dijual hanya beberapa macam dan masih terdapat tawar-menawar dalam kegiatan jual beli.<sup>19</sup>

Ciri utama dari ritel tradisional adalah manajemen belum profesional, skala kecil, modal kecil, harga tawar-menawar, transaksi tunai jarang ada program promosi, dikelola pemerintah, tersebar di kota dan di desa, kondisi bangunan umumnya kurang terawat, dan konsumen menengah bawah.

**Tabel II.1**  
**Perbedaan Paradigma Ritel Tradisional**  
**dan Paradigma Ritel Modern**

<b>Paradigma Ritel Tradisional</b>	<b>Paradigma Ritel Modern</b>
Kurang memilih lokasi	Pemilihan lokasi sangat diperhatikan
Tidak memperhitungkan potensi pembeli	Potensi pembeli diprediksi dan terus dievaluasi
Jenis barang dagangan tidak terarah	Jenis barang dagangan terfokus dan disesuaikan dengan target pasar
Tidak ada seleksi merek	Seleksi merek barang dengan ketat
Kurang memperhatikan pemasok	Ketat dalam seleksi pemasok
Pencatatan penjualan sangat sederhana	Penjualan dicatat dan dipelajari
Keuntungan per produk tidak dievaluasi	Keuntungan per produk dievaluasi untuk menetapkan strategi bauran ritel

<sup>19</sup><https://www.akuntansilengkap.com> di akses pada tanggal 7 Maret 2022.

Melayani utang	Penjualan secara tunai atau dengan kartu kredit
Kurang memperhatikan efisiensi	Sangat memperhatikan efisiensi
Arus kas tak terencana	Arus kas sangat terencana
Keuangan tercampur dengan keuangan pribadi/keluarga	Keuangan terpisah jelas dengan keuangan pribadi dan keluarga
Pengembangan bisnis tak terencana	Pengembangan bisnis terencana

Sumber: Buku Manajemen Ritel<sup>20</sup>

#### d. Karakteristik Bisnis Ritel

Ada beberapa karakteristik bisnis ritel sebagai berikut:

##### 1) *Small enough quantity*

Penjualan barang atau jasa pada karakteristik ini dalam partai kecil yaitu jumlah secukupnya untuk dikonsumsi sendiri dalam waktu tertentu. Meskipun peritel mendapatkan barang dari *supplier* dalam bentuk *cases* (kartonan), tetapi peritel *men-display* dan menjualnya dalam bentuk pecahan per unit.

##### 2) *Impulse Buying*

Dalam karakteristik ini, kondisi yang tercipta dari ketersediaan barang dalam jumlah dan jenis yang sangat variatif sehingga menimbulkan banyaknya pilihan dalam proses belanja konsumen. Sering kali konsumen dalam proses pembeliannya, keputusan yang diambil untuk membeli suatu barang adalah yang sebelumnya tidak tercantum dalam pembelian barang.

---

<sup>20</sup> Ariefah Sundari, Ahmad Yani Syaikhudin, *Manajemen Ritel*, (Sekaran: *Academia Publication*, 2021), hal. 3

Keputusan ini timbul begitu saja terstimulasi oleh variasi baruan produk dan tingkat harga barang yang ditawarkan.

### 3) *Store Condition*

Pada karakteristik ini, dipengaruhi oleh toko, efektivitas penanganan barang, jam buka toko, dan tingkat harga yang bersaing. Aspek-aspek internal bisnis ritel terdiri dari atas *assets, human, finance, dan merchandise*.

Beberapa hal dari karakteristik bisnis ritel yang harus dipertimbangkan antara lain:

#### 1) Hasil Kerja

Di bisnis ritel hari Sabtu, Minggu, dan hari-hari Besar Nasional adalah hari kerja biasa. Justru kehadiran staf penjualan di toko sangat dibutuhkan karena pada akhir minggu (Sabtu dan Minggu) dan hari libur itulah pengunjung justru datang membanjiri pusat belanja maupun toko-toko untuk memenuhi segala jenis kebutuhan. Mereka yang tidak bersedia bekerja pada hari-hari tersebut tidak akan betah bekerja di bisnis ritel.

#### 2) Jam Kerja

Bisnis ritel modern adalah bisnis yang beroperasi lebih kurang 12 jam kerja. Oleh karena panjangnya jam kerja di sektor ini maka pada bisnis ritel dibuatlah sistem kerja *shift*. Sistem kerja *shift* membagi jam kerja menjadi dua bagian, yaitu *shift* pagi dan *shift* siang. Sebagai konsekuensinya, bekerja di bisnis ritel berarti seseorang tidak bisa secara leluasa memilih apakah

akan bekerja pada pagi hari (*shift* pagi) dan pulang sore atau bekerja pada siang hari (*shift* siang) dan pulang malam hari. Bisnis ritel di Indonesia pada umumnya beroperasi cukup panjang. Mulai dari pukul 09.00 WIB sampai dengan pukul 21.00 WIB dan beberapa diantaranya sampai dengan pukul 22.00 WIB, untuk alasan rasa keadilan maka biasanya staf toko digilir untuk bekerja satu minggu di kelompok *shift* pagi dan minggu berikutnya di kelompok *shift* siang.

### 3) Mengandalkan Fisik

Fisik yang prima mutlak dibutuhkan untuk dapat bekerja di bisnis ritel. Hampir sebagian besar waktu kerja di toko dilakukan dengan berdiri melayani di lantai toko. Selain itu, tugas di bagian operasi toko menuntut staf toko untuk memindahkan barang dari satu lokasi ke lokasi lain. Fisik yang kuat mengurangi kemungkinan hilangnya jam kerja sumber daya manusia dengan alasan jatuh sakit yang terlampau sering. Dan ini isu yang penting jika ingin mengendalikan biaya tenaga kerja di toko.<sup>21</sup>

#### e. Keunggulan Bersaing Berkelanjutan dalam Bisnis Ritel

Mengembangkan keunggulan bersaing dapat dianalogikan dengan kemampuan dinding atau tembok pembatas di sekeliling posisinya pada pasar ritel. Dinding atau tembok pembatas ini akan membuat para pesaing mengalami

---

<sup>21</sup> Christian F. Guswai, *How to Operate Your Store Effectively Yet Efficiently*, (2013) hal. 25-

kesulitan untuk menembus, bahkan dihadapkan pada kondisi yang sangat sulit untuk menjangkau konsumen yang telah menjadi pelanggan ritel tersebut.

Beberapa kesempatan bisnis yang dijalankan ritel untuk mengembangkan keunggulan bersaing yang bertahan lama.

#### 1) Kesetiaan Konsumen

Konsumen yang setia atau loyal adalah konsumen yang bersedia untuk berbelanja pada ritel tertentu dan tidak mau untuk berlangganan di ritel pesaing, juga membantu menarik perhatian dan mempertahankan keunggulan bersaing.

#### 2) Program Kesetiaan Konsumen

Program kesetiaan konsumen merupakan bagian dari keseluruhan manajemen hubungan antar konsumen. Program ini umum dijalankan dalam bisnis ritel. Program kesetiaan konsumen bekerja sam dengan *costumer relationship marketing*. Anggota program kesetiaan konsumen diketahui saat konsumen membeli karena konsumen menggunakan beberapa tipe kartu kesetiaan pelanggan. Informasi pembelian disimpan dalam *database* yang besar dan dikenal sebagai gudang data.

#### 3) Lokasi

Lokasi merupakan faktor utama yang dipertimbangkan oleh konsumen dalam memilih toko. Lokasi yang strategis merupakan keuntungan bersaing yang tidak mudah ditiru.

#### 4) Manajemen Sumber Daya Manusia



Peritel merupakan bisnis yang menggunakan tenaga kerja secara intensif. Para pegawai memiliki peranan penting dalam memberikan layanan pada konsumen dan membangun kesetiaan konsumen. Dengan demikian, sumber daya manusia merupakan aset penting yang mendukung keberhasilan perusahaan.

#### 5) Sistem Distribusi dan Informasi

Ritel yang sukses akan berusaha melakukan pengelolaan operasional secara efisien. Akan terus memenuhi kebutuhan konsumen dan pada saat yang sama ritel membeli barang-barang dengan harga lebih rendah daripada pesaing-pesaingnya. Ritelpun memutuskan untuk menggunakan kesempatan guna menarik perhatian konsumen dari para pesaing dengan menawarkan jasa yang lebih baik, berbagai variasi barang dagangan, dan penyajian secara visual yang lebih menarik.

### **f. Strategi Pemasaran Ritel**

Banyak model strategi yang bisa digunakan dalam memasarkan ritel yaitu strategi berdasarkan daur hidup, strategi pertumbuhan, strategi kerjasama, dan strategi merger dan akuisisi.

#### a. Strategi Berdasarkan Konsep Daur Hidup

Terdapat empat fase daur hidup ritel yang dipengaruhi oleh empat indikator penilaian yaitu penjualan, laba, posisi, dan tingkat kompetisi yang ditunjukkan oleh tabel berikut.

**Tabel II.II**  
**Daur Hidup Ritel**

	<i>Introduction</i>	<i>Growth</i>	<i>Maturity</i>	<i>Decline</i>
<i>Sales</i>	Rendah	Tinggi	Tinggi	Menurun
<i>Profitability</i>	Negatif	Tinggi	Tinggi	Rendah
<i>Positioning</i>	Inovasi	Kebutuhan	Pasar luas	Ceruk pasar
<i>Competition</i>	Tidak ada	Sedikit	Tinggi	Intensif

Dari tabel di atas kita bisa melihat bahwasanya keadaan ritel di setiap tempat itu berbeda. Tentunya manajer dalam merumuskan strategi ritel harus mengacu bagaimana keadaan daur hidup di masing-masing wilayah ritel. Manajer harus melihat bagaimana konsep *positioning* yang harus diterapkan pada setiap konsep daur hidup.

b. Strategi Berdasarkan Konsep Pertumbuhan

Dalam melaksanakan strategi pertumbuhan dapat digunakan empat model strategi yang mengacu kepada tipe produk dan tipe pasar yang dijelaskan pada tabel dibawah ini:

**Tabel II.III**  
**Strategi Pertumbuhan**

		<b>Produk</b>	
		Lama	Baru
<b>Pasar</b>	Lama	<i>Market Penetration</i>	<i>Product Development</i>
	Baru	<i>Market Development</i>	<i>Diversification</i>

Berdasarkan tabel di atas kita bisa melihat terdapat empat jenis strategi yang bisa kita gunakan dalam meningkatkan penjualan pada produk ritel yaitu:

1) Strategi *Market Penetration*

Strategi penetrasi pasar dapat berupa berbagai promosi dan kegiatan pemasaran yang sifatnya menggaet kembali pelanggan lama. Misalnya dengan memberikan diskon harga atau produk khusus kepada konsumen yang sudah ada.

2) Strategi *Product Development*

Strategi pengembangan produk adalah dengan membuat produk baru yang lebih inovatif sehingga konsumen mendapat produk yang lebih bernilai dari produk yang sebelumnya diberikan oleh perusahaan.

3) Strategi *Market Development*

Strategi pengembangan pasar adalah dengan membuka gerai ritel baru di daerah pemasaran baru atau yang berada di kota lain. Tujuannya agar konsumen di tempat lain lebih mudah mendapatkan produk.

c. Strategi Berdasarkan Konsep Kepemilikan

Strategi Merger dan Akuisisi diambil karena perusahaan melihat ada keuntungan jangka panjang dari penggabungan dua atau lebih perusahaan, sehingga dapat memaksimalkan kinerja gerai dari perusahaan. Strategi merger dan akuisisi hanya bisa diambil jika dua perusahaan memiliki

kapasitas, visi, dan karakter yang sama dalam memaksimalkan potensi pasar. Strategi ini terdiri dari dua tipe yaitu:

1) Strategi Merger

Merger merupakan penggabungan dua perusahaan menjadi perusahaan baru. Misalnya perusahaan A bergabung dengan perusahaan B dan berubah menjadi perusahaan C. Pada konsep ritel, perusahaan inti A, bergabung dengan perusahaan ritel B, dan berubah menjadi perusahaan C. Perusahaan A memiliki keunggulan di bidang produksi, sedangkan perusahaan B memiliki keunggulan di bidang distribusi dan penjualan. Penggabungan ini akan membuat kedua perusahaan bisa memaksimalkan penguasaan pasar dengan menggabungkan kelebihan masing-masing.

2) Strategi Akuisisi

Akuisisi merupakan pembelian sebuah perusahaan oleh perusahaan lain. Misalnya perusahaan A membeli perusahaan B menjadi perusahaan A. Pada konsep ini, perusahaan A yang unggul di bidang produksi membeli perusahaan distribusi dan penjualan B, dan keseluruhan perusahaan B berubah menjadi perusahaan A. Alasan perusahaan A membeli perusahaan B karena dirasa dengan menguasai jaringan distribusi dan penjualan akan memberikan keunggulan jangka panjang yang strategis, kompetitif, dan berkelanjutan dalam memenangkan persaingan.

Apapun mekanisme strategi yang akan digunakan, manajer harus memastikan bahwasanya proses penjualan dan pelayanan di tingkat ritel atau toko dapat berlangsung dengan lancar dan meningkatkan kepuasan dan loyalitas dari konsumen serta memberikan nilai yang banyak dan berkelanjutan bagi pelanggan.<sup>22</sup>

**g. Perilaku Konsumen dalam Bisnis Ritel**

Setiap perusahaan harus mampu memahami perilaku konsumen pada pasar sasarnya. Beberapa cara untuk menciptakan nilai tambah pada bisnis ritel, yaitu:

1) Nilai produk

Melalui penyediaan produk yang berkualitas, melalui penyediaan produk yang unik yang tidak ditawarkan oleh pebisnis ritel lainnya serta melalui penyediaan ragam produk yang lengkap.

2) Nilai penetapan harga

Melalui pengaturan harga produk yang ditawarkan. Pengaturan harga dapat berupa penetapan harga yang termurah dibandingkan dengan pesaing, penetapan harga yang sepadan dengan kualitas, atau penetapan harga yang paling mahal dari pesaingnya.

3) Nilai letak lokasi

---

<sup>22</sup>Rusydi Fauzan, dkk, *Manajemen Ritel*, (Padang: PT Global Eksekutif Teknologi, 2023), hal. 7-13.

Melalui letak lokasi dari unit usaha ritelnya, keunggulan lokasi ini menjadi nilai tambah yang membedakan dengan para pesaingnya.

4) Nilai layanan konsumen

Melalui penyediaan layanan konsumen yang baik, misalnya adanya layanan pengiriman gratis, kemudahan konsumen dalam hal pengaduan keluhan konsumen, kecepatan penanganan keluhan tanpa prosedur yang rumit dan sebagainya.

5) Nilai penyediaan suasana

Melalui penyediaan suasana di dalam toko yang nyaman dan aman. Dengan menggunakan elemen tema desain, tingkat pencahayaan, temperature, warna, pemilihan musik dan sebagainya.

#### **h. Dampak Teknologi terhadap Perkembangan Bisnis Ritel**

Pada awalnya penjualan ritel dilakukan secara *offline* di mana transaksi dilakukan secara langsung melalui tatap muka. Kemudian, muncullah telepon sebagai alat bantu untuk melakukan penawaran barang. Lahirnya internet memberikan peluang kemudahan digital untuk melakukan transaksi jual beli. Saat ini, pembeli dapat melakukan pembelian barang pada *webstie*. Pertumbuhan internet menstimulasi penggunaanya untuk semakin partisipatif, misalnya tumbuhnya jejaring sosial yang terjadi melalui interaksi antara individu pengguna web dan bukan dari kontrol perusahaan yang menjalankan situs web.

Ritel adalah industri berteknologi tinggi dengan pengecer yang makin banyak menggunakan teknologi komunikasi dan sistem informasi serta model analitis untuk meningkatkan efisiensi operasi dan meningkat'kan layanan pelanggan. Beberapa aplikasi teknologi pada bisnis ritel adalah:

- 1) Penggunaan situs web untuk menjual produk dan layanan kepada pelanggan.
- 2) Tersedianya *multichannel interface* (toko, situs web, dan katalog) yang sederhana dan mudah dipahami sehingga pelanggan dapat berinteraksi dengan penjual kapan saja dan dimana saja.
- 3) Toko masa depan yang menggunakan teknologi untuk memberikan pengalaman berbelanja yang lebih bermanfaat.
- 4) Penerapan teknologi sistem informasi geografis (SIG) untuk keputusan lokasi toko.
- 5) Aplikasi internet untuk manajemen sumber daya manusia yang efektif.
- 6) Sistem manajemen rantai pasok terintegrasi.
- 7) Teknologi RFID (identifikasi frekuensi radio) untuk meningkatkan efisiensi rantai pasok
- 8) Sistem kolaborasi, perencanaan, perkiraan, dan pengisian ulang (CFPR) untuk mengoordinasikan aktivitas pemasok dan pengecer.
- 9) Analisis basis data pelanggan untuk menentukan nilai umur pelanggan dan promosi kepada target pasar.

- 10) Implementasi program pemasaran untuk meningkatkan pembelian pelanggan.
- 11) Manajemen persediaan yang canggih melalui sistem yang terkomputersisasi dan terintegrasi.
- 12) Lelang terbalik dengan membalik peran penjual dan pembeli melalui penggunaan metode penawaran harga secara berulang.
- 13) Penggunaan sistem pendukung keputusan pwnngoptimalan keuntungan untuk menetapkan harga di pasar yang berbeda dan melakukan penurunan harga.
- 14) Pelatihan berbasis internet untuk karyawan toko.
- 15) Sistem pendukung keputusan untuk melakukan penjadwalan.
- 16) Teknologi sistem alarm untuk mengurangi pencurian dengan meletakkan *tag* pada produk
- 17) Membuat *planogram* untuk mengoptimalkan penjualan dan keuntungan dari kategori *merchandise*.
- 18) Papan nama digital untuk mengurangi biaya dan meningkatkan fleksibilitas pesan.
- 19) Kios di dalam toko, perangkat seluler, dan internet untuk meningkatkan layanan pelanggan.
- 20) Obrolan instan untuk melayani pelanggan *online*.



21) Otomatisasi transaksi dengan menggunakan mesin penjual (*vending machine*) dan toko tanpa kasir.<sup>23</sup>

**i. Macam-macam Administrasi dalam Bisnis Ritel**

Administrasi merupakan sebuah kegiatan yang terdapat di setiap perusahaan, yang bertujuan untuk keberhasilan dalam pengelolaan usaha. Untuk mengetahui hal-hal yang perlu dicatat dalam administrasi, pertama-tama harus ditelusuri semua kegiatan usaha yang dilakukan, kemudian dikelompokkan menurut jenis kegiatannya. Disamping itu perlu ditelusuri pula barang-barang dan hak milik lainnya yang berpengaruh terhadap operasi kegiatan usaha. Sistem pencatatan administrasi harus dikecualikan dengan jenis usahanya. Administrasi untuk bisnis berskala produksi seperti bisnis jasa, perdagangan, konsultan tidak memiliki pencatatan proses produksi. Sistem administrasi dan pencatatan yang dibutuhkan untuk setiap tahapan proses kegiatan usaha, antara lain sebagai berikut:

1) Pada Bagian Pembelian

- a) Surat menyurat (komersial) untuk mencari pemasok, permintaan harga, penawaran barang atau bahan baku.
- b) *Letter of Credit* (LC) yang harus disiapkan perusahaan yang mengadakan ekspor impor.
- c) Buku pembelian dan laporan pembelian.

---

<sup>23</sup>Rila, dkk, *Manajemen Bisnis Ritel*, (Malang: UB Press, 2022), hal. 4-6.

- d) Bukti pengiriman barang dari pemasok dan tanda terima barang.
  - e) Order pembelian termasuk faktur-faktur, kuitansi, tanda terima dokumen, materai, faktur PPN, PPh, dan lain-lain.
  - f) Catatan transaksi pembelian akan dibukukan oleh bagian akuntansi kemudian dilaporkan dalam bentuk laporan keuangan.
- 2) Pada Bagian Proses Produksi
- a) Semua kegiatan selama proses produksi dan hasil produksi perlu dilakukan pencatatan untuk digunakan sebagai bahan analisa, evaluasi, dan ditindaklanjuti.
  - b) Dalam proses produksi yang banyak dilakukan adalah pencatatan mutu dan hasil produksi.
  - c) Pencatatan biaya-biaya yang terjadi selama proses produksi berlangsung
  - d) Surat menyurat yang banyak dilakukan adalah pembuatan surat jalan.
- 3) Pada Bagian Pemasaran dan Penjualan
- a) Hasil dari kegiatan pemasaran dan penjualan adalah kegiatan transaksi sehingga pencatatan administrasi lebih mengarah ke proses penawaran, penjualan, dan pengiriman barang, penerimaan uang hasil penjualan.
  - b) Data penjualan dicatat dalam buku penerimaan uang atau piutang dagang.

- c) Catatan dari seluruh proses pemasaran dan penjualan nantinya akan dicatat kembali oleh bagian akuntansi untuk dihitung pendapatan, biaya, piutang, retur penjualan, dan lain-lain.

Adapun sistem pencatatan yang sering digunakan manajemen keuangan biasanya terdiri dari dua jenis, yaitu:

- a) Sistem Pencatatan secara Terus-menerus

Pada sistem pencatatan secara terus-menerus, semua kekayaan milik perusahaan dicatat secara berkesinambungan. Sistem pencatatan secara terus-menerus digunakan untuk mengadminitrasi:

- (1) Transaksi penjualan, pembelian, biaya, persediaan, produksi hutang, setoran modal, dan deviden (pembagian keuntungan)
- (2) Administrasi pajak dan surat-menyurat.

- b) Sistem Pencatatan secara Periodik

Sistem perhitungan secara fisik dilakukan pada waktu-waktu tertentu sehingga sistem administrasinya disebut sistem periodik. Sistem pencatatan secara periodik digunakan untuk mencatat:

- (1) Laporan rugi laba, laporan neraca.
- (2) Laporan perubahan modal.
- (3) Laporan posisi keuangan perusahaan dan arus kas perusahaan.
- (4) Laporan piutang.
- (5) Laporan prediksi penjualan sementara/tahunan.
- (6) Laporan keuangan bank.

(7) Laporan posisi kas perusahaan.

Untuk lebih jelasnya, macam-macam administrasi yang dibutuhkan dalam bisnis ritel adalah sebagai berikut:

a) Surat Menyurat

Surat adalah sarana komunikasi yang paling banyak diproduksi oleh kantor. Surat merupakan alat atau media komunikasi yang paling efektif. Pada umumnya di setiap perusahaan, pekerjaan tulis menulis berhubungan dengan surat menyurat dan pembuatan laporan. Menyusun surat dimulai dengan menyampaikan pesan yang ingin disampaikan kepada pembaca yang mencakup pikiran dan gagasan penulis. Berikut ini beberapa fungsi surat:

- (1) Alat bukti tertulis yang otentik, misalnya surat perjanjian, surat kuasa.
- (2) Alat pengingat/berpikir, surat yang telah diarsipkan.
- (3) Bukti historis, misalnya untuk mengetahui perkembangan masa lampau.
- (4) Pedoman/dasar bertindak, misalnya surat keputusan, surat perintah surat jalan.
- (5) Jaminan keamanan, misalnya surat keterangan jalan.
- (6) Duta atau wakil organisasi.
- (7) Barometer kemajuan kantor.

b) Dokumen Perusahaan

Semua dokumen yang terdapat di perusahaan perlu diarsipkan dengan baik untuk mempermudah proses pencarian. Semua dokumen yang terdapat di perusahaan sangat penting, baik yang dikeluarkan maupun yang masuk, dokumen perusahaan perlu disortir, disimpan, dan dicatat. Berikut ini contoh-contoh dokumen usaha:

- (1) Faktur
- (2) Kuitansi pembayaran
- (3) Berbagai surat penting; surat penawaran, surat pesanan, surat permintaan barang, surat perjanjian, dan lain-lain.
- (4) Nota
- (5) NPWP
- (6) SITU dan SIUP
- (7) ANDAL dan Neraca
- (8) Akta Pendirian Perusahaan
- (9) Dan lain-lain.

c) Kekayaan Perusahaan

Harta merupakan yang mempunyai bentuk (berwujud) maupun tidak berwujud (berupa hak) yang dapat dinilai dengan uang. Kekayaan perusahaan perlu berinvestaris dan dicatat dengan baik dan teliti. Pencatatan untuk kekayaan dan perubahannya secara

kontinu ke dalam jurnal, buku besar sedangkan pencatatan secara periodik ke dalam laporan keuangan.

Kekayaan perusahaan meliputi aktiva lancar dan aktiva tetap. Aktiva lancar adalah uang tunai dan harta lainnya yang dapat ditukar dengan uang tunai dengan segera. Aktiva lancar meliputi investasi, baik dalam bentuk saham maupun obligasi, tanah, gedung, kendaraan, mesin-mesin, furniture, hak merek, deposito bank, dan lain-lain.

d) Keuangan Perusahaan

Keuangan perusahaan harus dicatat secara kontinu, karena aktivitas bisnis ritel selalu menyangkut keuangan baik itu pembelian barang, pembayaran gaji pegawai, penerimaan dari hasil penjualan, membayar listrik, membayar telepon, dan lain-lain. Untuk kepentingan tersebut maka bisnis ritel perlu menyelenggarakan administrasi keuangan yang disebut juga pembukuan. Hasil dari pencatatan ini akan menghasilkan informasi mengenai keuangan bisnis ritel.

e) Catatan Kepegawaian

Catatan kepegawaian menjadi hal yang penting untuk diperhatikan oleh organisasi. Kesalahan dalam melakukan administrasi terutama mengenai administrasi karyawan akan berdampak serius bagi perusahaan. Apabila bagian administarsi melakukan kesalahan

seperti kesalahan dalam perekapan kehadiran, sehingga menyebabkan berkurangnya gaji yang diterima maka keadaan ini sangat mengecewakan karyawan. Oleh sebab itu, penyelenggaraan administrasi bagi karyawan sangat penting.

f) Catatan Gudang

Dalam melaksanakan tanggung jawab barang-barang digudang, kepala gudang harus menyelenggarakan administrasi gudang. Kepala gudang harus membuat catatan pembukuan yang sedemikian rupa sehingga bisa diketahui bahwa catatan barang-barang tersebut cocok dengan barang yang ada secara fisik. Kecocokan itu menyangkut jumlahnya, jenisnya, kapan diterimanya, nilainya, tempatnya di gudang dan lain sebagainya. Untuk kebutuhan tersebut kepala gudang harus membuat kartu gudang untuk setiap jenis barangnya. Kartu gudang diletakkan di atas tumpukan barang. Selain kartu barang, kepala gudang juga harus membuat kartu stok yang disimpan didalam kotak kartu disusun secara alfabetis.

g) Catatan Administrasi Pelanggan

Untuk meningkatkan usaha, perusahaan ritel harus membangun hubungan yang baik dengan pelanggan. Untuk kepentingan tersebut ritel harus memiliki data tentang pelanggan. Baik berupa identitas/profil pelanggan, histori transaksi, kesenangan pelanggan,

maupun keinginan atau harapan pelanggan yang belum bisa dipenuhi toko. Untuk kepentingan ini, ritel sekarang banyak menerbitkan *member card* yang fungsinya bisa memberi kemudahan kedua belah pihak.

Bagi pelanggan *member card* bisa digunakan untuk memperoleh fasilitas toko seperti diskon harga atau memperoleh program undian atau kuis khusus dengan hadiah berupa *merchandise* ataupun *voucher* belanja dengan nominal tertentu. Bagi beberapa pelanggan, berbelanja sambil membawa *membership card* merupakan symbol status yang bisa meningkatkan kepercayaan diri. selain itu, kartu member ini juga menjadi sebuah cara bagi mereka untuk menunjukkan kebanggaan mereka terhadap *brand* tertentu. Tentu saja, kartu anggota yang dibuat dengan bahan kertas tidak akan membawa *prestis* yang sama seperti kartu palstik yang terlihat lebih elegan.

Perusahaan yang memberikan kemudahan dalam bentuk *members card* pada konsumennya secara tidak langsung akan mengetahui data dari pemilik *member card*. Saat mendaftarkan keanggotaan, pelanggan akan menuliskan beberapa identitas diri termasuk alamat tempat tinggal, nomor ponsel, serta *e-mail*. Ritel dapat memanfaatkan data kontak ini untuk mengirimkan informasi mengenai penawaran-penawaran terbaik ataupun produk terbaru



yang dapat menarik minat pembelian berulang dalam jangka waktu pendek. Apabila perusahaan ritel mencetak *membership card* yang dilengkapi dengan *barcode*, maka perusahaan dapat dengan mudah mengumpulkan informasi tentang produk apa saja yang paling sering dibeli serta melacak waktu terbaik untuk memberikan potongan harga atau hadiah atas jumlah pembelian tertentu. Dengan adanya *membercard* ini bisa digunakan untuk mengisi data pelanggan dan mengetahui pelanggan yang loyal dan kurang loyal. Terlebih jika perusahaan menawarkan tingkat keanggotaan yang berbeda, *membership card* ini dapat mengidentifikasi setiap tingkat *membership* dengan mudah. Misalnya dengan menciptakan perubahan warna atau desain kartu yang menonjolkan masing-masing level keanggotaan. Data pelanggan bisa diperoleh dari Kartu Kredit atau Kartu Debit yang digunakan untuk belanja pelanggan.<sup>24</sup>

#### **j. Tindakan Melambungkan Harga**

Islam sangat tidak mentolerir semua tindakan yang akan melambungkan harga-harga dengan zalim. Beberapa praktik bisnis yang akan bisa menimbulkan melambungnya harga-harga tersebut yaitu sebagai berikut:

---

<sup>24</sup> Aris Purwantinah, "Pengelolaan Bisnis Ritel", (Gramedia Widiasarana Indonesia: 2021), hal. 6-20.

Larangan *maks* (pengambilan bea cukai/pungli). Pembebanan bea cukai sangatlah memberatkan dan hanya akan menimbulkan melambungnya harga secara tidak adil, maka islam tidak setuju dengan cara ini.

Larangan *najsy*. *Najsy* adalah sebuah praktek dimana seseorang pura-pura menawar barang yang didagangkan dengan maksud hanya untuk menaikkan harga, agar orang lain bersedia membeli dengan harga itu. Transaksi *najsy* diharamkan dalam perdagangan karena si penjual menyuruh orang lain memuji barangnya atau menawar dengan harga yang lebih tinggi, agar oranglain tertarik pula untuk membelinya. Tingkat permintaan yang terjadi tidak dihasilkan secara alamiyah.

Larangan *ba'I ba'dh 'ala ba'dh*. Praktek bisnis ini maksudnya adalah dengan melakukan lonjakan atau penurunan harga oleh seseorang dimana kedua belah pihak yang terlihat tawar menawar masih melakukan *dealing*, atau baru akan menyelesaikan penetapan harga.

#### **k. Prinsip Bisnis Ritel Syariah**

Prinsip ekonomi dan bisnis Islam bertujuan untuk menyejahterakan masyarakat secara adil dan seimbang karena dengan landasan ini para pihak yang terlibat dalam proses ekonomi tidak akan saling menindas atau mengeksploitasi satu sama lain. Pemahaman ritel menjadi sangat lekat dengan makna ritel dari kuantitas barang dalam jumlah besar seperti dozen atau pack menjadi kuantitas barang satuan. Bisnis ritel dapat diartikan sebagai semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa secara langsung kepada

konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan bukan penggunaan bisnis.<sup>16</sup> Untuk lebih jelasnya, karakteristik bisnis ritel Islam mengacu pada prinsip-prinsip muamalah sebagai berikut:

a. Rabbaniyah/ketuhanan.

Unsur Rabbaniyah ini merupakan unsur ketuhanan, dimana dalam bisnis ritel semuanya diniatkan beribadah kepada Allah Swt. Apabila kita sudah meyakini keesaan Allah Swt dan menjadikannya sebagai pegangan hidup, insya Allah dapat mencegah kita dari perbuatan yang tercela dalam dunia bisnis ritel.

b. Akhlaqiah/berasaskan etika yang baik.

Dalam catatan sejarah sudah sering dicontohkan bagaimana Rasulullah Saw melakukan proses bisnis. Misalnya, dalam berbisnis, para pihak tidak diperkenankan untuk menipu, mengoplos barang dagangan antara barang dagangan yang berkualitas baik dengan barang yang berkualitas jelek.

c. Al-waq'iyah/sesuai dengan kenyataan, apa adanya, tidak menutup-nutupi kekurangan atau cacatnya barang yang dijual. Sebagaimana perintah Rasulullah saw, misalnya ada orang yang menjual barang yang terdapat kecacatan, maka katakana kepada calon pembeli bahwa barang itu ada cacatnya, bukan malah sebaliknya menutup-nutupi dan berkata dengan jujur sesuai fakta. Jangan pula sekali-kali mengelabui orang yang punya niat baik-baik.

- d. Al-insaniyah/kemanusiaan. Prinsip ini mengajarkan agar jangan sampai kegiatan bisnis ritel Islam justru malah merusak tatanan hidup yang ada dimasyarakat atau malah menjadikan tatanan kehidupan masyarakat terganggu.

Dalam bisnis ritel, pemasaran mempunyai fungsi yang sangat penting dalam mencapai keberhasilan dan keberlangsungan usaha. Dalam mencapai keberhasilan pemasaran, setiap pelaku usaha perlu menyusun strategi pemasaran yang tepat, efektif dan efisien dengan mengkombinasikan elemen-elemen yang ada dalam bauran pemasaran.<sup>25</sup>

#### **l. Perkembangan Bisnis Ritel di Indonesia**

Ritel di Indonesia awalnya bersifat tradisional, seperti pasar, toko kelontong, serta warung. Perkembangan teknologi, kemajuan ekonomi, serta perubahan preferensi dan gaya hidup mendorong terjadinya evolusi bisnis ritel di Indonesia. Masyarakat menuntut adanya belanja yang nyaman, menyediakan fasilitas hiburan, dan menyediakan tempat makan. Hal tersebut memunculkan ritel-ritel modern.

Pada tanggal 23 April 1963, berdirilah Sarinah sebagai toko serba ada (toserba) modern pertama di Indonesia. Sarinah digagas oleh Soekarno dengan mengadopsi konsep dari negara Barat dan Jepang. Toserba ini tidak hanya berfokus memperoleh laba, tetapi juga sebagai penyeimbang harga kebutuhan

---

<sup>25</sup> Nandang Ihwanuddin & Arky Nafisah Beladiena, "Filosofi Bisnis Ritel Modern dalam Perekonomian Islam di Indonesia", *Jurnal Misykat*, Vol. 05, No. 02, Januari 2020.

pokok masyarakat. Akan tetapi, tujuan tersebut tidak tercapai karena kekacauan ekonomi dan inflasi akibat kejatuhan orde lama pada tahun 1966. Pada tahun 1970-an, Sarinah menjadi sebuah perusahaan dan mengalami perubahan orientasi menjadi pencari laba.

Keadaan ekonomi Indonesia yang kian meningkat menciptakan golongan kelas menengah dan orang kaya baru. Kondisi ini memicu lahirnya *supermarket* dan *department store* seperti Matahari, Hero, dan Ramayana. Ritel Indonesia makin berkembang dengan lahirnya *convenient store* dan *minimarket* seperti *Indomaret* dan *Alfamart*. Di era industri 4.0, bisnis ritel di Indonesia memanfaatkan platform sistem informasi digital melalui *e-tailin*, sebagai contoh Tokopedia, Shopee, dan Bukalapak.

## B. Penelitian Terdahulu

Agar lebih menambah kekuatan dan keilmiahan penelitian ini, maka peneliti mencantumkan beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan judul penelitian ini.

**Tabel 2**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul Peneliti	Hasil Penelitian
1	Sukran Jamil <sup>26</sup>	Dampak Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar	Pada penelitian ini menunjukkan bahwa dampak yang di alami

---

<sup>26</sup>Sukran Jamil,,Skripsi: *Dampak Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pasar Tradisional di Kota Mataram*, (Mataram: Universitas Muhammadiyah Mataram, 2021), Hal. 45.

		Tradisional di Kota Mataram.	oleh para pedagang sembako di pasar tradisional Pagutan setelah munculnya pasar modern yaitu konsumen mulai menurun, pendapatan mulai berkurang, rata-rata penurunan pendapatan para pedagang sembako di pasar Pagutan mencapai 50%.
2	Dian Sukma Dewi	Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pendapatan Para Pedagang Pasar Tradisional di Desa Tanggul Angin Kecamatan Punggul	Pada penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh pedagang pasar tradisional mengalami penurunan akibat adanya pasar modern.
3	Rahmat Kurniawan <sup>27</sup>	Analisis Dampak Toko Modern Terhadap Keberadaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah di Kota Padangsidempuan	Pada penelitian ini menunjukkan bahwa persepsi UMKM terhadap toko modern berdampak positif dan negatif.
4	Rusham	Analisis Dampak Pertumbuhan Pasar Modern Terhadap	Pada penelitian ini menunjukkan bahwa

<sup>27</sup>Rahmat Kurniawan, "Analisis Dampak Toko Modern Terhadap Keberadaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah di Kota Padangsidempuan", *Vol. IV, No. 1 Januari-Juni 2019*.

		Eksistensi Pasar Tradisional di Kabupaten Bekasi	pertumbuhan pasar modern cukup tinggi sedangkan pasar tradisional mengalami pertumbuhan tidak signifikan atau cukup rendah.
5	Endi Sarwoko	Dampak keberadaan pasar Modren terhadap kinerja pedagang pasar tradisional di wilayah Kabupaten Malang	Pada penelitian ini menunjukkan bahwa konsumen dipasar modren didominasi oleh konsumen toko/warung konsumen yang berbelanja dipasar tradisional untuk dijual lagi.

Dari penelitian diatas, ada persamaan dan juga perbedaan sebagai berikut:

- a. Persamaan penelitian ini dengan penelitian Sukran Jamil adalah sama-sama jenis penelitian kualitatif, sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi penelitiannya yaitu sukran jamil lokasi penelitiannya berada di pasar tradisonal kota mataram sedangkan penelitian ini berada di Kecamatan Padangsidimpuan Tenggara.
- b. Persamaan penelitian ini dengan penelitian Dian Sukma Dewi yaitu penelitiannya sama-sama kualitatif deskriptif sedangkan pembeda

penelitian ini terdapat pada sumber datanya yaitu primer, sekunder dan pada penelitian ini menggunakan sumber data primer.

- c. Persamaan penelitian ini dengan penelitian Rahmad Kurniawan yaitu terdapat pada lokasi penelitiannya yaitu di kota Padangsidempuan sedangkan pembeda pada penelitian ini menggunakan data primer, sekunder dan pada penelitian ini menggunakan sumber data primer.
- d. Persamaan penelitian ini dengan penelitian Rusham yaitu memiliki variabel yang sama yaitu dampak keberadaan pasar modern, sedangkan pembeda pada penelitian ini adalah terdapat pada lokasi penelitian yaitu di Kabupaten Bekasi sedangkan lokasi penelitian ini berada di padangsidempuan.
- e. Persamaan penelitian ini dengan penelitian Endi Sarwoko yaitu menggunakan variabel yang sama yaitu dampak keberadaan pasar modern sedangkan pembedanya terdapat pada teknik analisis datanya yaitu pada penelitian Endi Sarwoko menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif sedangkan penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif saja.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara Kota Padangsidempuan.

Waktu penelitian ini di mulai pada bulan Mei 2022 sampai dengan Juli 2023.

#### **B. Jenis Penelitian**

Penelitian ini termasuk ke dalam penelitian kualitatif bersifat deskriptif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme atau enterpretif, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan observasi, wawancara, dokumentasi), data yang diperoleh cenderung data kualitatif, analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif bersifat untuk memahami makna, memahami keunikan, mengkontruksi fenomena, dan menemukan hipotesis.<sup>28</sup>

Peneliti harus mendeskripsikan suatu objek, fenomena atau *setting* sosial yang akan dituangkan dalam tulisan yang bersifat naratif. Arti dalam penulisannya data dan fakta yang dihimpun berbentuk kata atau gambar daripada angka. Dalam penulisan laporan penelitian kualitatif berisi kutipan-

---

<sup>28</sup>Nurhadi, dkk., *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Bandung: CV MEDIA SAINS INDONESIA, 2020), hal. 28.

kutipan data (fakta) yang diungkap dilapangan untuk memberikan dukungan terhadap apa yang disajikan dalam laporannya.<sup>29</sup>

### **C. Subjek Penelitian**

Subjek penelitian pada penelitian ini adalah para pelaku ritel tradisional yang berada di Kota Padangsidimpuan untuk mendiskripsikan permasalahan penelitian mengenai Dampak Keberadaan ritel Modern Terhadap ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padang Sidimpuan Tenggara di Kota Padangsidimpuan.

### **D. Sumber Data**

Dalam penelitian ini menggunakan sumber data primer dan data sekunder.

#### **1. Data primer**

Data primer yaitu data yang langsung diperoleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian. Arti lain dari data primer adalah yang diperoleh dari sumber-sumber primer atau sumber asli yang memuat informasi atau data penelitian.<sup>30</sup>

Peneliti hanya dapat menggali dan memperoleh jenis data dari sumber pertama, baik itu informasi dari masyarakat, perguruan tinggi, pimpinan lembaga-lembaga, maupun pemerintah. Adapun data primer yang terdapat pada penelitian ini diperoleh langsung dari pedagang biasa dan karyawan ritel modern seperti indomaret, alfamidi dan swalayan yang berada di kelurahan Sihitang kec. Padangsidimpuan Tenggara.

---

<sup>29</sup>Albi Anggito & Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Sukabumi: CV Jejak, 2018), hal. 11.

<sup>30</sup>Rahmadi, *Pengantar Metodologi Penelitian*, (Banjarmasin: Antasari Press, 2011), hal. 71.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh) dan dicatat oleh pihak lain. Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan.

### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan peneliti untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan dari lapangan. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

#### 1. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan yang mengharuskan peneliti turun ke lapangan mengamati hal-hal yang berkaitan dengan ruang, tempat, pelaku, kegiatan, waktu, peristiwa, tujuan dan perasaan. Observasi dalam penelitian kualitatif berbeda dengan observasi dalam studi kuantitatif.<sup>31</sup> Observasi juga merupakan suatu proses yang tersusun dari berbagai proses psikologis dan biologis. Termasuk proses-proses pengamatan dan ingatan merupakan hal terpenting. Peneliti langsung melakukan pengamatan langsung ke lokasi penelitian yaitu dari kelurahan Sihitang kec. Padangsidempuan Tenggara.<sup>32</sup>

#### 2. Wawancara

---

<sup>31</sup> Ahmad Nizar, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Citapustaka Media, 2016), 143.

<sup>32</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hal. 224.

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Teknik pengumpulan data ini mendasarkan dari pada laporan tentang diri sendiri atau *self-report*, atau keyakinan pribadi.<sup>33</sup>

Jenis wawancara yang digunakan yaitu wawancara semi terstruktur guna mempermudah dalam pencapaian tujuan penelitian. Wawancara semi terstruktur merupakan wawancara dimana pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Partisipan diberi kebebasan seluas-luasnya untuk mengungkapkan apapun yang berkaitan dengan topik wawancara.<sup>34</sup>

### 3. Dokumentasi

Selain metode observasi dan wawancara, digunakan juga metode dokumentasi untuk memperoleh data dalam penelitian ini. Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi adalah pengambilan data yang diperoleh dari dokumen-dokumen.

Dengan teknik dokumentasi ini, peneliti ingin memperoleh data-data dan dokumen yang diperlukan peneliti dalam permasalahan penelitian

---

<sup>33</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hal.231.

<sup>34</sup>Samiaji Sarosa, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: PT Kanisius, 2021), hal. 23.

sehingga dapat mendukung dan menambah kepercayaan untuk keabsahan datanya. Dokumentasi dalam penelitian ini berupa catatan dan informasi yang didapat, dan arsip-arsip yang dimiliki oleh perusahaan.

## **F. Teknik Analisis Data**

Data kualitatif terdiri atas tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.

### **1. Reduksi data**

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data dilakukan selama penelitian berlangsung. Setelah peneliti di lapangan, sampai laporan tersusun. Reduksi data merupakan bagian dari analisis data dengan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang data yang tidak diperlukan, dan mengorganisasi data sehingga kesimpulan final dapat diambil dan diverifikasi. Data kualitatif dapat disederhanakan dan ditransformasi dengan berbagai cara; seleksi, ringkasan, penggolongan, dan bahkan ke dalam angka-angka.<sup>35</sup>

### **2. Penyajian data**

Penyajian data dalam penelitian kualitatif dilakukan dalam bentuk ikhtisar, bagan, hubungan antar kategori, pola lain-lain sehingga mudah

---

<sup>35</sup>Abd. Rahman Rahim, *Cara Praktis Penulisan Karya Ilmiah*, (Yogyakarta: Zahir Publishing, 2020), hal. 108.

dipahami pembaca. Data yang telah tersusun secara sistematis akan memudahkan pembaca memahami konsep, kategori serta hubungan dan perbedaan masing-masing pola atau kategori.

### 3. Kesimpulan

Langkah ketiga dalam model interaktif adalah pengambilan keputusan dan melakukan verifikasi. Pada penelitian kualitatif, kesimpulan awal yang diambil masih bersifat sementara, sehingga dapat berubah setiap saat apabila tidak didukung bukti-bukti yang sahih atau konsisten, maka kesimpulan yang diambil bersifat fleksibel.

Kesimpulan hasil penelitian harus dapat memberikan jawaban terhadap rumusan masalah yang diajukan. Selain memberikan jawaban atas rumusan masalah, kesimpulan juga harus menghasilkan temuan baru di bidang ilmu yang sebelumnya belum ada. Temuan tersebut dapat berupa deskripsi tentang suatu objek atau fenomena yang sebelumnya masih samar, setelah diteliti menjadi lebih jelas, dapat pula berupa hipotesis bahkan teori baru.<sup>36</sup>

### **G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data**

Untuk pengecekan keabsahan pada data penelitian, peneliti menggunakan teknik triangulasi dalam hal menguji keabsahan data. Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.<sup>37</sup> Triangulasi juga merupakan pendekatan analisis data dari berbagai

---

<sup>36</sup>Helaluddin, Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif*, 2019, hal. 124.

<sup>37</sup>Boedi Abdullah, DKK, *Metode Penelitian Ekonomi Islam (Muamalah)*, (Bandung, CV. Pustaka Setia, 2014), hlm. 220.

sumber. Dengan pencarian yang cepat untuk memperkokoh tafsiran dan meningkatkan kebijakan yang berbasis pada bukti.<sup>38</sup> Dalam teknik ini dapat membantu keabsahan data yang digunakan peneliti dalam penelitian. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Triangulasi sumber adalah menimbang kembali dan menguji derajat keyakinan informasi yang didapatkan dari berbagai pihak informasi yang diterima. Contohnya, membandingkan hasil pengamatan seperti wawancara dari pihak umum atau secara pribadi dengan apa yang kita lihat.
2. Triangulasi metode adalah mencari data lain tentang sebuah fenomena diperoleh dengan menggunakan metode yang berbeda yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi, hasil yang diperoleh dengan menggunakan metode ini dibandingkan dan disimpulkan sehingga memperoleh data yang bisa dipercaya.

---

<sup>38</sup>Ahmad Nizar Rangkuti, *Metodepenelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif Kualitatif PTK Dan Penelitian Pengembangan*, (Bandung: Citapustaka Media, 2016), hlm. 163.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Hasil Penelitian**

##### **1. Sejarah Bisnis Ritel di Indonesia**

Menilik sejarahnya, ritel Indonesia mulai berkembang pesat pada 1960-an. Toko ritel pertama di Indonesia berdiri pada 23 April 1963 bersamaan dengan dibukanya gedung Sarinah di Jalan M.H. Thamrin, Jakarta. Hal ini menjadi tonggak sejarah ritel Indonesia. Ritel pada era tersebut sudah mengarah pada ritel modern dengan mengadopsi konsep ritel dari negara-negara Barat dan dari Asia, khususnya Jepang. Perkembangan usaha ritel Indonesia tahun 90-an semakin mengalami peningkatan yang luar biasa. Banyak usaha ritel berdiri dengan menjual produk-produk unggulan dari berbagai belahan negara di dunia.

Selain itu, awal tahun 90-an juga menjadi titik awal perkembangan bisnis ritel. Salah satu perusahaan ritel milik Jepang, SOGO beroperasi di Jakarta dan mendapat atensi tinggi dari masyarakat. Sejak saat itu, bisa dibbilang usaha ritel pun menjadi kebutuhan bagi masyarakat dan erat kaitannya dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari hingga pemenuhan gaya hidup. Hingga saat ini usaha ritel terus mengalami perkembangan dan semakin dekat dengan masyarakat dibuktikan dengan semakin banyak bermunculan toko ritel berskala kecil hingga menengah yang bisa kita jumpai di hampir sudut kota hingga desa.<sup>39</sup>

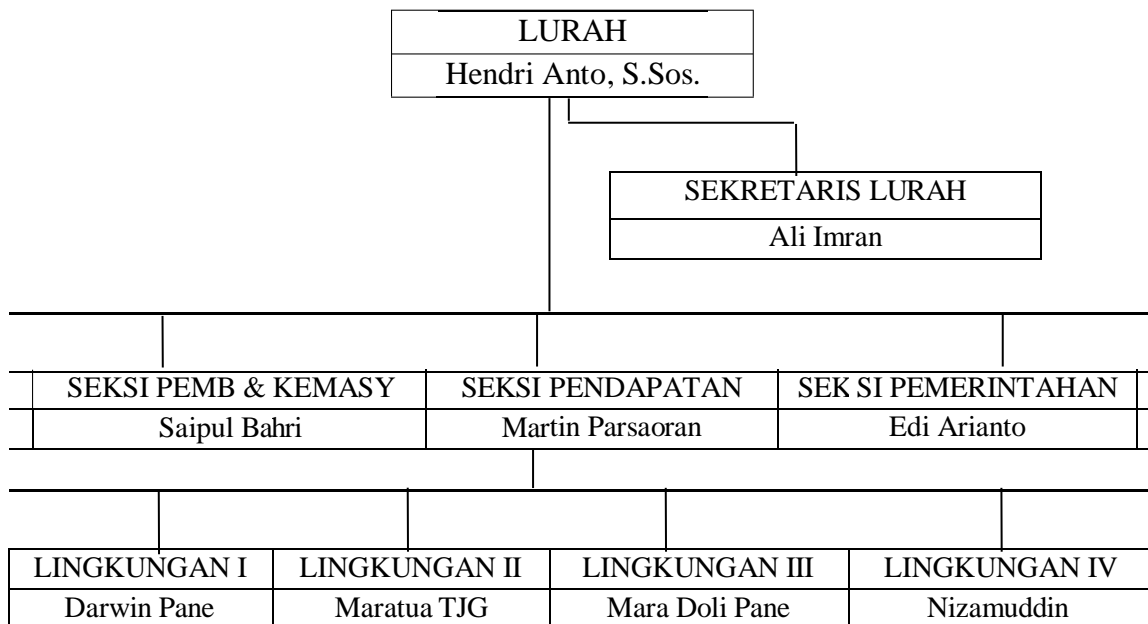
---

<sup>39</sup> Tika Ulfianinda, "Retail Indonesia: Sejarah, Jenis dan Strategi Bisnisnya", <https://www.mas-software.com>, Di akses pada Tanggal 2 Mei 2023 Pukul 19.00 WIB



## 2. Gambaran Umum Kelurahan Sihitang

Sihitang adalah salah satu kelurahan di Kecamatan Padangsidimpuan Tenggara, Kota Padangsidimpuan. Adapun Struktur Organisasi Kelurahan Sihitang kecamatan Padangsidimpuan Tenggara sebagai berikut:



### B. Hasil Penelitian

#### Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Ritel Tradisional di Kota Pangsidimpuan

Eksistensi ritel modern jenis minimarket ini ternyata telah menimbulkan dampak negatif sehingga mengurangi jumlah pembeli/ konsumen pada kios kecil/tradisional disekitarnya, dan mengakibatkan menurunnya kinerja dari UMKM tersebut. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara dengan beberapa pedagang ritel tradisional di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidimpuan Tenggara Kota Padangsidimpuan sebagai berikut:

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti bersama Bapak Muda selaku pedagang ritel tradisional di Kelurahan Sihitang mengatakan bahwa:

“Dengan adanya/berdirinya ritel modern/indomaret di Kelurahan Sihitang ini yaitu keberadaan ritel modern/indomaret ini cukup berpengaruh terhadap penjualan warung saya karena jarak dan warung yang begitu dekat dengan Indomaret. Kemudian pelanggan yang kita harapkan di lingkungan sihintang ini salah satunya mahasiswa, sementara mahasiswa itu pun sekarang beralih ke indomaret karena lebih murah dan lebih banyak macam produk. Sehingga berdampak juga ke pendapatan kita yang mengalami penurunan salah satunya karena dari segi waktu juga kita tutupnya sampai batas pukul 20.30 WIB. Sementara indomaret tutup pukul 23.15 WIB. Dampak lain yang ditimbulkan dengan adanya ritel modern terhadap usaha, contohnya seperti popmie kalau kita menjual pop mie harga modal kita Rp, 4500 berarti satu kardus kurang lebih 90ribuan, kalau di Indomaret seminggu sekali melakukan promo dan menjatuhkan harga mau sampai Rp 3700 diseduh pakai air menjadi Rp 4000 sehingga pelanggan beralih ke indomaret, itulah salah satu contoh dampaknya. Kemudian cara yang kita lakukan untuk menjaga kepuasan konsumen yaitu dengan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan, mengetahui kebutuhan pelanggan, menambah jenis barang dagangan dan juga menurunkan harga dari sebelumnya. Produk yang penurunannya drastic di toko kita setelah adanya indomaret ini salah satunya gula, harga gula di warung saya Rp 15.000 sementara di Indomaret Rp 13.200 jadi pelanggan beralih ke indomaret. Tetapi pelanggan tidak tahu kalau kemasan yang di indomaret timbangannya tidak sama dengan yang di warung, contoh produk lainnya seperti minyak makan dan bedak karena di indomaret lebih banyak variannya. Dan alasan pelanggan beralih menjadi pelanggan ritel modern/indomaret yaitu karena di indomaret sering melakukan promo contohnya beli satu gratis satu begitulah strategi promosi yang dilakukan indomaret sehingga membuat pelanggan tertarik belanja di indomaret kemudian juga karena produk di indomaret lebih lengkap. Pangsa pasar toko Bapak Muda hilang 30% setelah adanya ritel modern di kelurahan Sihitang. Harapan saya kepada pemerintah untuk melindungi ritel tradisional yaitu memperhatikan lokasi berdirinya ritel modern agar tidak berdekatan dengan ritel tradisional supaya tidak berdampak kepada ritel tradisional.”<sup>40</sup>

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti bersama Ibu Lisda selaku pedagang ritel tradisional di Kelurahan Sihitang yaitu:

“Saya berjualan di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidiempuan Tenggara Kota Padangsidiempuan kurang lebih 8 tahun. Menurut saya dengan adanya ritel modern ini sangat berdampak dan berpengaruh pada barang dagangannya kemudian dengan berdirinya ritel modern di Kelurahan Sihitang juga mengakibatkan berkurangnya konsumen/pelanggan saya,

---

<sup>40</sup>Hasil Wawancara dengan Bapak Muda Selaku Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , Pada Tanggal 16 Maret 2023 Pukul 11. 43 WIB.

sehingga saya mengalami penurunan pendapatan, misalnya pendapatan per hari kurang lebih 600 ribu rupiah semenjak adanya ritel modern menurun menjadi 400 ribu rupiah. Dampak lain yang ditimbulkan dengan adanya ritel modern ini terhadap usaha saya yaitu konsumen sering membandingkan harga di Indomaret/ritel modern dengan harga di warungnya. Kemudian cara yang dilakukan dalam menjaga kepuasan konsumen/pelanggan yaitu dengan menambah macam-macam produk barang sehingga apa yang diinginkan konsumen sudah ada di saya. Strategi yang dilakukan dalam menghadapi persaingan dengan ritel modern adalah dengan menurunkan harga dari biasanya tapi tidak melakukan promo karena dibandingkan ritel modern modal warung saya sangatlah minim. Produk yang penurunannya drastic di warung saya yaitu peralatan mandi seperti sabun karena kalau di Indomaret sangat beragam dan lengkap sedangkan di warung saya belum sepenuhnya selengkap yang di Indomaret. Pangsa pasar warung saya hilang setelah adanya ritel modern/indomaret ini yaitu sekitar 40%. Kemudian yang saya ketahui alasan pelanggan beralih menjadi pelanggan ritel modern/indomaret karena di indomaret sering melakukan promo/diskon seperti beli 2 gratis 1, juga produk/barang di indomaret jauh lebih lengkap daripada di warung Ibu Lisda. Harapannya semoga pemerintah lebih memperhatikan lagi para pedagang ritel tradisional.”<sup>41</sup>

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti bersama Ibu Ani selaku pedagang ritel tradisional di Kelurahan Sihitang yaitu:

“Saya sudah berjualan/berdagang di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara Kota Padangsidempuan kurang lebih 6 tahun. Tanggapan saya dengan berdirinya ritel modern ini yaitu mengalami dampak ekonomi yang buruk yang dimana mengakibatkan berkurangnya pelanggan/konsumen ke warung saya sehingga mengakibatkan penurunan pendapatan. Dampak lain yang saya rasakan yaitu pendapatan yang diputar untuk modal juga berkurang sehingga terkadang produk/barang yang tersedia di warung saya sedikit. Kemudian cara yang dilakukan dalam menjaga kepuasan konsumen serta strateginya dengan melakukan pelayanan yang baik kepada konsumen mencari tau apa kebutuhan konsumen dan melengkapinya. Produk yang mengalami penurunan drastis yaitu salah satunya mie instan karena di indomaret sangat banyak ragam mie instan tidak seperti di warung saya harganya juga ada yang lebih murah di Indomaret. Pangsa pasar warung saya mengalami penurunan terkadang sampai 35% setelah berdirinya ritel modern/indomaret ini. Alasan konsumen beralih menjadi pelanggan ritel modern/indomaret karena di indomaret apapun yang dicari pelanggan ada harganya juga terjangkau dan

---

<sup>41</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Lisda Selaku Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , Pada Tanggal 16 Maret 2023 Pukul 13.15 WIB.

sering melakukan promo. Harapannya kepada pemerintah agar melindungi ritel tradisional ini dengan mengurangi berdirinya ritel modern.”<sup>42</sup>

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti bersama Ibu Idah selaku pedagang ritel tradisional di Kelurahan Sihitang mengatakan bahwa:

“Saya berdagang di kelurahan Sihitang sudah 8 tahun. Tanggapan saya dengan berdirinya ritel modern/indomaret di kelurahan Sihitang ini yaitu berdampak negatif yang dimana para pelanggan yang biasanya datang berbelanja ke warung saya kini berkurang kemudian pendapatan saya juga sangat jauh merosot yang mengakibatkan kadang kekurangan modal untuk berbelanja sehingga pernah meminjam ke saudara untuk menambah modal. Kemudian cara yang saya lakukan dalam menjaga kepuasan pelanggan dan strategi yang dilakukan yaitu dengan menjalin hubungan yang baik, memberikan rekomendasi kepada pelanggan yang terkadang memilih diantara dua produk, kemudian juga memperbanyak ragam produk untuk dijual. Produk yang mengalami penurunan yang drastis yaitu bedak, alat tulis karena di indomaret lebih lengkap dan banyak pilihan. Pangsa pasar toko/warung yang hilang setelah adanya ritel modern ini kadang sampai 50%. Kemudian alasan pelanggan beralih ke indomaret karena jam buka di indomaret lebih lama sehingga mau kapanpun pelanggan berbelanja masih bisa atau tidak terburu-buru karena takut tutup dan juga di indomaret menyediakan cara bayar pakai kartu apabila tidak ada uang cash masih tetap bisa berbelanja dengan kartu. Harapannya pemerintah melindungi para pedagang ritel tradisional ini dengan cara membuat program kunjungan ke pedagang ritel tradisional dan mendengarkan keluhan mereka terhadap adanya ritel modern kemudian memberikan solusi atau kebijakan.”<sup>43</sup>

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti bersama Ibu Dona selaku pedagang ritel tradisional di Kelurahan Sihitang:

“Saya memulai usaha/ berdagang di kelurahan Sihitang ini baru 2 tahun tetapi sudah merasakan dampak berdirinya ritel modern/indomaret di kelurahan Sihitang ini sehingga mengalami ekonomi yang menurun dikarenakan pelanggan/konsumen yang berkurang dari sebelumnya dan menyebabkan penurunan pendapatan. Dampak lain yang saya rasakan yaitu terkadang adanya produk yang mengalami kadaluarsa karena terlalu lama tidak laku. Kemudian strategi yang saya lakukan dalam menjaga kepuasan konsumen dan strategi dalam menghadapi ritel modern yaitu dengan menambah modal usaha sehingga produk/barang yang tersedia lengkap dari sebelumnya, mencari grosir yang lebih murah dari sebelumnya sehingga bisa melakukan penurunan harga jual. Produk yang mengalami penurunan yaitu sabun dan bedak karena di indomaret macam-macam produk tersebut

---

<sup>42</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Ani Selaku Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , Pada Tanggal 18 Maret 2023 Pukul 14. 15 WIB.

<sup>43</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Idah Selaku Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , Pada Tanggal 16 Maret 2023 Pukul 11. 30 WIB.

lebih lengkap sehingga banyak pilihan. Pangsa pasar warung saya berkurang sampai 27% setelah adanya ritel modern/indomaret ini. Dan harapannya kepada pemerintah agar meminimalisir berdirinya ritel modern.”<sup>44</sup>

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti bersama Ibu Lili selaku pedagang ritel tradisional di Kelurahan Sihitang:

“Saya berjualan/berdagang di kelurahan Sihitang hampir 6 tahun. Tanggapannya dengan adanya ritel modern ini/indomaret ini yaitu berdampak tidak baik karena menyebabkan berkurangnya pelanggan ke saya sehingga mengalami penurunan pendapatan dari sebelum berdirinya ritel modern/indomaret ini. Cara yang saya lakukan dalam menjaga kepuasan konsumen yaitu dengan mencari tau keinginan dan keperluan konsumen/pelanggan bersikap ramah dalam melakukan pelayanan karena dari sikap kita juga berdampak kepada konsumen jika ingin berbelanja ke warung kita. Strategi yang dilakukan adalah dengan melengkapi produk barang sesuai kebutuhan konsumen. Produk yang mengalami penurunan drastis yaitu makanan seperti roti karena di indomaret macam-macam rasa roti lebih banyak sehingga terkadang roti yang diwarung saya lapuk dan tidak bisa untuk dijual lagi karena kelamaan tidak laku. Pangsa pasar toko saya turun yaitu kurang lebih 30% dari sebelumnya. Kemudian alasan para pelanggan beralih ke indomaret yaitu karena di indomaret sering melakukan promo dan diskon sehingga pelanggan tertarik berbelanja di indomaret, produk/barangnya juga jauh lebih lengkap dan harganya terjangkau. Harapannya kepada pemerintah untuk melindungi ritel tradisional ini yaitu dengan memberi kebijakan untuk tidak mendirikan ritel modern/indomaret seperti di daerah Sumbar dan kabupaten Madina.”<sup>45</sup>

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti bersama Ibu Risma selaku pedagang ritel tradisional di Kelurahan Sihitang:

“Saya telah berdagang di kelurahan Sihitang selama 4 tahun. Tanggapannya dengan adanya ritel modern ini yaitu lumayan berdampak terhadap warungnya yang dimana dampak tersebut adalah berkurangnya pelanggan yang biasa datang berbelanja ke warung saya beralih ke indomaret sehingga berakibat penurunan pendapatan dari sebelumnya. Cara yang dilakukan untuk menjaga kepuasan konsumen dan strategi yang dilakukan dalam menghadapi ritel modern ini yaitu dengan memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen kemudian menanyakan keluhan konsumen/pelanggan terhadap warungnya baik itu dari segi produk/barang sehingga saya dapat memperbaiki dan melengkapi produk/barangnya sesuai kebutuhan pelanggan. Produk yang mengalami penurunan drastis yaitu

---

<sup>44</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Dona Selaku Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , Pada Tanggal 18 Maret 2023 Pukul 11. 00 WIB.

<sup>45</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Lili Selaku Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , Pada Tanggal 20 Maret 2023 Pukul 13. 40WIB.

snack dan alat mandi yang dimana kalau di indomaret ragamnya lebih banyak dan lengkap. Pangsa pasar warung berkurang/turun setelah adanya ritel modern ini yaitu terkadang 30%. Kemudian harapannya kepada pemerintah untuk melindungi ritel tradisional yaitu sebelum memberikan izin berdirinya ritel modern agar terlebih dahulu mempertimbangkan apa dampaknya terhadap para pedagang ritel tradisional yang dapat mengakibatkan penurunan ekonomi terhadap pelaku ritel tradisional.”<sup>46</sup>

Hasil wawancara Peneliti bersama Ibu Siti selaku pedagang ritel tradisional:

“Saya sudah berdagang di kelurahan Sihitang selama kurang lebih 5 tahun. Kemudian tanggapannya terhadap berdirinya ritel modern/indomaret di kelurahan Sihitang ini yaitu mengakibatkan dampak negative terhadap ekonomi saya yang dimana sebelumnya pelanggan ke warung saya cukup ramai tapi sekarang berkurang disebabkan ritel modern//indomaret di kelurahan Sihitang ini sehingga pendapatan saya otomatis juga menurun. Cara yang saya dalam menjaga kepuasan pelanggan dan strategi yang dilakukan adalah dengan menurunkan harga dari sebelumnya, menambah jam buka atau memperlama warung tutup yang dimana biasanya tutup tengah 9 malam sekarang jam 10 malam. Produk yang mengalami penurunan drastis salah satunya yaitu sabun, mie instan yang dimana macam-macam sabun ataupun rasa mie instan di warung saya minim dan lebih lengkap di indomaret sehingga pelanggan beralih ke indomaret. Pangsa pasar warung saya yang hilang setelah adanya ritel modern/indomaret ini yaitu sebesar 35%. Alasan pelanggan beralih ke indomaret yaitu karena suasana di indomaret yang lebih nyaman yang difasilitasi *ac* kemudian cara bayar di indomaret juga sudah pakai teknologi sehingga lebih cepat dan juga produk/barang di indomaret jauh lebih lengkap. Harapannya kepada pemerintah untuk menjaga ritel tradisional ini yaitu agar memperhatikan jarak antara ritel modern dan tradisional dengan strategi tempatnya yang pas dampaknya juga bakalan tidak terlalu berpengaruh.”<sup>47</sup>

Hasil wawancara Peneliti bersama Ibu Maryam selaku pedagang ritel tradisional:

“Saya mulai berdagang kurang lebih 8 tahun di kelurahan Sihitang. Tanggapannya terhadap adanya ritel modern ini di kelurahan Sihitang yaitu dapat berdampak buruk terhadap para pedagang kecil/ritel tradisional yang beradas di kelurahan Sihitang yang dimana dampak tersebut adalah berkurangnya pelanggan/konsumen dari sebelum adanya ritel modern ini sehingga mengakibatkan menurunnya pendapatan saya. Dampak lainnya adalah beberapa produk tidak bisa dijual lagi karena sudah lama tidak laku

---

<sup>46</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Risma Selaku Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , Pada Tanggal 20 Maret 2023 Pukul 13.15 WIB.

<sup>47</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Siti Selaku Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , Pada Tanggal 28 Maret 2023 Pukul 15.30 WIB.

dan kadaluarsa sehingga mengakibatkan kerugian. Cara yang saya lakukan serta strategi yang dilakukan dalam menghadapi ritel modern ini yaitu peka terhadap lingkungan ataupun pelanggan yang dimana lebih memperhatikan lagi kebutuhan pelanggan juga melakukan pelayanan terbaik. Produk yang mengalami penurunan yaitu gula pasir, sabun, dan juga makanan ringan. Kemudian pangsa pasar warung saya hilang semenjak adanya ritel modern ini yaitu 25%. Adapun alasan pelanggan beralih ke ritel modern/indomaret karena produk/barang di indomaret jauh lebih lengkap dan bervariasi kemudian juga sering melukan diskon/promo sehingga menarik minat pelanggan dan jam buka di indomaret juga lebih lama mereka juga menyediakan tempat tongkrongan di depan. Harapannya kepada pemerintah untuk melindungi ritel tradisional ini yaitu dengan mengurangi berdirinya ritel modern apalagi di daerah yang kecil karena dapat berdampak negative terhadap ekonomi para pedagang ritel tradisional.”<sup>48</sup>

Hasil wawancara Peneliti bersama Ibu Lusi selaku pedagang ritel tradisional:

“Saya sudah 7 tahun berdagang di kelurahan Sihitang. Tanggapan saya terhadap adanya ritel modern di kelurahan Sihitang ini yaitu tidak terlalu berdampak dikarenakan jarak antara indomaret dengan warung saya yang cukup jauh tapi juga tetap mengalami penurunan penjualan meskipun tidak begitu banyak dikarenakan beberapa pelanggan warung saya beralih ke indomaret/ritel modern yang ada di kelurahan Sihitang. Kemudian cara yang saya lakukan dalam menjaga kepuasan konsumen serta strategi yang dilakukan dalam menghadapi ritel modern yaitu dengan lebih melengkapi produk/barang yang lumayan lengkap menjadi lebih lengkap lagi, menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan dan sesekali memberikan diskon terutama kepada pelanggan tetap saya. Produk yang mengalami penurunan drastis yaitu sabun dan bedak yang dimana produk ini lebih lengkap di indomaret dan harganya yang mungkin beda sedikit lebih murah di indomaret karena modal indomaret dibandingkan warung kita lebih murah juga itulah sebabnya produk tersebut menurun. kemudian pangsa pasar warung saya hilang kurang lebih 15%. Alasan beberapa pelanggan beralih ke indomaret Karena sistem bayar yang mudah, indomaret juga menyediakan mesin untuk menarik uang atau mentransfer uang, kemudian juga produk di indomaret yang lebih lengkap dan banyak promo. Harapannya kepada pemerintah untuk melindungi ritel tradisional yaitu dengan mengatur tempat yang strategis dalam mendirikan ritel modern sehingga tidak berdampak terhadap para pedagang kecil/ritel tradisional.”<sup>49</sup>

---

<sup>48</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Maryam Selaku Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , Pada Tanggal 28 Maret 2023 Pukul 09.25 WIB.

<sup>49</sup> Hasil Wawancara dengan Ibu Lusi selaku Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , Pada Tanggal 28 Maret 2023 Pukul 09.00 WIB.

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan secara umum bahwa dampak keberadaan ritel modern terhadap ritel tradisional di kelurahan sihitang yaitu mengalami penurunan pendapatan karena pelanggan di warung/ritel tradisional beralih ke indomaret karena produk/barang di indomaret lebih lengkap dan sering melakukan promo dan diskon sehingga pelanggan tertarik untuk berbelanja disana. Kemudian strategi yang dilakukan para pedagang ritel tradisional yaitu dengan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan, mengetahui kebutuhan pelanggan, melengkapi produk/barang dan menurunkan harga dari sebelumnya. Harapannya kepada pemerintah dalam melindungi ritel tradisional yaitu dengan meminimalisir dan mengatur tempat strategis dalam mendirikan ritel modern sehingga mengurangi dampak terhadap ritel tradisional.

**Tabel IV.1**  
**Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Ritel Tradisional**  
**di Kelurahan Sihitang**

No.	Negatif	Positif
1	Penurunan pendapatan	Memacu semangat untuk bekerja lebih giat
2	Pelanggan berkurang	Mendorong untuk meningkatkan pelayanan
3	Pesaing meningkat	Memberikan motivasi tinggi dan meningkatkan inovatif



### C. Pembahasan Hasil Penelitian

Dalam bab ini peneliti akan memaparkan hasil penelitian dan pembahasan, sesuai dengan permasalahan yang dirumuskan mengenai judul yang diangkat oleh peneliti: Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Ritel Tradisional di Kota Padangsidempuan (Studi Kasus di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara).

Bisnis ritel merupakan kegiatan penjualan barang yang dilakukan secara eceran pada berbagai tipe gerai, seperti pasar, kios, *department store*, butik dan lain-lain yang umumnya dipergunakan langsung. Bisnis ritel di era modern mengalami perkembangan yang sangat pesat hingga saat ini. Mengingat pangsa pasar dan kebutuhan masyarakat juga semakin tinggi. Ritel Tradisional adalah ritel yang menjual berbagai produk eceran dalam ruang lingkup yang masih sederhana, dimana produk barang dijual hanya beberapa macam dan masih terdapat tawar menawar dalam kegiatan jual beli.

dampak keberadaan ritel modern terhadap ritel tradisional di kelurahan sihitang yaitu mengalami penurunan pendapatan karena pelanggan di warung/ritel tradisional beralih ke indomaret karena produk/barang di indomaret lebih lengkap dan sering melakukan promo dan diskon sehingga pelanggan tertarik untuk berbelanja disana. Kemudian strategi yang dilakukan para pedagang ritel tradisional yaitu dengan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan, mengetahui kebutuhan pelanggan, melengkapi produk/barang dan menurunkan harga dari sebelumnya. Harapannya kepada pemerintah dalam melindungi ritel tradisional yaitu dengan meminimalisir dan

mengatur tempat strategis dalam mendirikan ritel modern sehingga mengurangi dampak terhadap ritel tradisional.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu penelitiannya sama-sama kualitatif deskriptif sedangkan perbedaan penelitian ini terdapat pada sumber datanya yaitu primer, sekunder dan pada penelitian ini menggunakan sumber data primer dan juga perbedaan pada lokasi penelitiannya.

#### **D. Keterbatasan Penelitian**

Pada penelitian ini dilakukan beberapa langkah sedemikian agar menghasilkan penelitian yang sebaik mungkin, namun dalam proses untuk menghasilkan yang sempurna sangatlah sulit, hal ini peneliti memiliki beberapa keterbatasan pada saat melakukan penelitian.

Berikut ini beberapa keterbatasan dalam proses penelitian:

1. Peneliti hanya membahas tentang ritel tradisional dan ritel modern
2. Keterbatasan dalam penemuan tentang buku-buku ritel tradisional dan ritel modern, Meski demikian peneliti tetap berusaha dengan segenap kemampuan yang peneliti miliki agar keterbatasan yang dihadapi tidak mengurangi makna maupun hasil dari penelitian ini. Akhirnya dengan segala upaya dan kerja keras serta bantuan semua pihak, penulisan karya ilmiah dalam bentuk skripsi ini dapat diselesaikan

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara disimpulkan sebagai berikut:

Ritel atau bisnis eceran merupakan salah satu cara pemasaran produk meliputi semua kegiatan yang meleibatkan penjualan barang secara langsung ke konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan bukan bisnis. dampak keberadaan ritel modern terhadap ritel tradisional di kelurahan sihitang yaitu mengalami penurunan pendapatan karena pelanggan di warung/ritel tradisional beralih ke indomaret karena produk/barang di indomaret lebih lengkap dan sering melakukan promo dan diskon sehingga pelanggan tertarik untuk berbelanja disana. Kemudian strategi yang dilakukan para pedagang ritel tradisional yaitu dengan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan, mengetahui kebutuhan pelanggan, melengkapi produk/barang dan menurunkan harga dari sebelumnya.

#### **B. Saran**

Dari hasil penelitian maka peneliti memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi pedagang ritel tradisional diharapkan dapat mempertahankan kualitas produk yang dijualnya, memperhatikan kebersihan lokasi ritel tradisional yang juga turut menentukan kualitas produk yang dijual dari sisi kesehatan dan kehygienisan produk.

2. Bagi Pemerintah sebagai regulator juga sebaiknya menjaga agar harga barang kebutuhan yang dijual di ritel tradisional tidak jauh berbeda dengan di ritel modern.
3. Bagi masyarakat maupun pemerintah diharapkan berpartisipasi dalam hal pengawasan pelaksanaan PP RI no. 112 tahun 2007 tentang penataan dan pembinaan pasar tradisional, pusat perbelanjaan dan toko modern. Karena sesungguhnya pemerintah telah mengatur tata letak yang diperbolehkan untuk membangun suatu ritel modern atau tradisional dalam bentuk Peraturan Presiden. Perlu dilakukan selanjutnya adalah pengawasan intensif oleh pemerintah maupun masyarakat agar tidak ada pihak-pihak yang dirugikan.
4. Bagi peneliti selanjutnya, agar dapat menemukan kembali penelitian ini di waktu mendatang, diketahui bagaimana nanti perkembangannya dan menjadikan penelitiannya lebih baik lagi

## DAFTAR PUSTAKA

- Adriyanto, Rizky, Dkk, *Space Syntax Kesesuaian Lokasi Ritel Modern Berdasarkan Analisis Space Syntax*, Semarang: Yayasan Kita Menulis, 2020.
- Al-Qur'an Kemenag Edisi Penyempurnaan 2019*.
- Aliyah, Istijabatul, "Pemahaman Konseptual Pasar Tradisional Di Perkotaan," *Cakra Wisata* 18, no. 2, 2017.
- Anggito, Albi & Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Sukabumi: CV Jejak, 2018.
- Ani Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , 18 Maret 2023.
- Arianty, Nel , "Analisis Perbedaan Pasar Modern dan Pasar Tradisional Ditinjau dari Strategi Tata Letak (Lay Out) dan Kualitas Pelayanan Untuk Meningkatkan Posisi Tawar Pasar Tradisional, *Jurnal Manajemen & Bisnis*, Vol. 13, No. 1, April 2013.
- Ariefah Sundari, Ahmad Yani Syaikhudin, *Manajemen Ritel*, Sekaran: *Academia Publication*, 2021.
- Aris Purwantinah, "Pengelolaan Bisnis Ritel", Gramedia Widiasarana Indonesia: 2021
- Christian F. Guswai, *How to Operate Your Store Effectively Yet Efficiently*, 2013.
- Dianur Hikmawati dan Chaikal Nuryakin, "Keberadaan Ritel Modern dan Dampaknya terhadap Pasar Tradisional di DKI Jakarta", *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia*, Vol. 17, No. 2 Januari 2017.
- Dona Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , 18 Maret 2023.
- Dwiyanda, Ongky, Martha, "Pengaruh Produk, Harga, Tempat, Promosi Ritel Modern Terhadap Keberlangsungan Usaha Ritel Tradisional di Gresik", *Jurnal JESTT* Vol. 2, No. 9 September 2015.
- Elviani, Desi, *Dampak Sosial Program Campus Social Responsibility di Kecamatan Semampir Kota Surabaya*, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik: Universitas Airlangga, 2017.
- Fanataf, Pantius, A. dkk, "Analisis Keterjangkauan Masyarakat Terhadap Pasar Tradisional di Kota Manado", *Jurnal Spasial*, Vol. 7, No. 2, 2020.
- Fitriyani, Jelly, *Perlindungan Hukum Terhadap Keberlangsungan Usaha Kecil dan Pasar Tradisional atas Kehadiran Ritel Modern*, Repository UHN: Medan, 2021.

Harmon Chaniago, dkk, "Faktor Kunci Keberhasilan Ritel Modern di Indonesia", *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis* Vol.7 No.2, Desember 2019, hal. 202.

Herlina, Uni, *Analisis Pendapatan Pedagang Sebelum dan Sesudah Relokasi Pasar*, (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam: Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, 2018.

<https://accurate.id>.

<https://www.akuntansilengkap.com>

<http://eprints.radenfatah.ac.id>.

<https://kbbi.lektur.id>.

<https://m.mediaindonesia.com>.

Idah Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , 16 Maret 2023.

Irawati, Irma, *Analisis Preferensi Konsumen dalam Berbelanja di Pasar Tradisional dan Pasar Modern di Kota Makassar*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam: Universitas Islam Negeri Aluddin Makassar, 2019.

Jamil, Sukran, *Dampak Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pasar Tradisional di Kota Mataram*, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik: Universitas Muhammadiyah Mataram, 2021.

Kurnianto, Tri, Bambang, "Dampak Sosial Ekonomi Masyarakat Akibat Pengembangan Lingkar Wilis di Kabupaten Tulungagung", *Jurnal Agribisnis Fakultas Pertanian Unita*, Oktober 2017.

Kurniawan, Rahmat, "Analisis Dampak Toko Modern Terhadap Keberadaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah di Kota Padangsidempuan", *Vol. IV, No. 1 Januari-Juni 2019*.

Lili Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , 20 Maret 2023.

Lisda Selaku Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang, 16 Maret 2023.

Lusi Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , 28 Maret 2023.

Maryam Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , 28 Maret 2023.

Masyhuri, Mahmudah, "Analisis Dampak Pasar Modern Terhadap Pasar Tradisional Sleko di Kota Madiun", *Jurnal Akuntansi dan Pendidikan*, Vol. 6, No. 1, April 2017.

Mulyadi, Dedi Mulyadi, *Pemberdayaan Pasar Tradisional*, Media Sains Indonesia, 2021.

- Nizar, Ahmad, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: Citapustaka Media, 2016.
- Nurhadi, dkk., *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Bandung: CV Media Sains Indonesia, 2020.
- Ramadhy, Alvin, *Implementasi Peratruran Presiden Nomor 112 Tahun 2007 Tentang Penataan Pasar Tradisional ditinjau dari Perspektif Fiqih Siyazah Studi di Pasar Sibuhuan Kabupaten Padang Lawas*, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum: Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, 2019.
- Rahmadi, *Pengantar Metodologi Penelitian*, Banjarmasin: Antasari Press, 2011.
- Rahmanilah, Anih, “Pengertian Pasar Secara Umum”, (<http://pengertianplus.blogspot.co.id/2015/09/pengertian-pasar.html>).
- Rahmat Kurniawan, “Analisis Dampak Toko Modern Terhadap Keberadaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah di Kota Padangsidempuan”, *Vol. IV, No. 1 Januari-Juni 2019*.
- Rahmi, Ain, “Mekanisme Pasar dalam Islam”, *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol. 4, No.2 2015.
- Rahim, Abd, Rahman, *Cara Praktis Penulisan Karya Ilmiah*, Yogyakarta: Zahir Publishing, 2020.
- Risma Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , 20 Maret 2023.
- Rila, dkk, *Manajemen Bisnis Ritel*, Malang: UB Press, 2022.
- Rusydi Fauzan, dkk, *Manajemen Ritel*, Padang: PT Global Eksekutif Teknologi, 2023.
- Sabatiny, Sabrina, Rita Martini, “Perkembangan Pasar Tradisional dan Keberadaan Pasar Modern di Kota Palembang”, *Eksistensi*, Vol. 7, No.1, Januari-Juni 2018.
- Sari, Bidah, *Dampak Penggunaan Android Terhadap Perilaku Remaja di Desa Gading Kecamatan Barumun Barat Kabupaten Padang Lawas*, Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi: Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, 2022.
- Sarosa, Samiaji, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: PT Kanisius, 2021.
- Siti Pedagang Ritel Tradisional di Kelurahan Sihitang , 28 Maret 2023.
- Skripsi Afdiyah Sarifatul Zaeny, *Dampak Keberadaan Toko Ritel Modern Terhadap Pendapatan UMKM di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal*, Program Stusi DIII Akuntansi: Politeknik Harapan Bersama, 2021

- Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung:Alfabeta, 2016.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2017.
- Sukran Jamil,,Skripsi: *Dampak Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pasar Tradisional di Kota Mataram*, Mataram: Universitas Muhammadiyah Mataram, 2021.
- Sundari, Ariefah, Ahmad Yani Syaikhudin, *Manajemen Ritel*, Sekaran: *Academia Publication*, 2021.
- Suryaningsih, Anik, “Dampak Media Sosial Terhadap Prestasi Belajar Peserta Didik”, *Jurnal Wahana Didaktika*, Vol.17, No.3, September 2019.
- Tri Joko Utomo, “Persaingan Bisnis Ritel: Tradisional VS Modern”, *Jurnal Fokus Ekonomi*, Vol. 6, No. 1 Juni 2011.
- Widodo, Sugeng, Ferdina Watiningsih, “Peran Pasar Tradisional dan Pasar Kontemporer Sebagai Karakteristik Bangsa dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Lingkungan Kota Tangerang Selatan”, *Jurnal Ilmiah Feasible*, Vol. 2, No.1, Februari 2020.
- Wijaya, Hengki, Helaluddin, *Analisis Data Kualitatif*, 2019.
- Zaeny, Sarifatul, Afdiyah, *Dampak Keberadaan Toko Ritel Modern Terhadap Pendapatan UMKM di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal*, Program Studi DIII Akuntansi: Politeknik Harapan Bersama, 2021.
- Zaenuri, Ahmad, *Pendidikan Karakter Melalui Konsep Boarding School*, Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani, 2021.



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### A. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama Lengkap : Muhammad Ashari
2. Tempat /Tgl Lahir : Sayur Matua/ 05 Januari 2000
3. Agama : Islam
4. Jenis Kelamin : Laki-laki
5. Alamat : Sayurmatua, Kec, Naga Juang,  
Kab, Mandailing Natal
6. Email : [azharimatupang@gmail.com](mailto:azharimatupang@gmail.com)
7. No. Handphone 085297093427

### B. LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

1. SD Negeri 058 Banua Sayurmatua (2011-2012)
2. SMP Negeri 1 Naga Juang (2012-2015)
3. SMA Negeri 1 Naga Juang (2015-2018)\
4. Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary  
Padangsidempuan (2018-2023)

### C. LATAR BELAKANG ORGANISASI

Himpunan Mahasiswa Islam

### D. MOTTO HIDUP

Selagi bisa bantu di bantu

**LAMPIRAN WAWANCARA  
DENGAN PEDAGANG RITEL TRADISIONAL**

1. Nama Pedagang? Sudah berapa lama anda berjualan di Kelurahan Sihitang?
2. Bagaimana tanggapan anda dengan adanya/berdirinya ritel modern?
3. Apakah ada pengaruh berdirinya ritel modern pada barang dagangan anda? Jelaskan!
4. Apakah berdirinya ritel modern berpengaruh pada jumlah konsumen anda? Jelaskan!
5. Apakah anda mengalami penurunan pendapatan dengan adanya ritel modern? Jelaskan!
6. Adakah dampak lain yang ditimbulkan dengan adanya ritel modern terhadap usaha anda?
7. Bagaimana cara yang anda lakukan dalam menjaga kepuasan konsumen?
8. Apa strategi yang anda lakukan dalam menghadapi persaingan dengan ritel modern?
9. Produk apa saja yang penurunannya drastis di toko anda setelah adanya ritel modern/indomaret ini?
10. Berapa persen pangsa pasar toko anda tumbuh/ hilang setelah adanya ritel modern/indomaret ini?
11. Menurut anda apa saja alasan pelanggan anda beralih menjadi pelanggan ritel modern/indomaret? Jelaskan
12. Apa saja harapan anda kepada pemerintah untuk melindungi ritel tradisional ?



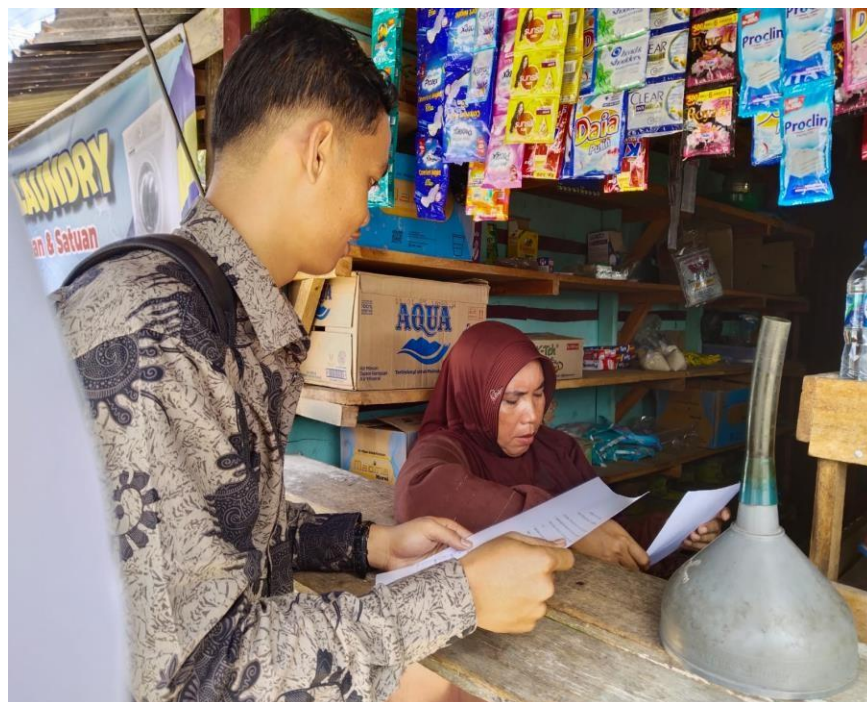
Wawancara 1, dengan Ibu Siti



Wawancara 2, dengan Ibu Lisda



Wawancara 3,dengan Ibu Dona



Wawancara 4, dengan Ibu Risma





Wawancara 5, dengan Bapak Muda



Wawancara 6, dengan Ibu Ani



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Kota Padang Sidempuan 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximili (0634) 24022  
Website: [uinsyahada.ac.id](http://uinsyahada.ac.id)

Nomor : 2005 /Un.28/G.1/G.4c/TL.00/03/2023  
Hal : **Mohon Izin Riset**

17 Maret 2023

**Yth. Lurah Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara**

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan menerangkan bahwa:

Nama : Muhammad Ashari  
NIM : 1840200370  
Semester : X (Sepuluh)  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Ritel Tradisional di Kota Padangsidempuan (Studi Kasus di Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidempuan Tenggara)".

Sehubungan dengan itu, kami mohon bantuan Bapak/Ibu dalam memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.



a.n. Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Sihitang, 25 Mei 2023

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan

di-

tempat

Perihal Izin Riset Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan

Dengan Hormat,

Sesuai Surat yang kami terima dari Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan Perihal Izin Riset Mahasiswa sebagai berikut:

Nama: Muhammad Ashari  
Nim : 1840200370

Dengan ini kami sampaikan bahwa Kelurahan Sihitang Kecamatan Padangsidimpuan Tenggara menyetujui permohonan tersebut. Untuk proses riset di Tanggal 25 Mei 2023, di Kelurahan Sihitang, Kecamatan Padangsidimpuan Tenggara, Kota Padangsidimpuan.

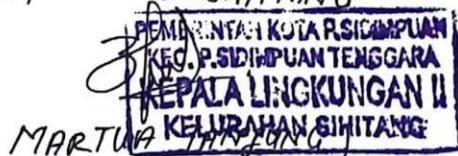
Selanjutnya dalam pelaksanaan kegiatan agar mematuhi ketentuan-ketentuan internal Kelurahan Sihitang.

Demikian kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Sihitang, 25 Mei 2023

Lurah Sihitang /

KEPLING II SIHITANG



Mahasiswa yang bersangkutan

Muhammad Ashari