

**ANALISIS DAMPAK KEHADIRAN PASAR MODERN
TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG PASAR
TRADISIONAL**



SKRIPSI

*Diajukan sebagai syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
dalam Bidang ekonomi syariah*

Oleh

NUR FATIMAH PANE

NIM. 21 402 00133

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY

PADANGSIDIMPUAN

2025

**ANALISIS DAMPAK KEHADIRAN PASAR MODERN
TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG PASAR
TRADISIONAL**



SKRIPSI

*Diajukan sebagai syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:

NUR FATIMAH PANE

NIM. 21 402 00133

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2025**

**ANALISIS DAMPAK KEHADIRAN PASAR MODERN
TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG PASAR
TRADISIONAL**



SKRIPSI

*Diajukan sebagai syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:

NUR FATIMAH PANE

NIM. 21 402 00133

PEMBIMBING I

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Budi Siregar', written over a horizontal line.

Dr. Budi Gautama Siregar, S Pd.,M.M
NIP. 197907202011011005

PEMBIMBING II

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Muhammad Wandisyah', written over a horizontal line. To the right of the signature, there is a handwritten note in black ink that reads 'ACC lanjut ke P. 1'.

Muhammad Wandisyah R.Hutagalung, ME
NIP. 199302272019031008

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2025**

Hal: Skripsi

An. Nur Fatimah Pane

Padangsidempuan, 16 September 2025

Kepada Yth. Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam UIN
SYAHADA Padangsidempuan di-

Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi an. Nur Fatimah Pane yang berjudul **“Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional.”** 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 mempertanggung jawabkan skripsinya ini.

Demikianlah kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Pembimbing I



Dr. Budi Gautama Siregar, S Pd.,M.M
NIP. 197907202011011005

Pembimbing II



Muhammad Wandisyah R. Hutagalung, ME.
NIP. 199302272019031008

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang bahwa saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nur Fatimah Pane
NIM : 21 4020 0133
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional

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 UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan pasal 14 ayat 4 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 ayat 4 tentang Kode Etik Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 16 September 2025
Saya yang menyatakan,



Nur Fatimah Pane
2140200133

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai *civitas* akademika Universitas Islam Negeri Syekh Hasan Ali Ahmad Addary Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nur Fatimah Pane
Nim : 2140200133
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada pihak Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Noneksklusif atas karya ilmiah peneliti yang berjudul “ **Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional.**” Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data, merawat dan mempublikasikan karya ilmiah peneliti selama tetap mencantumkan nama peneliti sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan
Pada Tanggal : 16 September 2025
Saya yang Menyatakan,



Nur Fatimah Pane
2140200133



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, Padangsidempuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : Nur Fatimah Pane
NIM : 21 402 00133
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional

Ketua

Sekretaris

Dra. Hj. Replita, M.Si
NIDN. 2026056902

Muhammad Isa, S.T., M.M.
NIDN. 2005068002

Anggota

Dra. Hj. Replita, M.Si
NIDN. 026056902

Muhammad Isa, S.T., M.M.
NIDN. 2005068002

Dr. Budi Gautama Siregar, S Pd., M.M.
NIDN. 2020077902

Uddi Aini, M.E.
NIDN. 2025128903

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : Kamis / 21 Oktober 2025
Pukul : 14.00 WIB s/d Selesai
Hasil/Nilai : Lulus/ 76,5 (B)
Indeks Predikat Kumulatif : 3,80
Predikat : Pujian



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, Padangsidempuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

PENGESAHAN

Judul Skripsi : **Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional**
NIM : **21 402 00133**

Telah dapat diterima untuk memenuhi
syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidempuan, 20 November 2025
Dekan,



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

ABSTRAK

Nama : Nur Fatimah Pane

NIM : 2140200133

Judul : Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional

Hadirnya pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret berpotensi mempengaruhi pendapatan para pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan, yang berdampak pada perubahan perilaku konsumen yang cenderung memilih berbelanja di pasar modern, jam operasional yang singkat serta modal usaha yang terbatas sehingga, berdampak pada penurunan pendapatan pedagang tradisional. Otomatis sumber penghasilan utama pedagang tradisional menurun. Dengan kondisi tersebut dapat menyebabkan kesulitan ekonomi yang cukup serius bagi pedagang tradisional yang bergantung penuh pada hasil penjualan sembako sebagai mata pencaharian utama. Selain itu, jika keadaan tersebut tidak mengalami perubahan maka pedagang tradisional terancam mengalami kebangkrutan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis dampak kehadiran pasar modern terhadap pendapatan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan serta untuk mengetahui strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder yang diperoleh dari wawancara dengan pedagang tradisional dan konsumen yang berbelanja di pasar modern di Batunadua Jae Padangsidempuan. Teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik pengecekan keabsahan data menggunakan trigulasi sumber dan trigulasi metode. Sedangkan teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan verifikasi data. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang tradisional mengalami penurunan, yang mengakibatkan pendapatan pedagang tradisional menurun akibat hadirnya pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret. Dan strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern menunjukkan bahwa pedagang tradisional melakukan berbagai strategi untuk menarik minat konsumen seperti meningkatkan kualitas pelayanan, melakukan penyesuaian produk serta melakukan pemasaran dan promosi.

Kata Kunci: Pasar Modern, Pendapatan, Pedagang Pasar Tradisional

ABSTRAK

Name : Nur Fatimah Pane
Reg. Number : 2140200133
Thesis Title : Analysis of the Impact of the Presence of Modern Markets on the Income of Traditional Market Traders

The presence of modern markets such as Alfamidi and Indomaret has the potential to affect the income of traditional traders in Batunadua Padangsidimpuan, which has an impact on changing consumer behavior who tend to choose to shop in modern markets, short operating hours and limited business capital, thus having an impact on decreasing the income of traditional traders. Automatically the main source of income of traditional traders decreases. With these conditions, it can cause quite serious economic difficulties for traditional traders who are fully dependent on the sale of basic necessities as their main livelihood. In addition, if the situation does not change, traditional traders are threatened with bankruptcy. This study aims to analyze the impact of the presence of modern markets on the income of traditional traders in Batunadua Padangsidimpuan and to find out the strategies of traditional traders to be able to survive in the face of modern market competition. The type of research used is qualitative research with a descriptive approach. The data sources used were primary data and secondary data obtained from interviews with traditional traders and consumers who shop at the modern market in Batunadua Jae Padangsidimpuan. Data collection techniques include observation, interviews and documentation. The technique of checking the validity of the data uses source triangulation and triangulation methods. Meanwhile, the data analysis technique uses data reduction, data presentation, and data verification. The results of this study show that traditional traders have decreased, which has resulted in a decrease in the income of traditional traders due to the presence of modern markets such as Alfamidi and Indomaret. And traditional traders' strategies to be able to survive in the face of modern market competition show that traditional traders carry out various strategies to attract consumer interest such as improving service quality, making product adjustments and doing marketing and promotions.

Keywords: Modern Market, Income, Traditional Market Traders

ملخص البحث

الاسم: نور فاطمة بانيه
رقم التسجيل: ٢١٤٠٢٠٠١٣٣
عنوان البحث: تحليل تأثير الأسواق الحديثة على دخل تجار الأسواق التقليدية

ظهرت الأسواق الحديثة مثل ألفاميد و إندوماريتمن شأنه أن يؤثر على دخل التجار التقليديين في باتونادوا بادانغسيديمبوان، مما يؤثر على تغير سلوك المستهلكين، حيث يميل المستهلكون إلى التسوق في الأسواق الحديثة، وساعات العمل القصيرة ورأس المال المحدود، مما يؤدي إلى انخفاض دخل التجار التقليديين. وهذا يقلل تلقائيًا من مصدر الدخل الرئيسي للتجار التقليديين. في ظل هذه الظروف، قد يواجه التجار التقليديون الذين يعتمدون كليًا على بيع الضروريات الأساسية كمصدر دخل رئيسي صعوبات اقتصادية كبيرة. بالإضافة إلى ذلك، إذا بقيت الحالة على ما هي عليه، فإن التجار التقليديين يواجهون خطر الإفلاس. تهدف هذه الدراسة إلى تحليل تأثير الأسواق الحديثة على دخل التجار التقليديين في باتونادوا بادانغسيديمبوان وتحديد الاستراتيجيات التي يستخدمها التجار التقليديون للبقاء في مواجهة منافسة الأسواق الحديثة. طريقة البحث المستخدمة هي البحث النوعي مع نهج وصفي. مصادر البيانات المستخدمة كانت بيانات أولية وثانوية تم الحصول عليها من مقابلات مع التجار التقليديين والمستهلكين الذين يتسوقون في الأسواق الحديثة في باتونادوا جاي بادانغسيديمبوان. تضمنت تقنيات جمع البيانات الملاحظة والمقابلات والتوثيق. استخدمت تقنيات التحقق من صحة البيانات التثليث المرجعي والتثليث المنهجي. في الوقت نفسه، استخدمت تقنيات تحليل البيانات تقنيات تقليل البيانات وعرض البيانات والتحقق من البيانات. تشير نتائج هذه الدراسة إلى أن التجار التقليديين يشهدون تراجعًا، مما أدى إلى انخفاض دخلهم بسبب وجود أسواق حديثة مثل ألفاميد و إندوماريت. تظهر الاستراتيجيات التي يستخدمها التجار التقليديون للبقاء في مواجهة منافسة الأسواق الحديثة أنهم يطبقون استراتيجيات مختلفة لجذب اهتمام المستهلكين، مثل تحسين جودة الخدمة وتعديل المنتجات وإجراء عمليات التسويق والترويج.

الكلمات المفتاحية: السوق الحديثة، الدخل، تجار السوق التقليدية

KATA PENGANTAR

Assalāmu ‘alaikum wa raḥmatullāhi wa barakātuh

Syukur Alhamdulillah peneliti panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan hidayah, taufik, dan rahmat-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ **Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional.**” Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW, keluarga, sahabat, dan para pengikutnya dengan harapan semoga selalu mendapatkan pencerahan Ilahi yang dirisalahkan kepadanya hingga hari akhir nanti. Dalam kesempatan ini, peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu, baik dalam penelitian maupun dalam penyusunan skripsi ini. Ucapan terima kasih ini peneliti sampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag sebagai Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan. Bapak Prof. Dr. Erawadi, M.Ag sebagai Wakil Rektor bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga. Bapak Dr. Anhar, M.A sebagai Wakil Rektor bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan. Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag sebagai Wakil Rektor bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Bapak Prof. Darwis Harahap, S.HI, M.Si, sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan S.E.,M.Si selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik, dan Ibu Dr. Rukiah, S.E, M,SI. Wakil

Dekan II Bidang AUPK Kerjasama, Dan Ibu Dra. Replita, M.Si, sebagai Wakil Dekan III Bidang Kemahasiswaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

3. Bapak Dr. Budi Gautama Siregar, S. Pd, M.M, sebagai Pembimbing I dan Bapak Muhammad Wandisyah R. Hutagalung, ME, sebagai Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan peneliti dalam menyelesaikan Skripsi ini.
4. Kepada segenap Dosen Prodi Ekonomi Syariah yang memberikan nasehat kepada peneliti dalam Skripsi ini.
5. Seluruh Bapak/Ibu Dosen, serta karyawan di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.
6. Bapak Yusri Fahmi, M.Hum, sebagai Kepala Perpustakaan Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan yang telah membekali berbagai ilmu pengetahuan dan buku-buku pendukung.
7. Cinta pertama dan panutanku, Ayahanda tercinta Alm. Muhammad Nuh Pane, ayahanda yang peneliti rindukan dan cintai. Ucapan terima kasih yang tulus peneliti sampaikan kepada ayahanda untuk perjuangan dan pengorbanan ayah dalam membesarkan penulis serta setiap doa, kasih sayang, nasehat, serta perjuangan yang ayah berikan semasa hidup senantiasa menjadi sumber kekuatan dan inspirasi bagi penulis. Ayah adalah kebanggaan disetiap cerita peneliti. Skripsi ini peneliti persembahkan sebagai wujud cinta, bakti, dan rasa terima kasih yang mendalam kepada ayah.

8. Untuk pintu surgaku, Ibunda tercinta Pitta Wati Siregar sosok perempuan yang begitu tangguh, perempuan yang tidak mengenal rasa lelah, yang sudah melahirkan, membesarkan, merawat dan menjaga peneliti setelah tiadanya ayah. Terima kasih atas kepercayaan yang selalu diberikan, atas didikan, motivasi, arahan, doa yang selalu diberikan untuk peneliti, berkat doa serta dukungan ibu sehingga peneliti bisa berada di titik ini. Skripsi ini peneliti persembahkan sebagai wujud cinta, bakti, dan rasa terima kasih yang mendalam kepada Ibu. Sehat selalu dan panjang umur karena ibu harus ada disetiap perjuangan dan pencapaian hidup peneliti.
9. Ucapan terima kasih yang tulus peneliti sampaikan kepada, Uwak Rosmaito Siregar tercinta yang senantiasa memberikan doa, dukungan, perhatian, serta kasih sayang selama perjalanan peneliti menempuh pendidikan. Kehangatan, motivasi, dan nasihat yang uwak berikan telah menjadi semangat tersendiri bagi peneliti untuk terus berusaha dan tidak menyerah dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Ucapan terima kasih yang tulus peneliti sampaikan kepada, Tulang Jeffry Ramadhan Siregar yang menjadi sumber inspirasi peneliti untuk terus berjuang. Yang senantiasa memberikan dukungan, perhatian, motivasi serta doa yang berikan menjadi sumber semangat dan kekuatan bagi peneliti dalam menempuh pendidikan hingga menyelesaikan skripsi ini. Setiap motivasi dan dorongan yang tulang berikan selalu menjadi pengingat untuk terus berusaha dan tidak mudah menyerah.

11. Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh keluarga tercinta yang selalu menjadi sumber kekuatan dan motivasi. Serta segala dukungan, perhatian, serta doa yang tiada henti. Kehadiran dan doa keluarga menjadi dorongan yang sangat berarti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
12. Ucapan terima kasih yang tulus kepada sahabat-sahabat tersayang yaitu Nurwahyuni, Eli Saputri Harahap, Putri Marito, Afrah Afifah yang selalu hadir memberi semangat, doa, dan kebersamaan selama proses perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas segala dukungan, motivasi, dan canda tawa yang menjadi penguat di kala peneliti merasa lelah dan hampir menyerah.
13. Saya berterima kasih kepada satu sosok gadis yang selama ini diam-diam berjuang tanpa henti, seorang perempuan sederhana dengan hati kecil tetapi dengan impian besar. Terima kasih kepada peneliti skripsi ini yaitu diri saya, sendiri Nur Fatimah Pane. Terima kasih tetap tetap menjadi manusia yang selalu mau berusaha dan tidak lelah mencoba. Jadikan dimanapun dirimu sebagai sosok yang bermanfaat untuk dirimu sendiri maupun orang lain. Semoga langkah kecilmu selalu diperkuat, dikelilingi orang-orang baik dan hebat, serta mimpimu satu persatu akan terjawab. Amin.

Padangsidempuan, September 2025
Peneliti,

Nur Fatimah Pane
NIM.2140200133

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 transliterasinya dengan huruf latin yaitu:

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
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, vokal rangkap atau diftong dan vokal panjang.

- Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut:

Tanda	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
— /	fathah	A	A
— /	Kasrah	I	I
— °	dommah	U	U

- Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya adalah sebagai berikut:

Tanda dan Huruf	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ي ... /	fathah dan ya	Ai	a dan i
و ... /	fathah dan wau	Au	a dan u

- c. Vokal panjang adalah vokal panjang bahasa Arab yang lambangnya berupa harkat, huruf dan tanda, transliterasinya adalah sebagai berikut:

Tanda	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا ———	fathah dan alif	A	A
ي ———	kasrah dan ya	I	I
و ———	dommah dan wau	U	U

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

- Ta marbutah hidup yaitu ta marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dommah, transliterasinya adalah /t/.
- Ta marbutah mati yaituta marbutah yang mati atau mendapat harakat 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 (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem 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* dan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah 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* adalah 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 di akhir 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 bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf capital 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 capital 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 capital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

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

Sumber : Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Tranliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima, 2003 Jakarta :Proyek Pengajian Dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

DAFTAR ISI

SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
SURAT PERNYATAAN SETUJU PUBLIKASI	
BERITA ACARA MUNAQSAH	
LEMBAR PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	vi
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	9
C. Batasan Istilah	9
D. Rumusan Masalah.....	11
E. Tujuan Penelitian.....	11
F. Manfaat Penelitian.....	12

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori	13
1. Teori Persaingan dan Teori Pendapatan.....	13
2. Analisis	16
a. Pengertian Analisis.....	16
b. Jenis-Jenis Analisis	17
c. Fungsi dan Tujuan Analisis.....	18
3. Dampak	18
a. Pengertian Dampak	18
b. Dampak Positif.....	19
c. Dampak Negatif	19
d. Dampak Ekonomi.....	20
4. Pasar Modern	21
a. Pengertian Pasar Modern	21
b. Jenis-Jenis Pasar Modern	22
c. Karakteristik Pasar Modern.....	22
5. Pendapatan	23
a. Pengertian Pendapatan	23
b. Jenis-Jenis Pendapatan	24
c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan	25

d. Indikator Pendapatan.....	26
e. Pengertian Pendapatan Dalam Pandangan Islam	26
f. Klasifikasi Pendapatan	28
6. Pedagang	28
a. Pengertian Pedagang	28
b. Klasifikasi Pedagang	29
c. Perdagangan Ditinjau Dari Pandangan Ekonomi Islam.....	30
d. Etika Bisnis Islam Dalam Mengatur Perdagangan.....	31
e. Fungsi Pedagang	34
7. Pasar Tradisional	35
a. Pengertian Pasar Tradisional	35
b. Ciri-Ciri Pasar Tradisional	35
c. Jenis-Jenis Pasar Tradisional	36
d. Kelebihan dan Kelemahan Pasar Modern dan Tradisional.....	36
e. Perbedaan Pasar Modern dan Pasar Tradisional	37
B. Penelitian Terdahulu	38
BAB III Metodologi penelitian	50
1. Waktu dan Lokasi Penelitian	50
2. Jenis Penelitian	50
3. Subjek Penelitian.....	51
4. Sumber Data.....	52
a. Data Primer.....	52
b. Data Sekunder	53
5. Teknik Pengumpulan Data.....	53
a. Observasi.....	53
b. Wawancara	53
c. Dokumentasi	55
6. Teknik Pengecekan dan Keabsahan Data	55
a. Trigulasi Sumber	56
b. Trigulasi Metode	56
7. Teknik Pengolahan dan Analisis Data	56
a. Teknik Pengolahan Data	56
b. Teknik Analisis Data.....	57
1. Reduksi Data	57
2. Penyajian Data	58
3. Penarikan Kesimpulan	59
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	59
A. Gambaran Lokasi Penelitian	59
1. Sejarah Singkat Pedagang Tradisional Batunadua Jae.....	59
2. Sarana dan Prasarana.....	61
3. Peran Pedagang Tradisional Batunadua Jae.....	62
4. Proses Jual Beli Pedagang Tradisional di Batunadua Jae	63
B. Deskripsi Data Penelitian	63
1. Profil Pedagang Tradisional	64

2. Profil Konsumen Tradisional	65
C. Hasil Penelitian Wawancara.....	65
1. Hasil Wawancara Dengan Pedagang Tradisional	65
2. Hasil Wawancara Dengan Konsumen Pasar Modern.....	70
D. Hasil Penelitian Dengan Nvivo	72
E. Pembahasan Penelitian	83
F. Keterbatasan Penelitian	97
BAB V PENUTUP.....	99
A. Kesimpulan	99
B. Saran.....	100

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Perkembangan Pasar Modern di Kota Padangsidempuan.....	2
Tabel I.2	Daftar UMKM Kota Padangsidempuan.....	3
Tabel II.1	Perbedaan Pasar Modern dan Pasar Tradisional.....	35
Tabel II.2	Penelitian Terdahulu.....	39
Tabel IV.1	Profil Pedagang Tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan.....	62
Tabel IV.2	Profil Konsumen Pasar Modern.....	63
Tabel IV.3	Hasil Uji Wawancara Pedagang Tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan.....	70
Tabel IV.4	Hasil Uji Wawancara Konsumen Pasar Modern.....	76

DAFTAR GAMBAR

Gambar IV. 1	Hasil Uji Wawancara Pedagang Tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan	69
Gambar IV. 2	Hasil Uji <i>Hierarchy Chat</i> Model Diagram Lingkaran.....	72
Gambar IV. 3	<i>Word Frequency</i> Dengan <i>Word Cloud</i>	73
Gambar IV. 2	Hasil Uji Wawancara Pedagang Tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan	75
Gambar IV. 5	Hasil Uji <i>Hierarchy Chat</i> Model Diagram Lingkaran.....	77
Gambar IV. 3	<i>Word Frequency</i> Dengan <i>Word Cloud</i>	78

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pasar modern adalah pasar yang dikelola dengan manajemen modern, umumnya terdapat di kawasan perkotaan, sebagai penyedia barang dan jasa dengan mutu dan pelayanan yang baik kepada konsumen. Pasar ini, memiliki sistem perdagangan yang lebih terstruktur dan terorganisasi. Barang yang dijual juga memiliki jenis yang beragam. Selain menyediakan barang-barang lokal, pasar modern juga menyediakan barang impor. Pasar modern antara lain Alfamidi, Indomaret, Swalayan dan pasar modern lainnya. Pasar modern memberikan berbagai fasilitas seperti *Air Conditioner* (AC), Anjungan Tunai Mandiri (ATM), serta kelengkapan produk yang ditawarkan.¹

Dengan tersedianya berbagai fasilitas dan kemudahan dalam berbelanja menjadi salah satu alasan konsumen lebih memilih berbelanja di pasar modern. Pasar modern di Indonesia berkembang seiring dengan pertumbuhan ekonominya. Pasar saat ini dapat dibagi menjadi dua kategori berdasarkan klasifikasi yaitu pasar modern dan pasar tradisional. Namun, perkembangan pasar modern di Indonesia lebih cepat daripada perkembangan pedagang pasar tradisional.

¹ Wibowo, Khasanah, dan Putra, "Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Kinerja Pemasaran Pasar Tradisional Berbasis Perspektif Pedagang Dan Konsumen Di Kabupaten Wonogiri," *Benefit: Jurnal Manajemen Bisnis*, 7, No. 1, 2022, hlm. 56.

Seperti di Batunadua, telah terjadi perkembangan pasar modern diantaranya Alfamidi dan Indomaret. Adapun perkembangan pasar modern di Kota Padangsidempuan, yang terjadi saat ini cukup signifikan, dengan jumlahnya sudah mencapai 39 gerai. Dapat dilihat pada tabel dibawah ini²

Tabel I. 1 Perkembangan Pasar Modern di Kota Padangsidempuan

No	Jenis Pasar Modern	Jumlah Pasar Modern	Tahun
1	Indomaret	13	2015
2	Alfamidi	7	2017
3	Swalayan	13	2016
4	Minimarket	6	2015
Total			39

Sumber: Statistik Sektor Kota Padangsidempuan Tahun 2023

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa pasar modern di Kota Padangsidempuan mempunyai 39 gerai, yakni Indomaret yang mempunyai 13 gerai di Kota Padangsidempuan ditahun 2015, Alfamidi yang mempunyai 7 gerai ditahun 2017, Swalayan mempunyai 13 gerai mempunyai 13 gerai ditahun 2016 serta Minimarket mempunyai 6 gerai ditahun 2015.

Pasar tradisional adalah suatu tempat terbuka dimana berlangsungnya proses tawar-menawar selama transaksi jual beli. Pasar ini menyediakan tempat usaha berupa toko, kios dan tenda yang dikelola oleh pedagang kecil dan menengah dengan skala usaha kecil dan modal terbatas. Pasar tradisional berfungsi sebagai pusat ekonomi lokal dan memainkan peran penting dalam menyediakan pekerjaan dan pendapatan

² Alfian dan Siregar Erpiana, "Eksistensi Ritel Tradisional Di Tengah Keberadaan Ritel Modern Di Kota Padangsidempuan," *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*, 10, No. 1, (2020), hlm. 18.

bagi banyak masyarakat.³

Dalam hal harga, pasar tradisional cenderung tidak memiliki label harga yang tetap karena harga dapat disesuaikan oleh setiap pemilik usaha sesuai dengan keuntungan yang diinginkan.⁴ Adapun jumlah UMKM di Kota Padangsidempuan dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel I. 2 Daftar UMKM Kota Padangsidempuan

No	Kecamatan	Jumlah UMKM
1	Padangsidempuan Selatan	423
2	Padangsidempuan Utara	975
3	Padangsidempuan Tenggara	230
4	Padangsidempuan Hutaimbaru	259
5	Padangsidempuan Batunadua	205
6	Padangsidempuan Angkola Julu	351
Total		2443

Sumber: Dinas Perdagangan Kota Padangsidempuan

Hadirnya pasar modern (Alfamidi dan Indomaret) menjadi ancaman besar bagi pedagang pasar tradisional di Batunadua Padangsidempuan, yang berdampak pada penurunan pendapatan pedagang pasar tradisional, perubahan perilaku konsumen yang cenderung memilih berbelanja di pasar modern, jam operasional yang terbatas serta modal yang cukup terbatas. Hal ini dikarenakan beberapa pasar modern memberikan fasilitas yang lebih baik mulai dari pelayanannya yang ramah, kelengkapan produk yang disediakan, kualitas produk yang ditawarkan, kebersihan tempat, tersedianya parkir yang cukup luas, promosi dan

³ Novianti, Purwanti, dan Pratama, "Dampak Jual Beli Online Terhadap Pasar Tradisional (Studi Kasus Pasar Kedungwuni)," *Jurnal Sahmiyya*, No. 1 2024, hlm. 133.

⁴ Wibowo, Khasanah, dan Putra, "Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Kinerja Pemasaran Pasar Tradisional Berbasis Perspektif Pedagang Dan Konsumen Di Kabupaten Wonogiri," *Benefit: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 7, No. 1, 2022, hlm. 57.

diskon yang diberikan serta metode pembayaran yang lebih mudah seperti melalui kartu kredit, kartu debit serta *QR Code (Qris)*. Sehingga dengan berbagai fasilitas yang diberikan pasar modern tersebut dapat menarik minat konsumen untuk berbelanja di pasar modern.

Di Batunadua terdapat sekitar 8 pedagang tradisional yang aktif beroperasi. Pedagang pasar tradisional yang dimaksud yaitu yang memiliki tempat usaha seperti kios, toko, los, dan tenda, dikelola oleh pedagang kecil, menengah dengan skala dan modal kecil, serta melakukan transaksi jual beli melalui tawar-menawar. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Masrida sebagai salah satu pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan mengatakan:

Hadirnya Pasar modern tersebut memberikan dampak pada pendapatan Ibu Masrida ini disebabkan karena hadirnya pasar modern tersebut yang membuat pendapatan serta jumlah pelanggan menurun. Sebelumnya, pendapatan Ibu Masrida per bulan sekitar Rp. 800.000. Namun setelah hadirnya pasar modern tersebut hanya menghasilkan sekitar Rp. 500.000. Sehingga strategi yang dapat dilakukan Ibu Masrida sebagai pedagang yaitu dengan memberikan kualitas produk yang terbaik bagi konsumen.⁵

Wawancara dengan Bapak Anwar Rezeki Siregar sebagai salah satu pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan mengatakan:

Pendapatan Pak Anwar telah menurun sejak hadirnya pasar modern tersebut. Sebelumnya, pendapatan Pak Anwar per bulan Rp.1.500.000 Setelah kehadiran pasar modern tersebut, hanya menghasilkan Rp.500.000. Pendapatan Pak Anwar mulai menurun dikarenakan kehadiran pasar modern tersebut, yang dimana konsumen lebih memilih berbelanja di pasar modern disebabkan fasilitas yang dapat membuat para konsumen nyaman. Sehingga berdampak pada pendapatan Bapak Anwar yang mulai menurun

⁵ Masrida, Pedagang Tradisional, *Wawancara* (Batunadua Padangsidempuan, 3 Juni 2025 Pukul 18:4 WIB).

serta penurunan jumlah konsumen yang berbelanja.⁶

Wawancara dengan Ibu Indah Ratnasari, sebagai salah satu pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan mengatakan bahwa:

Hadirnya pasar modern ini sangat berdampak pada pendapatan Ibu Indah, ini disebabkan karena hadirnya pasar modern yang membuat pendapatan serta jumlah pelanggan Ibu Indah menurun. Sebelumnya, pendapatan Ibu Indah per bulan mencapai Rp.6.000.000-5.000.000. Namun setelah hadirnya pasar modern tersebut, Ibu Indah hanya memperoleh Rp. 3.000.000 per bulan.⁷

Wawancara dengan Ibu Riska Handayani, sebagai salah satu pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan mengatakan bahwa:

Pendapatan Ibu Riska telah menurun sejak hadirnya pasar modern tersebut. Sebelumnya pendapatan Ibu Riska per bulan mencapai Rp.2.500.000-2.800.000. Namun setelah hadirnya pasar modern, Ibu Riska hanya memperoleh sekitar Rp. 1.300.000. Hal ini dikarenakan kehadiran pasar modern tersebut sehingga berdampak pada penurunan pendapatan pedagang tradisional tersebut.⁸

Wawancara dengan Ibu Nabila Nurhiza, sebagai salah satu pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan mengatakan bahwa:

Dengan hadirnya pasar modern yang ada di Batunadua memberikan dampak terhadap pendapatan serta berdampak pada penurunan pelanggan Ibu Nabila. Sebelum hadirnya pasar modern ataupun Alfamidi serta Indomaret tersebut pendapatan yang diperoleh Ibu Nabila per bulan dapat mencapai Rp. 1.000.000. Namun setelah hadirnya pasar modern tersebut kini pendapatan Ibu Nabila per bulan hanya mencapai Rp. 500.000. Sehingga strategi yang dilakukan Ibu Nabila untuk mengatasi masalah tersebut adalah dengan memberikan kelengkapan produk serta memberikan kualitas produk yang lebih baik agar konsumen tetap berbelanja di

⁶ Anwar Rezeki Siregar, Pedagang Tradisional, *Wawancara* (Batunadua Padangsidempuan, 9 Januari 2025 Pukul 18:1 WIB).

⁷ Indah Ratnasari, Pedagang Tradisional, *Wawancara* (Batunadua Padangsidempuan, 9 Januari 2025 Pukul 18: 16 WIB).

⁸ Riska Handayani, Pedagang Tradisional, *Wawancara* (Batunadua Padangsidempuan, 9 Januari 2025 Pukul 18:28 WIB).

toko tersebut.⁹

Menurut penelitian oleh Septia Andrining Tyas menyatakan bahwa:

Dampak yang ditimbulkan dari pasar modern terhadap para pedagang tradisional salah satunya yaitu penurunan jumlah konsumen, yang dimana konsumen lebih memilih berbelanja di pasar modern karena menyediakan berbagai fasilitas yang tidak tersedia di pasar tradisional, seperti AC, ruang yang bersih, dan tempat parkir yang memadai, serta berdampak pada penurunan pendapatan sehingga menyebabkan keterbatasan modal untuk meningkatkan fasilitas, yang membuat para pedagang tradisional semakin kesulitan untuk bersaing.¹⁰

Sariyanti dalam penelitiannya menyatakan bahwa: "Dampak yang terjadi karena kehadiran pasar modern pada pedagang pasar tradisional yaitu mengakibatkan pendapatan atau arus kas masuk yang berasal dari suatu kegiatan usaha menurun."¹¹ Selanjutnya menurut penelitian M. Zikwan menyatakan bahwa: "Kehadiran pasar modern yang berada tidak jauh dari pasar tradisional, mengakibatkan rendahnya minat masyarakat untuk berbelanja di pasar tradisional serta penurunan pendapatan."¹²

Dalam penelitian M. Anwar Hindi menyatakan bahwa: "Kehadiran pasar modern memberikan dampak yang cukup besar terhadap pasar tradisional yang dimana terjadi penurunan omset dan jumlah pelanggan

⁹ Nabila Nurhiza, Pedagang Tradisional, Wawancara (Batunadua Padangsidimpuan, 4 Juni 2025 Pukul 18:3 WIB).

¹⁰ AndriningTyas, Malik, dan Nurlaili, "Dampak Adanya Pasar Modern Terhadap Pendapatan Para Pedagang Pasar Tradisional Di Kabupaten Lampung Selatan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pasar Jati Mulyo, Kabupaten Lampung Selatan)," *Bertuah: Journal of Shariah and Islamic Economics*, 6, No. 1 2025.

¹¹ Sariyanti dkk., "Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional," *Jurnal Online Program Studi Pendidikan Ekonomi*, 9, No. 2 2024.

¹² Yusuf dan Hidayat, "Dampak Pertumbuhan Pasar Modern Terhadap Eksistensi Pasar Tradisional," *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi: Ekoma*, 3, No. 4 2024, hlm. 1368.

akibat perkembangan pasar modern tersebut.”¹³ Selanjutnya Naisela Vebyanti dalam penelitiannya menyatakan bahwa: “Kehadiran pasar modern seperti Alfamidi telah meningkatkan pilihan dan kenyamanan berbelanja bagi konsumen.”¹⁴

Dwika Putri Pameliang menyatakan dalam penelitiannya bahwa: “Pasar modern membawa tantangan signifikan bagi pasar tradisional, seperti pedagang tradisional sering mengalami kesulitan untuk bersaing dalam hal harga serta kualitas produk.”¹⁵ Kemudian dalam penelitian Bunga Amelia Febriani menyatakan bahwa: “Keberadaan pasar modern mendorong pedagang pasar tradisional agar beradaptasi dan meningkatkan kualitas pelayanan serta kualitas produk yang ditawarkan.”¹⁶

Sugianto dalam penelitiannya menyatakan bahwa: “Hadirnya pasar modern tersebut membuat pasar tradisional menghadapi kesulitan dalam bersaing dengan pasar modern disebabkan oleh keterbatasan modal serta kurangnya sarana penunjang.”¹⁷ Selanjutnya menurut penelitian oleh Frendy Wibowo menyatakan bahwa: “Kehadiran pasar modern memberikan dampak signifikan terhadap pedagang yang berdampak pada

¹³ Hindi, Suharto, dan Maheza, “Dampak Keberadaan Swalayan (Alfamart) Terhadap Pendapatan Pedagang Tradisional (Studi Kasus Kelurahan Pekkabata lingkungan koppe jln. todilaling no. 9 Kecamatan Polewali Mandar), *Jurnal Pegguruang: Conference*, 4, No. 2, 2023.

¹⁴ Pontoh dkk., “Analisis Dampak Pasar Ritel Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Ritel Tradisional Di Desa Wuasa Kecamatan Lore Utara,” *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi: EKOMA*, 3, No. 4 2024.”

¹⁵ Pameling, Sari, dan Faradea, “Pengaruh Pasar Modern Terhadap Pasar Tradisional Di Era Digital,” *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran*, 7, No. 4 2024.

¹⁶ Febriani dkk., “Literatur Review: Dampak Pasar Modern Terhadap Lingkungan Pasar Tradisional,” *Jurnal Ilmiah Multidisiplin: Synergy*, 1, No. 1, 2023”

¹⁷ Budiarti, “Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pedagang Pasar Tradisional Di Kota Balikpapan,” *Jurnal Program Studi Ekonomi Pembangunan*, 9, No. 1 2025.

penurunan penjualan serta jumlah pelanggan yang berbelanja di pasar tradisional.”¹⁸

Dalam penelitian oleh Aston Pakpahan menyatakan bahwa: “Kehadiran pasar modern tersebut berdampak positif pada pasar modern sehingga mereka mulai meningkatkan pelayanan serta memperbaiki tata letak toko.”¹⁹ Kemudian Nurlinda menyatakan dalam penelitiannya bahwa: “Kehadiran pasar modern tersebut menunjukkan bahwa peningkatan kesadaran pedagang tradisional untuk meningkatkan kualitas produk dan pelayanan mereka.”²⁰ Selanjutnya menurut penelitian oleh Yuslaidar menyatakan bahwa: “Pertumbuhan pasar modern memberikan dampak positif terhadap perkembangan ekonomi lokal.”²¹

Penelitian ini penting dilakukan agar dapat memberikan wawasan tentang perubahan perilaku konsumen, faktor-faktor yang mempengaruhi pilihan berbelanja, serta strategi adaptasi yang dapat diterapkan oleh pedagang tradisional. Selain itu, penelitian ini dapat membantu pemerintah dalam merumuskan kebijakan untuk mendukung keberlanjutan pasar tradisional. Penelitian ini tidak hanya bermanfaat bagi pedagang, tetapi juga bagi kesejahteraan ekonomi masyarakat secara keseluruhan.

¹⁸ Wibowo, Khasanah, dan Putra, “Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Kinerja Pemasaran Pasar Tradisional Berbasis Perspektif Pedagang Dan Konsumen Di Kabupaten Wonogiri,” *Jurnal Manajemen dan Bisnis: Benefit*, 7, No. 1 2022.”

¹⁹ Pakpahan dkk., “Dampak Kehadiran Minimarket Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Kelurahan Pahandut,” *Jurnal Sociopolitico*, 4, No. 2, 2023.

²⁰ Nurlinda dkk., “Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional (Studi Kasus Pedagang Pasar Sentral Pangkep Kabupaten Pangkajene Kepulauan),” *Jurnal of Economic Education and Entrepreneurship*, 3, No. 2, 2022.

²¹ Yusuf dan Hidayat, “Dampak Pertumbuhan Pasar Modern Terhadap Eksistensi Pasar Tradisional,” *Jurnal Ilmiah Manajemen Muhammadiyah Aceh: JIMMA*, 12, No. 2 2022.

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan diatas, maka dari itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional”**

B. Batasan Masalah

Untuk membantu dalam memenuhi penelitian ini, maka peneliti membuat batasan masalah agar dapat mengungkapkan masalah-masalah yang diteliti dengan tuntas dan mendalam, disamping keterbatasan waktu dan kemampuan peneliti maka peneliti membatasi masalah hanya pada Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Batunadua Padangsidimpuan.

C. Batasan Istilah

Untuk memberikan kejelasan dan membantu pembaca memahami judul tersebut, peneliti akan menjelaskan istilah-istilah yang terdapat di dalamnya, yaitu:

1. Analisis dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah penyelidikan atau penelitian secara menyeluruh terhadap suatu peristiwa, tujuannya adalah untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi masalah peluang, hambatan yang ada sehingga dapat diusulkan perbaikan.²² Analisis yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu mengacu pada identifikasi masalah tentang pendapatan yang diperoleh pedagang pasar tradisional sebelum dan sesudah hadirnya pasar modern, di Batunadua Padangsidimpuan.

²² Ernawati, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Bmedia Imprint Kawan Pustaka, 2017), hlm. 17.

2. Dampak menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah pengaruh yang yang dapat berakibat positif maupun negatif.²³ Dampak yang dimaksud dalam penelitian ini mengacu pada perubahan atau pengaruh yang ditimbulkan akibat kehadiran pasar modern, khususnya berkaitan dengan perubahan tingkat pendapatan pedagang pasar tradisional di Batunadua Padangsidimpuan.
3. Pasar modern adalah pasar yang dikelola menggunakan manajemen modern, umumnya berlokasi di daerah perkotaan, dan berfungsi sebagai penyedia barang dan jasa dengan kualitas dan pelayanan yang baik.²⁴ Pasar modern yang dimaksud dalam penelitian ini adalah tempat untuk melakukan transaksi jual beli yang berada di Batunadua Padangsidimpuan.
4. Pendapatan adalah total penghasilan yang diperoleh dari suatu usaha atau aktivitas tertentu.²⁵ Pendapatan yang dimaksud dalam penelitian ini mengacu pada jumlah uang yang diterima pedagang dari hasil penjualan berbagai barang kebutuhan sehari-hari di Batunadua Padangsidimpuan.
5. Pedagang adalah individu yang mencari nafkah melalui aktivitas berdagang.²⁶ Pedagang yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu individu yang melakukan aktivitas berdagang seperti toko kelontong yang ada di Batunadua Padangsidimpuan.

²³ Suharso, Retnoningsih, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Semarang: Widya Karya 2010), hlm. 243.

²⁴ Noor, *Buku Referensi Strategi Pemasaran 5.0* (Yogyakarta: CV Budi Utama 2021), hlm.5.

²⁵ Ramadhan, Rahim, dan Utami, *Teori Pendapatan* (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa Medan Krio), (Medan: Tahta Media 2023), hlm. 1.

²⁶ Imelda Sari, *Retribusi Pedagang Kaki Lima* (Pasaman: CV Azka Pustaka 2023), hlm. 4.

6. Pasar tradisional adalah yang memiliki tempat usaha seperti kios, toko dan tenda, dikelola oleh pedagang kecil dan menengah dengan skala modal kecil, serta melakukan transaksi jual beli melalui tawar-menawar.²⁷ Pasar Tradisional yang dimaksud dalam penelitian ini mengacu pada tempat di mana pedagang kecil menjual barang secara langsung kepada konsumen di Batunadua Padangsindimpun.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana analisis dampak kehadiran pasar modern terhadap pendapatan pedagang tradisional di Batunadua?
2. Bagaimana strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern?

E. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui analisis dampak kehadiran pasar modern terhadap pendapatan pedagang tradisional di Batunadua.
2. Untuk mengetahui strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern.

²⁷ Wulandari dan Tumanggor, *Transformasi Digital pada Pasar Tradisional* (Jawa Tengah: Pt Nasya Expanding Management 2024), hlm. 96.

F. Manfaat Penelitian

1. Bagi peneliti, penelitian ini dapat bermanfaat dalam mengembangkan pengetahuan secara teoritis serta dapat menambah ilmu pengetahuan mengenai dampak kehadiran pasar modern terhadap pendapatan pedagang pasar tradisional.
2. Bagi akademik, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pembelajaran serta referensi bagi peneliti yang ingin melakukan penelitian pada masa yang akan datang dan juga dapat memberikan ilmu yang bermanfaat bagi pembaca seterusnya.
3. Bagi pedagang, bermanfaat sebagai sumber informasi bagi pedagang dalam mengambil strategi yang tepat dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern, misalnya meningkatkan pelayanan, harga, atau kualitas produk.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Teori Persaingan

a. Pengertian Teori Persaingan (*Competition Theory*) dan Teori Pendapatan (*Revenue*)

Teori persaingan yaitu teori yang diperkenalkan oleh Adam Smith pada tahun 1776. Adam Smith merupakan seorang ekonom klasik dari Skotlandia, yang dikenal sebagai Bapak Ilmu Ekonomi. Teori persaingan bebas (*free competition*) menurut Adam Smith adalah mekanisme yang secara alamiah mengatur harga dan distribusi sumber daya melalui interaksi antara penawaran dan permintaan. Adam Smith memperkenalkan *invisible hand* atau tangan tak terlihat, yaitu kekuatan pasar yang membuat setiap individu, saat mengejar kepentingan pribadi, secara tidak langsung memajukan kepentingan umum. Dalam sistem ini, persaingan mendorong produsen untuk menghasilkan barang dengan kualitas baik dan harga bersaing, demi menarik konsumen. Hal ini menciptakan efisiensi dan pertumbuhan ekonomi.²⁸

Teori persaingan menjelaskan bagaimana pasar yang bersaing dapat memengaruhi harga dan jumlah barang serta jasa yang diperdagangkan. Persaingan di pasar mendorong produsen untuk meningkatkan kualitas produk mereka dengan menawarkan harga yang

²⁸ Setiawan, *Pandangan Ekonomi Adam Smith*, (Setiawan Publisher, 2023) hlm. 8.

lebih rendah.²⁹

Persaingan yang baik dalam konsep ekonomi Islam ditandai oleh beberapa prinsip penting. Pertama, kejujuran dan transparansi harus dijunjung tinggi, di mana pelaku usaha bersikap jujur dalam transaksi dan memberikan informasi yang jelas kepada konsumen mengenai produk dan harga. Keadilan juga menjadi kunci, di mana semua pelaku usaha diperlakukan secara adil tanpa praktik monopoli atau penipuan yang merugikan pihak lain, harga yang ditetapkan harus mencerminkan nilai barang tanpa berlebihan. Serta tanggung jawab juga harus diperhatikan, dengan pelaku usaha yang mempertimbangkan dampak sosial dari kegiatan bisnis mereka, termasuk kesejahteraan masyarakat dan lingkungan.

Menurut teori pendapatan yang diusulkan oleh John Maynard Keynes dalam *The General Theory of Employment, Interest and Money* (1936), tingkat pendapatan suatu kelompok atau negara sangat dipengaruhi oleh tingkat konsumsi dan investasi masyarakat. Pendapatan pada dasarnya berasal dari konsumsi dan tabungan, yang berhubungan erat dengan investasi. Jika konsumsi masyarakat dalam suatu sektor menurun, maka pendapatan di sektor tersebut juga akan menurun.

Pendapatan (*revenue*) adalah seluruh penerimaan, baik dalam bentuk tunai maupun non-tunai, yang dihasilkan dari penjualan barang atau jasa dalam periode tertentu. Penting untuk membedakan antara

²⁹ Saragih Christin Elsa, *Ilmu Ekonomi Mikro*, (Bandung - Jawa Barat: Media Sains Indonesia, 2024), hlm. 12.

pendapatan (*revenue*) dan penghasilan (*income*). Pendapatan (*revenue*) adalah total penerimaan sebelum dikurangi biaya dan beban, sedangkan penghasilan adalah pendapatan bersih setelah dikurangi biaya dan beban. Badan Pusat Statistik mendefinisikan pendapatan sebagai jumlah yang diterima oleh seseorang atau individu yang telah bekerja, baik dalam bentuk gaji atau penghasilan, selama periode tertentu, yang dapat berupa uang maupun barang.

Dalam penelitian ini, kehadiran pasar modern telah mengalihkan sebagian konsumsi masyarakat dari pedagang tradisional ke pasar modern, yang menyebabkan penurunan permintaan terhadap produk yang ditawarkan di pasar tradisional. Kondisi ini berdampak pada penurunan pendapatan pedagang tradisional, sejalan dengan pandangan Keynes bahwa penurunan permintaan akan berdampak pada penurunan pendapatan. Dengan demikian, teori Keynes relevan untuk menjelaskan bagaimana pergeseran perilaku konsumsi akibat kehadiran pasar modern memengaruhi pendapatan pedagang tradisional.³⁰

Teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teori persaingan dan teori pendapatan. Teori persaingan yaitu menjelaskan bagaimana dampak nyata dari persaingan antara pasar modern dengan pedagang tradisional terhadap pendapatan pedagang tradisional serta menganalisis perubahan perilaku konsumen yang dipengaruhi oleh kehadiran pasar modern. Teori pendapatan yaitu menjelaskan bagaimana pergeseran

³⁰ Ramadhan, *Teori Pendapatan (Studi Kasus Pendapatan Petani Desa Medan Krio)* Medan: Tahta Media Group, 2023), hlm. 1.

perilaku konsumsi akibat kehadiran pasar modern memengaruhi pendapatan pedagang tradisional.

2. Analisis

a. Pengertian Analisis

Analisis adalah proses memecah topik atau substansi yang kompleks menjadi bagian-bagian yang lebih kecil untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik. Secara umum, analisis adalah aktivitas yang terdiri dari serangkaian kegiatan seperti, mengurai, membedakan, dan memilah sesuatu untuk dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu dan kemudian dicari kaitannya lalu ditafsirkan maknanya.³¹

Sehingga dapat disimpulkan bahwa analisis merupakan penyelidikan terhadap suatu peristiwa, yang bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan serta hambatan yang terjadi sehingga dapat diusulkan perbaikan.

b. Jenis- Jenis Analisis

Terdapat beberapa jenis analisis, sebagai berikut:

1. Analisis logika merupakan proses yang dirancang untuk memecah suatu hal menjadi bagian-bagian yang mencakup keseluruhan berdasarkan prinsip tertentu. Tujuan dari analisis ini adalah untuk menjelaskan kelompok yang terbentuk agar lebih mudah dibedakan.

Analisis logika terdiri dari dua bagian, yaitu:

- a. Analisis universal adalah proses yang berfokus pada pergerakan

³¹Taufiq dan Vidya, *Analisis Sistem Informasi (Konsep, Metodologi, dan Pendekatan)* Yogyakarta: CV. Anata Vidya, 2023), hlm. 2.

dari istilah umum ke istilah-istilah khusus yang menjadi bagian dari penyusunan.

- b. Analisis dikotomi adalah analisis yang membagi ke dalam dua kelompok yang saling terpisah, yaitu istilah positif dan negatif. Dengan kata lain, analisis dikotomi didasarkan pada hukum logika prinsip eksklusi tertii, yang berarti tidak ada jalan tengah dalam pembagian ini.

2. Analisis realis adalah analisis yang berfokus pada penyusunan urutan objek berdasarkan sifat dan perwujudan benda tersebut. Analisis ini terbagi menjadi dua kategori, yaitu:

- a. Analisis esensial adalah analisis yang didasarkan pada unsur-unsur penyusun suatu objek.
- b. Analisis aksidental berfokus pada sifat-sifat perwujudan objek tersebut.

c. Fungsi dan Tujuan Analisis

Berdasarkan pengertian analisis di atas, analisis memiliki beberapa fungsi yaitu mengintegrasikan sejumlah data yang diperoleh dari lingkungan tertentu. Karena sumbernya berbeda-beda, diperlukan analisis lebih lanjut untuk memperoleh kesimpulan dan pemahaman yang lebih mendalam; Menetapkan sasaran secara spesifik agar data yang diperoleh menjadi lebih fokus dan mudah dipahami; memilih langkah-langkah alternatif untuk mengatasi masalah dan menentukan solusi terbaik sebagai persiapan yang tepat untuk memenuhi kebutuhan. Sedangkan tujuan

analisis adalah untuk mengenali sejumlah data yang diperoleh dari populasi tertentu, sehingga dapat dihasilkan kesimpulan dalam penetapan kebijakan atau pengambilan keputusan. Hal ini merupakan langkah penting dalam memberikan solusi terhadap suatu masalah.³²

3. Dampak

a. Pengertian Dampak

Dampak menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah pengaruh yang dapat berakibat positif maupun negatif. Pengaruh adalah adanya daya yang timbul dari sesuatu baik itu benda maupun individu yang turut membentuk watak, perilaku dan kepercayaan seseorang. Pengaruh adalah hubungan sebab akibat antara apa yang mempengaruhi dan apa yang dipengaruhi.³³

Sehingga dapat disimpulkan dampak merupakan pengaruh atau akibat suatu tindakan yang terjadi dikarenakan perubahan tingkah laku seseorang baik yang bersifat positif maupun negatif.

b. Dampak Positif

Dampak adalah keinginan untuk membujuk, meyakinkan, mempengaruhi, atau mengesankan orang lain dengan tujuan agar mereka menuruti atau mendukung keinginan seseorang. Sebaliknya, positif adalah sesuatu yang jelas atau padat dan nyata dalam pikiran terutama bila fokus pada hal yang baik. Positif adalah keadaan pikiran

³²Taufiq dan Vidya, *Analisis Sistem Informasi (Konsep, Metodologi, dan Pendekatan)* Yogyakarta: CV. Anata Vidya, 2023), hlm. 7.

³³ Suharso dan Retnoningsih, *Kamus besar bahasa indonesia* (Semarang: Widya Karya 2010), hlm. 243

yang mengutamakan kegiatan kreatif dari pada kegiatan menjenuhkan, seperti kegembiraan dari pada kesedihan.³⁴

Sehingga dapat disimpulkan bahwa dampak positif adalah keinginan untuk meyakinkan, membujuk, memengaruhi, atau memberikan kesan kepada orang lain agar mereka mengikuti atau mendukung keinginan yang baik.

c. Dampak Negatif

Dampak negatif dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah pengaruh kuat yang mendatangkan akibat negatif. Dampak negatif merupakan keinginan untuk membujuk, meyakinkan, serta mempengaruhi atau memberi kesan kepada orang lain, dengan tujuan agar mereka mengikuti atau mendukung keinginan yang buruk dan menimbulkan akibat tertentu serta dapat merugikan orang lain.³⁵

d. Dampak Ekonomi

Dampak ekonomi 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

³⁴ Suharso dan Retnoningsih, 2010, hlm. 244.

³⁵ Nimpuno, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pandom Media Nusantara, 2014), hlm. 99.

aktivitas ekonomi lokal lanjutan dari tambahan pendapatan masyarakat lokal.

Dalam mekanisme pasar menurut konsep Islam, prinsip syariah tercermin melalui nilai-nilai yang dapat dibagi menjadi dua perspektif yaitu makro dan mikro. Nilai syariah dalam perspektif mikro, menekankan pada aspek kompetensi dan profesionalisme dan Sikap amanah menjadi fokus dalam perspektif mikro, perspektif makro makro, nilai-nilai syariah menekankan pada aspek distribusi, pelarangan riba, dan kegiatan ekonomi yang tidak memberikan manfaat nyata bagi sistem perekonomian. Dengan demikian, manfaat sistem perekonomian Islam terlihat jelas, tidak hanya untuk umat Islam, tetapi juga untuk seluruh umat manusia.

4. Pasar Modern

a. Pengertian Pasar Modern

Pasar modern merupakan pasar yang bersifat modern dan menyediakan berbagai macam barang yang diperjual belikan dengan harga yang pas dengan pelayanan yang dilakukan sendiri. Pasar modern dikelola dengan sistem manajemen modern, umumnya berada di wilayah perkotaan, dan berperan sebagai penyedia produk serta layanan berkualitas tinggi bagi konsumen, terutama kalangan menengah ke atas yang berbentuk mall, Alfamidi, supermarket, Indomaret, shopping centre, mini market. Pasar modern mulai berkembang di Indonesia pada

tahun 1970-an.³⁶

Pasar modern menyediakan informasi mengenai setiap produk, termasuk harga, merek, ukuran, dan jenisnya. Barang yang dijual di pasar modern bervariasi, termasuk produk lokal dan impor, dengan kualitas yang terjamin dan harga yang ditetapkan secara pasti. Sehingga konsumen yang berbelanja di pasar modern tidak perlu melakukan tawar-menawar dalam berbelanja.³⁷ Dengan berbagai fasilitas yang diberikan oleh pasar modern membuat konsumen mulai beralih ke pasar modern untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka.

b. Jenis- Jenis Pasar Modern

1. *Department store* adalah toko yang menawarkan berbagai jenis produk, di mana setiap produk beroperasi sebagai departemen mandiri yang dikelola oleh pembeli atau pedagang khusus.
2. *Convenience store* adalah toko yang serupa dengan minimarket dalam hal produk yang dijual, namun berbeda dalam aspek harga, jam operasional, ukuran toko, dan lokasi. *Convenience store* biasanya memiliki luas antara 200 m² hingga 450 m² dan terletak di lokasi yang strategis, dengan harga yang cenderung lebih tinggi dibandingkan minimarket.
3. *Super store* adalah toko serba ada, dengan tujuan untuk memenuhi segala kebutuhan konsumen.

³⁶ Zulkifli Noor, *Buku Referensi Strategi Pemasaran 5.0* (Yogyakarta: CV Budi Utama 2021), hlm. 5.

³⁷ Sopiah, *Salesmanship (Kepenjualan)* (Jakarta: PT Bumi Akasara 2016), hlm. 227.

4. *Minimarket* adalah gerai yang menjual produk-produk eceran seperti warung kelontong dengan fasilitas pelayanan yang lebih modern. Luas ruang minimarket adalah antara 50 m² sampai 200 m².
5. *Supermarkets*, yaitu toko dengan operasi yang relatif besar, berbiayarendah, margin rendah, volume tinggi, swalayan, dirancang untuk melayani semua kebutuhan konsumen dan mempunyai luas 300-1100 m² yang kecil sedang yang besar 1100- 2300 m².

c. Karakteristik Pasar Modern

Karakteristik usaha pasar modern adalah:³⁸

1. Pengaturan penataan produk mencakup dua konsep yaitu konsep terbuka, yang mengacu pada kemudahan bagi konsumen untuk melihat semua produk yang tersedia di toko, dan konsep teratur, yang merujuk pada penataan produk secara sistematis dan terstruktur.
2. Harga yang tetap, harga yang ditetapkan pada ritel modern umumnya bersifat tetap dan tidak dapat dinegosiasikan, kecuali ada program promosi yang menawarkan pengurangan harga.
3. Layanan sendiri adalah proses di mana konsumen mencari produk yang ingin dibeli secara mandiri dan kemudian membawanya ke kasir untuk melakukan pembayaran.
4. Penggunaan teknologi, yaitu ritel modern mengadopsi teknologi modern untuk mempermudah proses belanja dalam sebuah toko.
5. Jaminan kenyamanan berbelanja mencakup berbagai aspek, seperti

³⁸ Sundari dan Syaikhudin, *Manajemen Ritel (Teori dan Strategi dalam Bisnis Ritel)*, (Lamongan: Academia Publication, 2021), hlm. 5.

kemudahan parkir saat konsumen datang, keramahan layanan, suasana yang nyaman, beragam pilihan produk, fasilitas yang modern dan bersih, serta penggunaan teknologi untuk memastikan keakuratan dan kemudahan dalam sistem pembayaran di akhir transaksi.

5. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah seluruh penerimaan, baik dalam bentuk tunai maupun non-tunai, yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa dalam periode waktu tertentu. Pendapatan adalah total penghasilan yang diperoleh dari suatu usaha atau aktivitas tertentu, sedangkan penerimaan merujuk pada setiap hasil yang diperoleh dari usaha atau kegiatan tersebut.³⁹

Dalam Ilmu Ekonomi, pendapatan adalah nilai maksimum yang dapat digunakan seseorang untuk konsumsi selama suatu periode, dengan harapan kondisi di akhir periode tetap sama seperti kondisi awal.⁴⁰ Sehingga dapat disimpulkan pendapatan adalah seluruh penghasilan yang diperoleh suatu usaha atau aktivitas tertentu.

b. Jenis-Jenis Pendapatan

Jenis-jenis pendapatan dibagi menjadi dua bagian, yaitu:

1. Pendapatan operasional

³⁹ Ramadhan, Rahim, *Teori Pendapatan (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa Medan Krio)*, (Medan: Tahta Media, 2023), hlm. 1.

⁴⁰ Nasution dan Faried, *Pendapatan Usaha Kecil Berbasis Pengembangan Usaha*, (Medan: FekonPress, 2000, Maret 2020), hlm. 9.

Pendapatan operasional adalah hasil yang diperoleh secara langsung dari kegiatan operasional perusahaan. Pendapatan operasional dibagi menjadi dua yaitu, pertama pendapatan kotor, yaitu pendapatan dari nilai aslidan faktur penjualan sebelum dikurangi faktor return barang dan potongan penjualan. Kedua pendapatan bersih yaitu pendapatan dari hasil penjualan barang atau jasa setelah dikurangi faktor return barang dan potongan penjualan.

2. Pendapatan non operasional

Pendapatan non operasional adalah pendapatan yang otomatis diterima tanpa adanya kegiatan penjualan. Pendapatan non operasional dapat dibagi menjadi dua yakni, pertama hasil sewa merupakan hasil yang didapat setelah menyewakan suatu objek, misalnya menyediakan rumah atau mobil. Kedua, bunga merupakan hasil yang didapat setelah meminjam uang kepada pihak lain.⁴¹

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Pendapatan dipengaruhi oleh beberapa faktor yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan, sebagai berikut:

1. Lama Usaha

Dalam jangka waktu tertentu, seseorang harus mengembangkan aspek tertentu dari perusahaan dengan meningkatkan keterampilan, pengalaman, dan keahlian mereka. Keterampilan ini meliputi keterampilan fisik (kekuatan), mental (kecerdasan), serta sifat-sifat

⁴¹ Fransisca Sihombing, *Akuntansi Keuangan Menengah* (Padang: CV Gita Lentera 2024), hlm. 50.

yang menentukan seberapa baik produktivitas sebanding dengan pendapatan.

2. Jam Kerja

Jumlah jam kerja dan kemampuan setiap individu di dunia kerja sangat bervariasi. Orang yang bekerja keras biasanya menghabiskan waktu lebih banyak di tempat kerja dan mengurangi waktu istirahat. Sebaliknya, orang yang bekerja sesuai dengan kemampuan mereka cenderung dapat membagi waktu antara bekerja dan beristirahat.

3. Perbedaan Pendidikan

Investasi waktu dan uang untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui pendidikan dan pelatihan dikenal sebagai modal manusia. Berinvestasi dalam meningkatkan keterampilan akan memberikan manfaat bagi individu maupun masyarakat secara keseluruhan.

4. Perbedaan jenis pekerjaan

Profesi yang memerlukan pengalaman dan menghadapi risiko lebih tinggi dibandingkan dengan profesi yang hanya memerlukan sedikit spesialisasi.

d. Indikator Pendapatan

Beberapa indikator yang mempengaruhi pendapatan yaitu:

1. Banyaknya kesempatan kerja yang tersedia. Sehingga memungkinkan untuk memperoleh kompensasi atau penghasilan.
2. Keterampilan dan keahlian. Dengan meningkatkan efisiensi dan

efektivitas pekerjaan serta keterampilan yang baik dapat mempengaruhi pendapatan.

3. Motivasi di tempat kerja memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja dan profitabilitas.
4. Ketekunan dalam bekerja. Dibutuhkan keberanian dan kesabaran untuk bekerja jika seseorang ingin sukses.
5. Modal yang digunakan dalam dunia usaha yang ditekuni, besar kecilnya modal yang digunakan sangat berpengaruh.

e. Pengertian Pendapatan Dalam Pandangan Islam

Pendapatan dalam Islam adalah penghasilan yang harus berasal dari usaha yang halal. Pendapatan yang halal akan mendatangkan berkah yang diberikan oleh Allah. Sebaliknya, harta yang diperoleh melalui cara yang tidak halal, seperti mencuri, korupsi, dan perdagangan barang haram serta adanya riba, tidak hanya dapat mendatangkan bencana di dunia, tetapi juga siksaan di akhirat. Harta yang diperoleh secara halal akan membawa keberkahan di dunia dan keselamatan di akhirat.⁴²

Sebagaimana Allah berfirman dalam Q.S *An-Nahl* ayat 114 yang berbunyi:

فَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاشْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ إِن كُنتُمْ إِيَّاهُ
تَعْبُدُونَ

Artinya: “Makanlah sebagian apa yang telah Allah anugerahkan

⁴² Faizin, *Buku Ajar Ekonomi Makro Islam* (Jawa Tengah: PT Nasya Expanding Management 2021), hlm. 20.

kepadamu sebagai (rezeki) yang halal lagi baik dan syukurilah nikmat Allah jika kamu hanya menyembah kepada-Nya.”⁴³

Menurut tafsir Ibnu Katsir menjelaskan tentang ayat ini bahwa Allah SWT memerintahkan kepada hamba-hamba-Nya yang beriman untuk mengonsumsi rezeki yang halal dan baik, serta bersyukur atas karunia yang diberikan-Nya. Karena sesungguhnya Allah-lah yang memberikan nikmat tersebut kepada mereka, dan Dia adalah satu-satunya yang berhak disembah, tanpa ada sekutu bagi-Nya.⁴⁴

f. Klasifikasi Pendapatan

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan, yaitu:⁴⁵

1. Upah atau Gaji

Gaji dan upah adalah balas jasa terhadap kesediaan menjadi tenaga kerja. Besar gaji dan upah seseorang secara teoritis sangat tergantung dari produktifitas.

2. Dari usaha sendiri

Pendapatan dari total penjualan barang atau jasa setelah dikurangi total biaya produksi. Misalnya pendapatan dari hasil penjualan dari toko kelontong.

3. Dari Pendapatan lain

⁴³ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* Q.S An-Nahl ayat 114.

⁴⁴ Buhairi, *Tafsir Ayat-Ayat Ya Ayyuhal-Ladzina Amanu* (Jakarta Timur: Pustaka Al-Kautsar), hlm. 40.

⁴⁵ Fransiska Sihombing, *Akuntansi Keuangan Menengah* (Padang: CV Gita Lentera 2024), hlm 51

Biasanya pendapatan lain diperoleh di luar dari gaji dan usaha sendiri. Pendapatan lain didapat tanpa adanya kegiatan usaha, misalnya hasil menyewakan rumah, mobil, aset berharga atau dari investasi.

6. Pedagang

a. Pengertian Pedagang

Pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang. Pedagang adalah orang yang menjalankan usaha berjualan, usaha kerajinan, atau usaha pertukangan kecil. Pedagang dapat dikategorikan menjadi yaitu pedagang grosir, beroperasi dalam rantai distribusi antara produsen dan pedagang eceran serta pedagang eceran, disebut juga pengecer, menjual produk komoditas langsung kekonsumen. Pedagang ini memiliki peran penting dalam perekonomian yaitu dapat memenuhi kebutuhan masyarakat dan menyerap tenaga kerja.⁴⁶ Pedagang menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah orang yang mencari nafkah dengan cara berdagang.

Dalam perspektif ekonomi Islam, aktivitas perdagangan harus memenuhi prinsip kejujuran dan keterbukaan dalam transaksi. Al-Ghazali dalam kitab *Ihya Ulumuddin* menjelaskan bahwa transaksi jual beli yang sah harus dilakukan tanpa adanya unsur penipuan atau ketidakjelasan (*gharar*).

⁴⁶ Imelda Sari, *Retribusi Pedagang Kaki Lima* (Pasaman: CV Azka Pustaka 2023), hlm. 4.

b. Klasifikasi Pedagang

Dalam pandangan sosiologi ekonomi, pedagang dibedakan berdasarkan cara mereka menggunakan dan mengelola pendapatan yang diperoleh dari kegiatan perdagangan serta hubungannya dengan ekonomi keluarga. Pembagian ini didasarkan pada penggunaan dan pengelolaan pendapatan yang dihasilkan dari aktivitas dagang. Pedagang dapat dikelompokkan menjadi beberapa kategori:⁴⁷

1. Pedagang Profesional, adalah pedagang yang mengandalkan aktivitas dagangnya sebagai sumber pendapatan utama dan satu-satunya untuk menopang ekonomi keluarga.
2. Pedagang Semi Profesional, adalah pedagang yang beraktivitas dalam perdagangan untuk mendapatkan penghasilan, namun pendapatan dari perdagangan ini hanya menjadi sumber tambahan bagi ekonomi keluarga.
3. Pedagang Subsistensi adalah pedagang yang menjual produk atau barang hasil aktivitas subsistensi dengan tujuan mendukung ekonomi keluarga. Di wilayah pertanian, pedagang jenis ini biasanya adalah petani yang menjual hasil pertanian mereka di pasar desa atau kecamatan.
4. Pedagang Semu adalah, individu yang berdagang karena hobi, untuk merasakan suasana baru, atau sekadar mengisi waktu luang.

⁴⁷ Dian Saputra, *Analisis Kepatuhan Penggunaan Masker Dalam Pencegahan Covid-19 Pada Pedagang Pasar Tradisional Di Provinsi Sulawesi Selatan* (Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2021), hlm. 13.

Pedagang dibedakan berdasarkan jalur distribusi yang dilakukan, yaitu:

1. Pedagang Distributor (Tunggal) adalah pedagang yang memiliki hak untuk mendistribusikan satu produk dari perusahaan tertentu
2. Pedagang Partai (Besar) adalah pedagang yang membeli produk dalam jumlah besar untuk kemudian dijual kepada pedagang lain, seperti grosir.
3. Pedagang Eceran adalah pedagang yang menjual produk langsung kepada konsumen.

c. Perdagangan Ditinjau Dari Pandangan Ekonomi Islam

Perdagangan dalam perspektif Islam harus mengikuti kaidah-kaidah dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Allah Swt, sehingga memiliki nilai ibadah. Dengan demikian selain mendapat keuntungan materi seseorang tersebut juga sekaligus dapat mendekatkan diri kepada Allah Swt. Usaha perdagangan yang di dalamnya terkandung tujuan-tujuan yang memiliki watak khusus itulah yang merupakan ciri-ciri dari pedagang islam, seperti dengan melakukan perdagangan yang dilakukan atas dasar prinsip kejujuran⁴⁸. Dalam perspektif ekonomi Islam, aktivitas perdagangan diperbolehkan selama memenuhi prinsip jual beli yang sah, seperti kejujuran dalam transaksi, tidak ada unsur penipuan, dan barang yang dijual masih layak pakai.

Dalam aktivitas perdagangan Islam, berusaha atau mencari

⁴⁸ Poernomo Lestari Sri, *Hukum Dagang* (Jawa Barat: Edu Publisher 2021), hlm. 52.

rezeki dari Allah merupakan hal yang baik. Aktivitas seperti berdagang, berniaga, dan membeli merupakan bentuk bisnis yang sah. Dalam sejarah, Nabi Muhammad pada masa kecilnya merupakan pedagang yang menjual barang-barang milik Khadijah, seorang saudagar kaya. Kejujuran dan keberhasilan Nabi terlihat dari ketertarikan Khadijah terhadapnya, yang akhirnya menjadi istri Nabi.

Dalam Al-Qur'an surah *Al-Baqarah* ayat 198, menyatakan anjuran untuk melakukan kegiatan perdagangan:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Artinya: *“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.”*⁴⁹

Ahli tafsir menjelaskan pada pangkal pertama ayat diterangkan lebih dahulu bahwa boleh mencari keuntungan dari karunia Allah . Berkata Ibnu Abbas, pada permulaan haji dalam islam. Orang sibuk berjual beli di Mina dan Arafah dan pasar Dzil Majaz di musim haji. Maka timbullah ayat ini yang menyatakan tidak ada salahnya bahwa kamu mengusahakan karunia Allah pada musim haji. Hadis ini dirawikan oleh Al- Bukhari, Muslim, dan An-Nasa'i. Ayat ini menjelaskan bahwa Allah SWT menyeru manusia untuk berusaha mencari rezeki yang halal. Salah satu cara memperoleh rezeki dari Allah SWT adalah melalui perdagangan atau berusaha. dalam jual

⁴⁹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya Q.S Al- Baqarah ayat 198*.

beli.⁵⁰

d. Etika Bisnis Islam Dalam Mengatur Perdagangan

Etika bisnis Islam adalah suatu proses dan upaya untuk membedakan antara yang baik dan buruk, benar dan salah, serta hal-hal lainnya dan prinsip-prinsip ajaran agama Islam. Karakteristik standar moral bisnis harus memperhatikan perilaku yang memiliki dampak serius terhadap kesejahteraan manusia, serta memperhatikan validitas yang tinggi dalam hal keadilan, berbisnis dengan baik dan adil. Ini termasuk penegakan hukum dan keadilan secara konsisten serta berpegang pada prinsip-prinsip kebenaran yang bermartabat.⁵¹

Etika bisnis dalam pandangan ekonomi Islam mencakup prinsip-prinsip yang selalu menjaga kejelasan aturan agama (Syariat) dan menjauhi keserakahan serta egoisme. Etika tidak hanya mencakup kepatuhan terhadap hukum-hukum syariah, tetapi juga nilai-nilai moral yang mengedepankan keadilan, tanggung jawab sosial, dan kejujuran.

Islam mengajarkan bahwa setiap aktivitas ekonomi seharusnya didasari oleh niat baik dan bertujuan untuk mencapai kesejahteraan masyarakat. Prinsip-prinsip seperti larangan *riba* (bunga), *gharar* (ketidakpastian), dan penipuan menjadi pedoman penting dalam menjalankan bisnis. Selain itu, etika bisnis Islam juga menekankan pentingnya keterbukaan dan integritas.

⁵⁰ Hamka, *Tafsir al-Azhar Jilid 6* (Depok: Gema Insani 2020), hlm. 119.

⁵¹ Setyagustina Kurniasih, *Pasar Modal Syariah* (Jawa Barat: Penerbit Widina Bhakti Persada Bandung 2023), hlm. 10.

Adapun prinsip-prinsip etika bisnis dalam islam sebagai berikut:

1. Kesatuan (Tauhid)

Kesatuan ini merupakan pedoman utama etika Islam, yaitu keyakinan yang penuh terhadap ke-Esaan Allah SWT. Keyakinan ini menguatkan hubungan vertikal dalam Islam, menghubungkan institusi sosial yang terbatas menuju kesempurnaan tanpa batasan. Hubungan ini adalah wujud dari penyerahan diri sepenuhnya kepada Allah dan ketaatan terhadap perintah dan larangan-Nya.

2. Kejujuran

Kejujuran adalah modal yang perlu dimiliki oleh setiap pedagang. Pedagang yang jujur akan menjelaskan kepada pembeli tentang kondisi barang yang sebenarnya, termasuk menjelaskan kekurangan yang mungkin tidak diketahui oleh pembeli. Seorang pedagang juga harus bersikap jujur dengan tidak menyembunyikan harga yang sebenarnya dan tidak menaikkan harga secara tidak wajar saat melakukan transaksi.

3. Keadilan

Keadilan yaitu segala transaksi harus dilakukan dengan cara yang adil, tanpa penipuan, larangan riba, atau praktik yang merugikan salah satu pihak. Hal ini mencakup transparansi dalam harga dan informasi produk.

4. Kehendak Bebas

Kebebasan adalah aspek yang sangat penting dalam nilai

etika bisnis Islam, namun kebebasan ini tidak boleh merugikan pihak lain. Kepentingan individu diberikan ruang yang luas, tanpa batasan penghasilan, untuk mendorong masyarakat agar selalu aktif berkarya dan berusaha dalam berbagai jenis pekerjaan yang mereka miliki.

5. Tanggung Jawab

Dalam prinsip kesatuan dan keadilan, manusia diwajibkan untuk mempertanggungjawabkan tindakan mereka. Secara kritis, prinsip ini berkaitan dengan kehendak bebas. Manusia harus menetapkan batasan terhadap apa yang dapat dilakukan secara bebas, dan harus bertanggung jawab atas semua perbuatannya. Mereka harus siap menghadapi risiko dan bertanggung jawab, tidak hanya di hadapan sesama manusia, tetapi juga di hadapan Allah SWT.⁵²

e. Fungsi Pedagang

Pedagang memiliki fungsi sebagai pengecer yang menyalurkan barang dan jasa dari produsen kepada konsumen atau kepada pedagang lainnya. Sebagai bentuk kegiatan distribusi, perdagangan berperan dalam pemerataan barang dan hasil produksi dari produsen kepada konsumen yang membutuhkan. Dengan adanya kegiatan perdagangan ini kebutuhan konsumen bisa terpenuhi dengan baik dan merata di seluruh daerah. Bagi produsen, perdagangan membantu menjual barang yang dihasilkan, memberikan keuntungan yang signifikan, dan memotivasi mereka untuk terus memproduksi. Hal ini berkontribusi pada

⁵² Maskuroh Nihayatul, *Etika Bisnis Islam* (Serang: Pusat Penelitian dan Penerbitan Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, 2019), hlm. 30.

kelancaran kegiatan perdagangan dan meningkatkan kemakmuran masyarakat secara keseluruhan.⁵³

7. Pasar Tradisional

a. Pengertian Pasar Tradisional

Pasar tradisional adalah pasar yang sifatnya tradisional. Dalam pasar ini penjual dan pembeli bisa bertemu langsung. Barang yang terdapat pada pasar tradisional beragam, akan tetapi barang yang sering diperjual belikan adalah bahan pokok kebutuhan sehari-hari.

Bangunan di pasar tradisional umumnya berupa kios, los, serta area terbuka yang dikelola oleh penjual atau pihak pengelola pasar. Barang yang dijual sering kali memiliki kesamaan dengan barang di pasar modern.⁵⁴

b. Ciri- Ciri Pasar Tradisional

Pasar tradisional biasanya ada di setiap wilayah, baik di perkotaan maupun di pedesaan. Pasar ini menyediakan berbagai kebutuhan, seperti makanan, pakaian, peralatan rumah tangga, elektronik, dan sebagainya. Beberapa ciri pasar tradisional adalah sebagai berikut:

1. Menjual barang atau jasa kebutuhan sehari-hari secara eceran.
2. Adanya sistem tawar-menawar.

⁵³ N. Tegar, *Panduan Lengkap Manajemen Distribusi, Anak Hebat Indonesia* (Anak Hebat Indonesia, 2019), hlm. 12

⁵⁴ Wulandari dan Tumanggor, *Transformasi Digital pada Pasar Tradisional* (Jawa Tengah: Pt Nasya Expanding Management 2024), hlm. 96.

3. Sebagian besar barang-barang yang dijual serta jasa yang dijual merupakan hasil lokal.
4. Kepemilikan dan pengelolaan biasanya dilakukan oleh pemerintah daerah.⁵⁵

c. Jenis Pasar Tradisional

Menurut jenis kegiatannya, pasar digolongkan menjadi tiga jenis yaitu:

1. Pasar eceran adalah tempat di mana terdapat permintaan dan penawaran barang secara eceran.
2. Pasar grosir adalah pasar di mana permintaan dan penawaran berlangsung dalam jumlah besar.
3. Pasar Induk Pasar ini lebih besar dari pasar grosir dan berfungsi sebagai pusat pengumpulan serta penyimpanan bahan pangan yang akan disalurkan ke grosir dan pusat pembelian lainnya.

d. Kelebihan Dan Kelemahan Pasar Modern Dan Pasar Tradisional

1. Kelebihan Pasar Modern

Toko modern memiliki sejumlah keunggulan yang membuat konsumen lebih tertarik untuk berbelanja di sana, antara lain:

- a. Suasana belanja yang lebih nyaman bagi konsumen.
- b. Kualitas dan keamanan barang yang lebih terjamin.
- c. Variasi produk yang lebih beragam.
- d. Pengemasan barang yang lebih menarik dibandingkan toko tradisional, sehingga lebih menarik minat konsumen.

⁵⁵ Wulandari dan Tumanggor, *Transformasi Digital pada Pasar Tradisional* (Jawa Tengah: Pt Nasya Expanding Management 2024), hlm. 96.

- e. Tersedianya opsi pembayaran modern, seperti kartu debit atau kredit.

2. Kelemahan Pasar Modern

- a. Kurangnya interaksi sosial yang dimana harga di pasar modern biasanya sudah ditetapkan sehingga tidak ada proses tawar-menawar. Ini mengurangi interaksi antara penjual dan pembeli.
- b. Harga yang Lebih Tinggi, secara umum, harga barang di pasar modern cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan pasar tradisional, karena adanya biaya operasional seperti pajak, listrik, dan pengelolaan yang lebih besar.
- c. Kurangnya Keberagaman produk lokal, pasar modern sering lebih fokus pada produk bermerek atau barang dalam kemasan, sehingga keberagaman produk lokal dan segar terkadang terbatas.

3. Kelebihan Pasar Tradisional

Pasar tradisional sering didatangi pembeli yang mencari berbagai kebutuhan sehari-hari seperti daging, sayuran, ikan, dan lain-lain. Barang-barang yang dijual di sini memiliki kualitas yang bersaing dengan pasar modern, harganya cenderung lebih terjangkau.

4. Kelemahan Pasar Tradisional

Pasar tradisional seringkali kurang teratur dan kurang bersih, dengan bau yang kurang sedap. Pembagian area untuk berbagai jenis barang dagangan sering kali tidak tertata dengan jelas. Selain itu, banyak penjual yang menempatkan barang dagangan hingga ke luar

toko, membuat jalur bagi pembeli menjadi sempit dan terhambat.

e. Perbedaan Pasar modern dan Pasar Tradisional

Setiap orang tentu memiliki berbagai kebutuhan yang beragam.

Baik pasar modern maupun pasar tradisional, keduanya memiliki perbedaan, yaitu:

Tabel II. 1 Perbedaan Pasar Modern dan Pasar Tradisional

No	Aspek	Pasar Tradisional	Pasar Modern
1	Historis	Evolusi Panjang	Fenomena Baru
2	Fisik	Kurang baik, sebagian baik	Baik dan mewah
3	Pemilikan/Kelembagaan	Milik masyarakat/desa, pemda, sedikit swasta	Umumnya perorangan/swasta
4	Modal	Modal lemah/subsidi/swadaya masyarakat/inpers	Modal kuat/digerakkan oleh swasta
5	Konsumen	Golongan menengah ke bawah	Umumnya golongan menengah ke atas
6	Metode Pembayaran	Ciri dilayani, tawar-menawar	Pasti ada ciri swalayan
7	Status Tanah	Tanah Negara, sedikit sekali swasta	Tanah, swasta/perorangan
8	Pembiayaan	Kadang-kadang ada subsidi	Tidak ada subsidi
9	Pembangunan	Umumnya pembangunan dilakukan oleh pemuda/desa/masyarakat	Pembangunan fisik umumnya oleh swasta
10	Pedagang yang masuk	Beragam, misal dari sektor informal sampai perdagangan menengah dan besar	Pemilik modal juga pedagangnya (tunggal) atau beberapa pedagang formal skala menengah dan besar
11	Peluang masuk/partisipasi	Bersifat massal (pedagangan kecil, menengah bahkan besar)	Terbatas umumnya pedagang tunggal dan menengah keatas
12	Jaringan	Pasar regional, pasar kota, pasar kawasan	Sistem rantai korporasi nasional

			atau bahkan terkait dengan modal luar
13	Transaksi	Dilakukan secara langsung	Tidak dilakukan secara langsung

A. Penelitian Terdahulu

Analisis dalam Kamus Bahasa Indonesia adalah penyelidikan atau penelitian secara menyeluruh terhadap suatu peristiwa, tujuannya adalah untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi masalah peluang, hambatan yang ada sehingga dapat diusulkan perbaikan.⁵⁶ Analisis dalam penelitian ini yaitu mengacu pada identifikasi masalah tentang pendapatan yang diperoleh pedagang pasar tradisional sebelum dan sesudah hadirnya pasar modern di Batunadua Padangsidimpuan.

Dampak menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah pengaruh yang dapat berakibat positif maupun negatif.⁵⁷ Dampak yang dimaksud dalam penelitian ini mengacu pada perubahan atau pengaruh yang ditimbulkan oleh kehadiran pasar modern, khususnya berkaitan dengan perubahan tingkat pendapatan pedagang pasar tradisional di Batunadua Padangsidimpuan.

Pasar modern adalah pasar yang bersifat modern dan menyediakan berbagai macam barang yang diperjual belikan dengan harga yang pas dengan pelayanan yang dilakukan sendiri. pasar yang dikelola menggunakan

⁵⁶ Ernawati, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Bmedia Imprint Kawan Pustaka, 2017), hlm. 17.

⁵⁷ Suharso dan Retnoningsih, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Semarang: Widya Karya 2010), hlm. 243.

manajemen modern, umumnya berlokasi di daerah perkotaan.⁵⁸ Pasar modern dalam penelitian ini adalah tempat untuk melakukan transaksi jual beli yang berada di Batunadua Padangsidimpuan.

Pendapatan adalah total penghasilan yang diperoleh dari suatu usaha atau aktivitas tertentu.⁵⁹ Pendapatan pada penelitian ini mengacu pada jumlah uang yang diterima pedagang dari hasil penjualan berbagai barang kebutuhan sehari-hari di Batunadua Padangsidimpuan.

Pedagang adalah individu yang mencari nafkah melalui aktivitas berdagang.⁶⁰ Pedagang yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu individu yang melakukan aktivitas berdagang baik itu di pasar modern maupun pasar tradisional di Batunadua Padangsidimpuan.

Pasar tradisional adalah yang memiliki tempat usaha seperti kios, toko, dan tenda, dikelola oleh pedagang kecil dan menengah dengan skala modal kecil, serta melakukan transaksi jual beli melalui tawar-menawar.⁶¹ Pasar tradisional pada penelitian ini mengacu pada tempat di mana pedagang kecil menjual barang secara langsung kepada konsumen di Batunadua Padangsidimpuan.

Menurut penelitian oleh Septi AndriningTyas menyatakan bahwa:

Dampak yang ditimbulkan dari pasar modern terhadap para pedagang tradisional salah satunya yaitu penurunan jumlah konsumen, yang dimana konsumen lebih memilih berbelanja di

⁵⁸ Noor, *Buku Referensi Strategi Pemasaran 5.0* (Yogyakarta: CV Budi Utama 2021), hlm. 5.

⁵⁹ Ramadhan, Rahim, dan Utami, *Teori Pendapatan* (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa Medan Krio), (Medan: Tahta Media 2023), hlm. 1.

⁶⁰ Sari Imelda, *Retribusi Pedagang Kaki Lima* (Pasaman: CV Azka Pustaka 2023), hlm. 1.

⁶¹ Wulandari dan Tumanggor, *Transformasi Digital pada Pasar Tradisional* (Jawa Tengah: Pt Nasya Expanding Management 2024), hlm. 96.

pasar modern karena menyediakan berbagai fasilitas yang tidak tersedia di pasar tradisional, seperti AC, ruang yang bersih, dan tempat parkir yang memadai, serta berdampak pada penurunan pendapatan yang berdampak pada keterbatasan modal untuk meningkatkan fasilitas dan menyesuaikan diri dengan tren belanja yang membuat para pedagang tradisional semakin kesulitan untuk bersaing.⁶²

Sariyanti dalam penelitiannya menyatakan bahwa: “Dampak yang terjadi karena kehadiran pasar modern pada pedagang pasar tradisional yaitu mengakibatkan pendapatan atau arus kas masuk yang berasal dari suatu kegiatan usaha menurun.”⁶³ Kemudian dalam penelitian M. Zikwan menyatakan bahwa: “Kehadiran pasar modern yang berada tidak jauh dari pasar tradisional, mengakibatkan rendahnya minat masyarakat untuk berbelanja di pasar tradisional, penurunan jumlah konsumen serta penurunan pendapatan.”⁶⁴ Selanjutnya M. Anwar Hindi menyatakan dalam penelitiannya bahwa: “Kehadiran pasar modern memberikan dampak yang cukup besar terhadap pasar tradisional yang dimana terjadi penurunan omset dan jumlah pelanggan akibat perkembangan pasar modern tersebut.”⁶⁵

Untuk mendukung penelitian ini, peneliti menyertakan hasil penelitian sebelumnya yang memiliki keterkaitan atau relevansi dengan judul penelitian ini, yaitu:

⁶² AndriningTyas, Malik, dan Nurlaili, “Dampak Adanya Pasar Modern Terhadap Pendapatan Para Pedagang Pasar Tradisional Di Kabupaten Lampung Selatan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pasar Jati Mulyo, Kabupaten Lampung Selatan),” *Bertuah: Journal of Shariah and Islamic Economics*, 6, No. 1 (2025), hlm. 47.

⁶³ Sariyanti dkk., “Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional,” *Jurnal Online Program Studi Pendidikan Ekonomi*, No. 2 (2024), hlm. 957.

⁶⁴ Yusuf dan Hidayat, “Dampak Pertumbuhan Pasar Modern Terhadap Eksistensi Pasar Tradisional,” *Jurnal Ilmiah Manajemen Muhammadiyah Aceh*, 12, No. 2 (2022), hlm. 2.

⁶⁵ Hindi, Suharto, dan Maheza, “Dampak Keberadaan Swalayan (Alfamart) Terhadap Pendapatan Pedagang Tradisional (Studi Kasus Kelurahan Pekkabata lingkungan koppe jln. todilaling no. 9 Kecamatan Polewali Mandar),” *Jurnal Peqruang: Conference*, 5, No. 2 (2023).

Tabel II. 2 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Sugiyanto, Sutarmin, Wiwik Budiarti, Jurnal Program Studi Ekonomi Pembangunan, Vol. 9, No.1, 2025,	Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pedagang Pasar Tradisional di Kota Balikpapan	Hasil penelitian ini yaitu dengan hadirnya pasar modern tersebut membuat pasar tradisional menghadapi kesulitan dalam bersaing dengan pasar modern disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain: keterbatasan modal, ketertiban, tata letak stand yang tidak teratur, kurangnya sarana penunjang, serta rendahnya pengetahuan pedagang dalam pengelolaan usaha.
2.	Septia AndriningTyas, Bertuah : <i>Journal of Shariah and Islamic Economics</i> Vol. 6, No. 1, 2025,	Dampak adanya Pasar Modern terhadap Pendapatan para Pedagang Pasar Tradisional di Kabupaten Lampung Selatan dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada Pasar Jati Mulyo, Kabupaten Lampung Selatan)	Hasil penelitian ini menunjukkan adanya dampak yang ditimbulkan dari pasar modern terhadap para pedagang tradisional. Salah satunya yaitu penurunan jumlah konsumen, yang dimana konsumen lebih memilih berbelanja di pasar modern karena menyediakan berbagai fasilitas yang tidak tersedia di pasar tradisional, seperti AC, dan tempat parkir yang memadai, serta penurunan pendapatan.
3.	M.Anwar Hindi, Jurnal Peqguruang: <i>Conference</i> , Vol. 5, No. 2, 2023	Dampak Keberadaan Swalayan (Alfamart) Terhadap Pendapatan Pedagang Tradisional.	Hasil penelitian ini yaitu pasar modern memberikan dampak yang cukup besar terhadap pasar tradisional yang dimana terjadi penurunan pada omset dan jumlah pelanggan akibat pertumbuhan pasar modern. Oleh karena itu pasar tradisional harus mampu meningkatkan kualitas produk, pelayanan yang

4	Naisela Vebyanti Y.Pontoh, Failur Rahman, EKOMA/Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi, Vol.3, No.4, 2024,	Analisis Dampak Pasar Ritel Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Ritel Tradisional di Desa Wuasa Kecamatan Lore Utara.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan kehadiran pasar modern seperti Alfamidi berdampak pada pedagang tradisional seperti penurunan pendapatan serta penurunan jumlah pelanggan. Oleh karena itu pedagang tradisional harus mampu bersaing dengan pasar modern dengan melakukan program promosi.
5	Aston Pakpahan, Benius, Jurnal <i>Sociopolitico</i> , Vol. 4, No. 2, 2022,	Dampak Kehadiran Minimarket Terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Kelurahan Pahandut.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sumber penghasilan utama bagi para pedagang berasal dari penjualan sembako di kelurahan Pahandut, dimana sebagian pedagang kios di masih mampu beradaptasi dengan kehadiran minimarket. Mereka mulai meningkatkan pelayanan dan memperbaiki tata letak toko untuk menarik pelanggan. Beberapa pedagang juga melaporkan peningkatan penjualan pada produk-produk tertentu yang tidak tersedia di minimarket, seperti produk lokal.
6	Bunga Amelia Febriani, Dina Destiani, Kiki Rizqi Ananda, <i>Synergy/ Jurnal Ilmiah Multidisiplin</i> , Vol. 1 No. 1, 2023, hlm. 26-34.	Literatur Review: Dampak Pasar Modern Terhadap Lingkungan Pasar Tradisional.	Hasil penelitian tersebut adalah dengan keberadaan pasar modern mendorong pedagang pasar tradisional untuk beradaptasi dan meningkatkan kualitas layanan serta produk yang mereka tawarkan. Selain itu, persaingan yang muncul dapat memicu inovasi dalam strategi pemasaran dan pengelolaan usaha,
7	Dwika Putri Pameling, Gustrina	Pengaruh Pasar Modern terhadap	Hasil penelitian menunjukkan pasar modern

	Sari, Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran, Vol. 7 No. 4, 2024, hlm. 16218- 16223.	Pasar Tradisional di Era Digital.	membawa tantangan signifikan bagi pasar tradisional. Seperti pedagang tradisional sering kesulitan untuk bersaing dalam hal harga, kualitas produk, dan layanan, yang membuat mereka kehilangan pangsa pasar.
8	Nurlinda, Marhawati, Tuti Supatminingsih, Rahmatullah, Syamsu Rijal,/ <i>Jurnal of Economic Education and Entrepreneurship Studies</i> , e-ISSN: 2776-0278, Vol. 3, No. 2, 2022, hlm. 397-413.	Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional (Studi Kasus Pedagang Pasar Sentral Pangkep Kabupaten Pangkajene Kepulauan).	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peningkatan kesadaran pedagang tradisional untuk meningkatkan kualitas produk dan pelayanan mereka. Dengan adanya persaingan dari pasar modern, pedagang tradisional mulai memperbaiki strategi pemasaran dan beradaptasi dengan preferensi konsumen yang semakin mengutamakan kenyamanan dan kualitas.
9.	Sariyanti, Muliha Halim, Murni Nia, La Ode Muhammad Yamin, Jurnal Online Program Studi Pendidikan Ekonomi, Vol. 9, No. 2, 2024, hlm. 946-958.	Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional (Studi Kasus Pasar Mandonga Kota Kendari).	Hasil penelitian ini menunjukkan adanya dampak yang terjadi pada pedagang pasar tradisional yang mengakibatkan pendapatan atau arus kas masuk yang berasal dari suatu kegiatan usaha menurun. Penurunan pendapatan dapat disebabkan oleh faktor promosi yang dilakukan pasar modern untuk menarik minat konsumen.

10.	Frendy Wibowo, Aulia Uswatun Khasanah, Febrianur Ibnu Fitroh Sukono Putra, Benefit/Jurnal Manajemen dan Bisnis, Vol. 7, No. 1, 2022, hlm. 53 – 65.	Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern terhadap Kinerja Pemasaran Pasar Tradisional Berdasarkan Perspektif Pedagang dan Konsumen di Kabupaten Wonogiri.	Hasil dari penelitian ini adalah responden menyatakan bahwa kehadiran pasar modern memberikan dampak signifikan terhadap pedagang yang berdampak pada penurunan penjualan mereka serta jumlah pelanggan yang berbelanja di pasar tradisional juga menurun.
11.	M. Zikwan, <i>Iqtishodiyah/Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam</i> , Vol.6 No.2, 2020, hlm. 180-196.	Dampak Perkembangan Pasar Modern di Lingkungan Pasar Tradisional di Mimbo Situbondo.	Hasil penelitian ini yaitu dengan kehadiran pasar modern yang berada tidak jauh dari pasar tradisional, mengakibatkan rendahnya minat masyarakat untuk berbelanja di pasar tradisional sehingga berdampak pada penurunan pendapatan pedagang tersebut.
12	Yuslaidar Yusuf, Rahmad Hidayat, JIMMA /Jurnal Ilmiah Manajemen Muhammadiyah Aceh, Vol. 12 No. 2, 2022, hlm. 147-156.	Dampak Pertumbuhan Pasar Modern Terhadap Eksistensi Pasar Tradisional	Hasil penelitian tersebut menyatakan pertumbuhan pasar modern memberikan dampak positif terhadap perkembangan ekonomi lokal. Hal ini dapat meningkatkan pendapatan, juga menciptakan lapangan kerja baru bagi masyarakat.

Dari beberapa penelitian terdahulu diatas terdapat persamaan dan perbedaan dalam penelitian yang dilakukan. Adapun persamaan dan perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Persamaan penelitian ini dengan Sugiyanto adalah terletak pada subjeknya

penelitiannya sama-sama penjual, sama-sama membahas mengenai pasar modern dan pasar tradisional dan sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada lokasi penelitian, dimana lokasi penelitiannya yaitu di Kota Balik Papan sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti berlokasi di Batunadua Padangsidimpuan.

2. Persamaan penelitian ini dengan Septia Andriningtyas yaitu terletak pada subjek penelitiannya sama-sama penjual, sama-sama membahas mengenai pasar modern dan pasar tradisional dan sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada lokasi penelitian, dimana lokasi penelitiannya yaitu di Kabupaten Lampung Selatan sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti berlokasi di Batunadua Padangsidimpuan.
3. Persamaan penelitian ini dengan M. Anwar Hindi adalah terletak pada subjek penelitiannya sama-sama penjual dan pembeli, sama-sama membahas mengenai pasar modern dan pasar tradisional dan sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada lokasi penelitian, dimana lokasi penelitiannya yaitu di Kelurahan Pekkabata Kecamatan Polewali Mandar sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti berlokasi di Batunadua Padangsidimpuan.
4. Persamaan penelitian ini dengan Naisela Vebyanti Y.Pontoh adalah terletak pada subjek penelitiannya sama-sama penjual dan pembeli, sama-sama

membahas mengenai pasar modern dan pasar tradisional dan sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif. Adapun perbedaan dalam penelitian terdahulu terletak pada lokasi penelitian, dimana lokasi penelitiannya yaitu di Desa Wuasa Kecamatan Lore Utara sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti berlokasi di Batunadua Padangsidimpuan.

5. Persamaan penelitian ini dengan Aston Pakpahan, Benius adalah sama-sama membahas tentang pendapatan pedagang dan sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif. Adapun perbedaannya dengan penelitian terdahulu adalah terletak pada lokasi penelitian, dimana penelitiannya di Kelurahan Pahandut sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti berlokasi di Batunadua Padangsidimpuan.
6. Persamaan penelitian ini dengan Bunga Amelia Febriani, Dina Destiani adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif. Perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada fokus penelitian, dimana fokus penelitian dampak pasar pasar modern terhadap lingkungan pasar tradisional sedangkan yang akan diteliti ini fokus pada Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional yang terletak di Batunadua Padangsidimpuan.
7. Persamaan penelitian ini dengan Dwika Putri Pamelang, Gustrina Sari adalah sama-sama membahas mengenai pasar modern dan pasar tradisional dan sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif. Adapun

perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah terletak pada fokus penelitian, dimana fokus penelitiannya mengenai pengaruh pasar modern terhadap pasar tradisional di era digital sedangkan yang akan diteliti fokus pada Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional yang terletak di Batunadua Padangsidimpuan.

8. Persamaan penelitian ini dengan Nurlinda, Marhawati, adalah terletak pada subjek penelitiannya sama-sama penjual, sama-sama membahas tentang pendapatan pedagang pasar tradisional dan sama-sama menggunakan metode kualitatif. Adapun perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu terletak pada lokasi penelitian, dimana lokasi penelitiannya yaitu di Pasar Sentral Pangkep Kabupaten Pangkajene Kepulauan sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti berlokasi di Batunadua.
9. Persamaan penelitian ini dengan Sariyanti, Muliha Halim, Murni Nia adalah terletak pada subjek penelitiannya sama-sama penjual, sama-sama membahas tentang pendapatan pedagang pasar tradisional dan sama-sama menggunakan metode kualitatif. Perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu terletak pada lokasi penelitian, dimana penelitiannya yaitu di Pasar Mandonga Kota Kendari sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti berlokasi di Batunadua Padangsidimpuan.
10. Persamaan penelitian ini dengan Frendy Wibowo, Aulia Uswatun Khasanah adalah sama-sama membahas pasar modern dan pasar tradisional dan sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif. Perbedaan penelitian ini

dengan penelitian terdahulu yaitu terletak pada fokus penelitian, dimana fokus penelitiannya yaitu kinerja pemasaran pasar tradisional berbasis perspektif pedagang dan Konsumen sedangkan yang akan diteliti fokus pada Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional yang terletak di Batunadua Padangsidimpuan dan lokasi penelitian, dimana penelitiannya di Kabupaten Wonogiri sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti berlokasi di Batunadua Padangsidimpuan.

11. Persamaan penelitian ini dengan M. Zikwan adalah sama-sama membahas tentang pasar modern dan pasar tradisional dan sama-sama menggunakan metode kualitatif. Adapun perbedaannya dengan penelitian terdahulu adalah terletak pada fokus penelitian, dimana fokus penelitiannya tentang lingkungan pasar tradisional dan lokasi penelitian, dimana penelitiannya di Mimbo Situbondo sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti berlokasi di Batunadua Padangsidimpuan.
12. Persamaan penelitian ini dengan Yuslaidar Yusuf, Rahmad Hidayat adalah sama-sama membahas tentang pasar modern dan pasar tradisional dan sama-sama menggunakan metode kualitatif. Perbedaan dalam penelitiannya dengan penelitian terdahulu adalah terletak pada fokus penelitian, dimana fokus penelitiannya tentang dampak pertumbuhan pasar modern terhadap eksistensi pasar tradisional sedangkan yang akan diteliti fokus pada Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional yang berlokasi di Batunadua Padangsidimpuan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu Dan Tempat

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yaitu penelitian terhadap “Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional” penelitian ini dilaksanakan dalam jangka waktu yang dimulai pada bulan Januari sampai September 2025. Dan penelitian ini dilakukan di Batunadua Jae Padangsidempuan.

B. Jenis Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang berusaha memahami secara mendalam terhadap suatu masalah. Penelitian kualitatif berfungsi untuk memberikan kategori substantif dan hipotesis. Salah satu karakteristik utama dari penelitian kualitatif adalah kehadiran manusia sebagai partisipan atau responden.⁶⁶

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Pendekatan kualitatif merupakan metode baru karena belum lama populer, dan disebut *post positivisme* karena berlandaskan pada filosofi *post positivisme*. Selain itu, metode ini juga dianggap artistik karena proses penelitiannya cenderung bersifat seni (tidak terlalu terstruktur) dan disebut sebagai metode interpretasi terhadap data yang diperoleh di lapangan.⁶⁷

⁶⁶ Sarosa, *Analisis Data Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: PT Kanisius, 2021), hlm.7.

⁶⁷ Budi Gautama Siregar dan Hardana, *Metode Penelitian EKonomi dan Bisnis* (Medan: Merdeka Kreasi Group, 2022), hlm. 60.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah orang atau objek yang memberikan informasi atau penjelasan mengenai keadaan, situasi, dan kondisi lokasi penelitian. Subjek penelitian juga dikenal sebagai responden, yang merupakan individu yang memberikan tanggapan atau informasi yang diperlukan untuk mengumpulkan data penelitian. Oleh karena itu, informan adalah sumber yang dapat memberikan informasi atau penjelasan mengenai keadaan, situasi, dan kondisi di lokasi penelitian untuk pengumpulan data penelitian.⁶⁸

Dalam penelitian ini, subjek penelitian terdiri dari pedagang tradisional seperti pedagang eceran dan pedagang kelontong di Batunadua Padangsidimpuan dan warga kelurahan di Batunadua Padangsidimpuan. Peneliti menerapkan teknik sampling yang disebut *purposive sampling*, dimana pemilihan sampel dilakukan berdasarkan kriteria tertentu yang telah ditentukan berdasarkan objek yang relevan dengan tujuan penelitian. Subjek penelitian ini adalah Pedagang tradisional seperti pedagang eceran dan pedagang kelontong yang berada dekat dengan Pasar Modern sebanyak 8 Pedagang Tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan dan untuk memperkuat informasi dari pedagang tersebut, maka peneliti mengambil 3 orang konsumen sebagai informan. Berikut nama-nama pada subjek penelitian ini:

1. Widia selaku pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan.
2. Nabila selaku pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan.

⁶⁸ Mochamad Nashrullah dkk, *Metodologi Penelitian Pendidikan (Prosedur Penelitian, Subyek Penelitian, Dan Pengembangan Teknik Pengumpulan Data)*, (Jawa Timur: Umsida Press, 2023), hlm. 20.

3. Anwar selaku pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan
4. Berlian selaku pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan.
5. Yanti selaku pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan.
6. Yuli selaku pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan.
7. Santi selaku pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan.
8. Erlina selaku pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan.
9. Elsa selaku konsumen yang berbelanja di pedagang tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan.
10. Aulia selaku konsumen yang berbelanja di pedagang tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan.
11. Wishe selaku konsumen yang berbelanja di pedagang tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan.

D. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah faktor yang sangat penting, karena kualitas hasil penelitian akan bergantung pada sumber data tersebut. Dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan adalah:

1. Data Primer

Data Primer adalah yang diperoleh secara langsung di lapangan seperti wawancara dari responden, yang berperan penting karena dari sumber itulah dapat diperoleh. Data inilah yang digunakan untuk menjawab pertanyaan inti penelitian dan menjadi dasar untuk mengembangkan penelitian secara lebih mendalam, rinci, dan detail.

Beberapa metode yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data primer meliputi observasi, wawancara, dan diskusi.

2. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang tidak langsung atau data yang diperoleh oleh pihak lain yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan oleh pihak lain, seperti tesis, skripsi, jurnal ilmiah, buku dan dari berbagai sumber literatur yang relevan dengan dengan penelitian ini yaitu Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional.⁶⁹

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Data Observasi

Observasi adalah metode yang dilakukan sebagai pengamatan dengan mengumpulkan data serta mengajukan serangkaian pertanyaan terkait penelitian kepada narasumber yang telah ditetapkan dengan melakukan pencatatan terhadap objek penelitian, mencakup perilaku alami, dinamika yang terlihat, gambaran perilaku sesuai dengan situasi.⁷⁰ Pengamatan ini dilakukan untuk mendapatkan data yang akurat.

2. Data Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara melakukan interaksi berupa tanya jawab antara peneliti dan responden

⁶⁹ Haryoko Spto dkk, *Analisis Data Penelitian Kualitatif* (Makassar: Badan Penerbit UNM, 2020), hlm.122.

⁷⁰ Sahir Hafni Syafrida, *Metodologi Penelitian* (Jawa Timur: Penerbit Kbm Indonesia, 2021), hlm. 30.

secara lisan.⁷¹ Sebelum melakukan penelitian, peneliti terlebih dahulu membuat instrumen, yang terdiri dari pertanyaan yang telah peneliti persiapkan sebelumnya. Peneliti kemudian mencatat jawaban secara pribadi sebagai informasi penting untuk penafsiran penelitian. Pertanyaan ini diajukan kepada pedagang tradisional di Batunadua Padangsidimpuan dan warga di kelurahan Batunadua Padangsidimpuan.

Indikator dalam penelitian ini untuk menjawab pertanyaan yang terdapat dalam rumusan masalah yaitu:

- a. Analisis dampak kehadiran pasar modern terhadap pendapatan pedagang pasar tradisional di Batunadua Padangsidimpuan.
 1. Perubahan pendapatan pedagang pasar tradisional sebelum dan sesudah hadirnya pasar modern di Batunadua Padangsidimpuan.
 2. Perubahan jumlah pelanggan pedagang pasar tradisional setelah hadirnya pasar modern di Batunadua Padangsidimpuan.
 3. Perubahan strategi pemasaran pedagang pasar tradisional setelah hadirnya pasar modern di Batunadua Padangsidimpuan.
- b. Strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern.
 1. Inovasi dan penyesuaian produk sebagai strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern di Batunadua Padangsidimpuan.
 2. Strategi pemasaran dan promosi pedagang tradisional di

⁷¹ Sulistiyawati, *Buku Ajar Metode Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: K- Media, 2022), hlm. 159.

Batunadua Padangsidimpuan.

- c. Pandangan ekonomi Islam terhadap praktik perdagangan yang diterapkan oleh pasar modern dan pedagang tradisional.
 1. Evaluasi tentang prakti perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidimpuan.
 2. Penerapan etika bisnis sesuai ajaran Islam dalam perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidimpuan.
3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data kualitatif dengan menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek. Metode dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang melibatkan pengumpulan informasi, pencarian dan penyelidikan serta penyediaan dokumen untuk mendapatkan keterangan serta bukti. Dokumentasi dapat berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang.

F. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Untuk pengecekan keabsahan data penelitian, peneliti menggunakan teknik triangulasi untuk menguji keabsahan data. Dalam teknik ini, keabsahan data yang digunakan peneliti dapat diperkuat yaitu dengan cara menggunakan bahan referensi. Misalnya, data hasil wawancara atau interaksi manusia perlu dilengkapi dengan bukti gambaran suatu keadaan seperti foto.⁷²

⁷² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: ALFABETA,

Untuk menghindari kesalahan dan kekeliruan pada data yang telah dikumpulkan, penting untuk melakukan pengecekan keabsahan data berdasarkan kriteria triangulasi digunakan untuk memperkuat data yang ada. Adapun jenis triangulasi yang digunakan adalah:

1. Trigulasi Sumber

Triangulasi sumber adalah metode yang digunakan untuk membandingkan kebenaran suatu fenomena berdasarkan hasil penelitian yang dilihat dari berbagai dimensi, seperti waktu dan sumber informasi.⁷³

2. Trigulasi Metode

Triangulasi metode yaitu teknik pengumpulan data yang menggabungkan berbagai teknik dan sumber data yang sudah ada. Peneliti menggunakan triangulasi dalam pengumpulan data, kemudian data di cek kebenaran data dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.⁷⁴

G. Teknik Pengolahan Dan Analisis Data

1. Teknik Pengolahan Data

Pengolahan data adalah analisis terhadap data dengan menggunakan metode dan cara tertentu yang diterapkan dalam penelitian. Analisis data merupakan suatu proses dalam menemukan dan

2021), hlm. 467.

⁷³ Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif* (CV. Syakir Media Press, 2021), hlm. 156.

⁷⁴ Rahim, *Cara praktis penulisan karya ilmiah* (Yogyakarta: Zahir Publishing, 2020), hlm. 100.

mengatur secara sistematis data yang diperoleh, kemudian mengkategorikannya, serta memilih data yang relevan untuk menarik kesimpulan yang dapat dipahami oleh peneliti dan orang lain. Penganalisisan akan memproses data yang diperoleh dengan menggabungkan variabel-variabel dalam penelitian, dan menyederhanakan data tersebut agar mengarah kepada pemahaman struktural yang lebih dimengerti oleh semua pihak.⁷⁵ Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan nvivo.

Nvivo merupakan perangkat lunak yang dirancang untuk membantu dalam analisis data kualitatif. Aplikasi ini memungkinkan pengguna untuk mengelola, mengatur, serta menganalisis berbagai jenis data kualitatif, termasuk teks, gambar, audio, video, serta data yang diperoleh dari wawancara, survei, atau observasi lapangan.

2. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi. Proses ini dilakukan dengan mengorganisasikan data ke dalam kategori, menguraikannya ke dalam unit-unit, membentuk pola, memilih informasi yang penting untuk dipelajari, serta menarik kesimpulan agar dapat dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Beberapa langkah-langkah dilaksanakan dalam pengolahan data kualitatif adalah sebagai berikut:

⁷⁵ Purba dkk, *Metode penelitian ekonomi* (Pamatangsiantar: Yayasan Kita Menulis, 2021), hlm. 94.

a. Reduksi data

Reduksi data adalah proses merangkum informasi, di mana peneliti memilih hal-hal yang penting, memfokuskan pada aspek-aspek utama, dan mencari tema serta pola yang ada. Hal ini bertujuan untuk memudahkan peneliti dalam memperoleh gambaran yang lebih jelas dan mempermudah pengumpulan data berikutnya. Reduksi data dilakukan dengan metode seleksi, yang fokus pada penyederhanaan dan transformasi data yang diperoleh dari wawancara, observasi.

b. Penyajian Data

Penyajian data adalah menyajikan kumpulan data hasil penelitian, sehingga peneliti dapat mengambil kesimpulan sementara dan dapat merencanakan tindakan berikutnya jika masih ada data yang tidak lengkap, memerlukan klarifikasi, atau belum diperoleh sama sekali. Tujuan penyajian data adalah untuk menggabungkan informasi sehingga dapat menggambarkan keadaan yang terjadi.

c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan proses merumuskan kesimpulan berdasarkan dua aktivitas sebelumnya. Kesimpulan ini dapat bersifat sementara ataupun kesimpulan akhir dari hasil penelitian, yang disampaikan dengan kalimat yang mudah dipahami.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat Pedagang Tradisional di Batunadua Jae Kota

Padangsidimpuan

Lokasi penelitian ini adalah Pedagang Tradisional Batunadua Jae di Kota Padangsidimpuan. Sebagian besar masyarakat di Kelurahan Batunadua Jae memiliki profesi sebagai pedagang tradisional untuk mencari nafkah dan memenuhi kebutuhan anak-anak, seperti kebutuhan sekolah, yang hanya bergantung pada hasil perdagangan. Pedagang tradisional di Kecamatan Batunadua, Kota Padangsidimpuan, telah menjadi bagian penting dari kehidupan ekonomi masyarakat sejak tahun 1980-an. Itu tidak terlepas dari sejarah Kota Padangsidimpuan yang dulunya dijuluki sebagai Kota Salak karena dikelilingi oleh perbukitan dan gunung, yang menjadi kawasan perkebunan buah salak. Nama kota ini berasal dari “Padang na dimpu” yang berarti hamparan yang luas yang berada di tempat yang tinggi. Daerah ini merupakan tempat persinggahan para pedagang dari berbagai daerah.

Kota ini dibangun pertama kali sebagai benteng pada tahun 1821 oleh pasukan Paderi yang dipimpin oleh Tuanku Imam Lelo. Dengan membangun benteng Padangsidimpuan, perekonomian di Sitamiang berkembang, termasuk perdagangan budak yang dikenal sebagai Hatoban. Tuanku Lelo mengutip 10% dari harga barang untuk setiap transaksi perdagangan. Dengan Traktat Hamdan pada tanggal 17 Maret 1824,

seluruh wilayah Sumatera diserahkan kepada Belanda, termasuk *Recidency Tappanooli* yang didirikan oleh Inggris pada tahun 1771. Setelah menghancurkan gerakan Padri pada tahun 1830, Belanda membentuk District Mandailing, District Angkola, dan District Teluk Tapanuli, masing-masing di bawah kekuasaan *Goverment Sumatras Wes Kust* yang berbasis di Padang. Residennya didirikan pada tahun 1838, dan asisten residen tinggal di Padangsidimpuan.

Pada tahun-tahun awal setelah reformasi, khususnya sejak tahun 2000-an, wilayah Padangsidimpuan mulai mengalami pertumbuhan ekonomi dan pembangunan infrastruktur yang pesat. Pemerintah kota juga mulai memperbaiki fasilitas umum, termasuk pasar tradisional, meskipun perubahan pola perdagangan tradisional belum terjadi secara signifikan. Pedagang tradisional di Kecamatan Batunadua Jae, Kota Padangsidimpuan, telah menjadi bagian penting dari kehidupan ekonomi masyarakat sejak tahun 1980-an. Pedagang tradisional ini, terletak di Batunadua Jae Padangsidimpuan dan menjadi tempat jual beli dengan harga terjangkau dan kualitas yang baik.

Namun, memasuki tahun 2015, tanda-tanda perubahan mulai terlihat. Pasar modern seperti Indomaret dan Alfamart mulai melakukan ekspansi ke wilayah-wilayah luar kota, termasuk Padangsidimpuan. Berdasarkan data dan pengamatan lapangan, gerai pertama pasar modern (Indomaret) mulai beroperasi di wilayah Batunadua sekitar tahun 2015, diikuti oleh beberapa gerai Alfamidi yang hadir antara tahun 2017 hingga

2019.

2. Sarana dan Prasarana

a. Bangunan Pedagang

Bangunan ini memiliki atap permanen dari seng atau genteng, dinding dari tembok, serta meja dagangan dari semen atau kayu serta dilengkapi dengan atap tinggi untuk memastikan sirkulasi udara yang baik dan fungsional.

b. Fasilitas Jalan

Bagi pedagang, ketersediaan akses jalan yang baik menjadi faktor penting karena memengaruhi tingkat kunjungan pelanggan. Pedagang tradisional umumnya ramai dikunjungi karena lokasinya yang strategis, berada di dekat jalan utama, dan mudah dijangkau dari berbagai arah. Kemudahan akses ini memberikan keuntungan bagi pedagang, terutama dalam menarik pembeli dan mendistribusikan barang dagangan.

c. Transportasi

Transportasi adalah sarana atau kendaraan angkutan yang digunakan seseorang untuk mencapai daerah tujuannya. Transportasi juga merupakan elemen penting dalam mendorong pergerakan kegiatan ekonomi. Melalui transportasi yang lancar dan memadai, proses distribusi barang, serta akses ke pusat-pusat perdagangan dapat berlangsung dengan efisien.

3. Peran Pedagang Tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan

Pedagang tradisional memegang peranan penting dalam menjaga stabilitas ekonomi masyarakat lokal, pasar ini berkontribusi khususnya dalam sektor perdagangan barang kebutuhan pokok. Keberadaan mereka bukan hanya sebagai pelaku ekonomi, tetapi juga berfungsi sebagai penggerak ekonomi kerakyatan dan bagian integral dari struktur sosial masyarakat. Beberapa peran utama pedagang tradisional yaitu:

a. Penyedia Barang Kebutuhan Pokok

Pedagang tradisional berperan penting dalam menyediakan barang-barang kebutuhan sehari-hari, seperti sayuran, beras, ikan, telur, buah-buahan, rempah-rempah, dan produk rumah tangga lainnya. Barang dagangan mereka biasanya berasal dari hasil pertanian dan peternakan lokal, sehingga secara tidak langsung mereka juga membantu memasarkan produk dari petani dan peternak.

b. Menjaga Ketersediaan Pasokan Lokal

Pedagang tradisional memainkan peran penting dalam menjaga ketersediaan pasokan barang, terutama saat terjadi gangguan distribusi atau lonjakan harga. Dengan jaringan dagang yang fleksibel dan hubungan langsung dengan pemasok lokal, mereka dapat beradaptasi dengan cepat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

c. Mendorong Perputaran Ekonomi Mikro

Aktivitas perdagangan di pasar tradisional Batunadua

menciptakan perputaran uang setiap hari. Dari pembelian barang secara grosir hingga penjualan eceran, uang beredar langsung di kalangan masyarakat. Ini memperkuat ekonomi mikro dan menjadi sumber penghidupan bagi banyak keluarga.

4. Proses Jual Beli di Pedagang Tradisional Batunadua Jae

Jual beli adalah kegiatan ekonomi yang melibatkan transaksi pertukaran barang dengan uang antara penjual dan pembeli. Dalam konteks pedagang tradisional, jual beli dilakukan secara langsung (tatap muka). Sistem jual beli yang diterapkan oleh pedagang tradisional umumnya bersifat sederhana dan berlangsung secara langsung antara penjual dan pembeli tanpa perantara. Transaksi dilakukan di kios atau lapak yang telah menjadi langganan masyarakat setempat.

Harga barang biasanya tidak tetap dan dapat dinegosiasikan melalui proses tawar-menawar, yang menjadi ciri khas pasar tradisional. Pembayaran umumnya dilakukan secara tunai. Selain menjual barang kebutuhan pokok, pedagang tradisional juga sering menawarkan produk lokal atau hasil produksi sendiri, mencerminkan karakter khas daerah tersebut.

B. Deskripsi Data Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode wawancara sebagai salah satu teknik pengumpulan data. Peneliti telah menetapkan kriteria tertentu dalam memilih narasumber, yaitu mereka yang memiliki

informasi serta data yang relevan dengan pertanyaan penelitian. Data yang dikumpulkan melalui wawancara ini mencakup profil pedagang dan konsumen di pedagang tradisional Batunadua Jae Padangsidempuan. Profil ini mencakup informasi seperti nama, usia, jenis kelamin, pendidikan terakhir, lama berdagang (untuk pedagang), serta alasan konsumen membeli di pasar modern seperti Indomaret dan Alfamidi. Data tersebut disajikan dalam bentuk tabel guna mempermudah pembacaan dan pemahaman terhadap karakteristik narasumber yang terlibat dalam penelitian.

a. Profil Pedagang Tradisional

Dalam penelitian ini, 8 orang pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan yang dijadikan informan. Data ini disusun untuk memberikan gambaran tentang kondisi para pedagang yang terlibat dalam penelitian.

Tabel IV. 1 Profil Pedagang Tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan

NO	Nama	Umur	Jenis Kelamin	Pendidikan Terakhir	Lama Berjualan
1	Widia	29	Perempuan	SMA	10 Tahun
2	Nabila	28	Perempuan	SMA	7 Tahun
3	Anwar	47	Laki- Laki	SMA	5 Tahun
4	Berlian	54	Perempuan	SMA	10 Tahun
5	Yanti	35	Perempuan	SMA	8 Tahun
6	Yuli	31	Perempuan	SMA	6 Tahun
7	Santi	32	Perempuan	SMA	11 Tahun
8	Erlina	40	Perempuan	SMA	15 Tahun

Sumber: Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidempuan

Dari tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan memiliki rentang usia antara 28 tahun hingga 54 tahun. Mayoritas pedagang berjenis kelamin perempuan

dan memiliki tingkat pendidikan terakhir SMA. Pengalaman berjualan mereka bervariasi, mulai dari 5 tahun 15 tahun. Data ini menunjukkan bahwa pedagang tradisional tersebut memiliki latar belakang yang beragam, baik dari segi usia maupun pendidikan, serta memiliki pengalaman yang cukup lama dalam berdagang.

b. Profil Konsumen/ Warga

Untuk melengkapi analisis, peneliti mengambil 3 orang konsumen sebagai informan. Tabel dibawah ini menyajikan profil konsumen yang membeli di pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan.

Tabel IV. 2 Profil Konsumen

No	Nama	Umur	Pekerjaan	Alasan Membeli
1	Elsa	27	Wiraswasta	Menyediakan promo
2	Aulia	23	Mahasiswa	Tempatnya nyaman dan lebih luas
3	Wishe	23	Mahasiswa	Pembayarannya lebih mudah seperti melalui kartu debit

Sumber: Konsumen

Dari tabel di atas, dapat dilihat bahwa informan adalah wiraswasta dan mahasiswa, konsumen berjenis kelamin perempuan dengan rentang usia 23 tahun sampai 27 tahun. Alasan utama mereka membeli di pasar modern (Alfamidi dan Indomaret) yaitu karena Alfamidi tersebut menyediakan promo atau diskon, tempatnya lebih nyaman dan lebih luas, pembayarannya lebih mudah seperti melalui kartu debit.

C. Hasil Penelitian Wawancara

a. Hasil Wawancara Dengan Pedagang Tradisional

Untuk memahami lebih dalam mengenai analisis dampak kehadiran pasar modern terhadap pendapatan pedagang pasar tradisional wawancara dilakukan dengan 8 orang pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan yaitu Ibu Widia, Ibu Nabila, Pak Anwar, Ibu Berlian, Ibu Yanti, Ibu Yuli, Ibu Santi dan Ibu Erlina. Berikut adalah pandangan yang disampaikan oleh pedagang tradisional.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Widia seorang pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan, beliau mengatakan bahwa:

Ibu Widia telah berprofesi sebagai pedagang selama 10 tahun. Sebelum kehadiran pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret, pendapatan beliau stabil sekitar Rp 1.000.000 per bulan. Namun, setelah adanya Alfamidi, pendapatan beliau menurun sekitar Rp 500.000. Hal ini disebabkan oleh perubahan preferensi masyarakat, terutama remaja, yang lebih menyukai fasilitas pasar modern, seperti tempat yang nyaman, pendingin ruangan, dan diskon yang ditawarkan. Dilihat dari praktik pasar modern belum sesuai dengan nilai keadilan dalam Islam karena banyak pedagang tradisional yang pendapatannya menurun. Saya merasa praktik perdagang saya sudah sesuai dengan prinsip Islam dimana saya menerapkan kejujuran dalam berdagang serta memberikan kualitas produk yang baik agar tidak merugikan pihak lain.⁷⁶

Hasil wawancara dengan Ibu Nabila sebagai pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan mengatakan bahwa:

Beliau merasa usahanya mulai menurun setelah hadirnya pasar modern. Banyak masyarakat memilih berbelanja di pasar modern karena tata letak produk yang rapi dan kemudahan pembayaran

⁷⁶ Wida, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 23 Juli 2025).

dengan kartu debit, sehingga tidak perlu membawa uang tunai. Kondisi ini berdampak besar pada usaha Ibu Nabila, menyebabkan penurunan pendapatan dan produk yang dijual lebih lama terjual. Strategi yang dapat beliau lakukan adalah memperhatikan kualitas produk agar tidak ada yang kadaluarsa atau rusak. Dalam prinsip ekonomi Islam pasar modern memberikan pelayanan dan kejujuran dalam harga mereka bagus, tapi kalau dilihat dari sisi keadilan dan persaingan, pedagang kecil jadi sulit bersaing. Dalam Islam kan diajarkan supaya tidak ada yang dirugikan. Saya menerapkan nilai-nilai Islam, seperti kejujuran, tolong-menolong, dan tidak mengambil keuntungan berlebihan. Saya juga menjaga hubungan baik dengan pembeli.⁷⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Anwar sebagai pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan mengatakan bahwa:

Beliau merasa bahwa dengan hadirnya pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret di Batunadua Jae ini pendapatan beliau mulai menurun. Sebelum hadirnya pasar modern tersebut penghasilan yang beliau dapatkan per bulan dapat mencapai Rp. 1.500.000. Namun setelah ada Alfamidi dan Indomaret penghasilan yang beliau dapatkan per bulan hanya mencapai Rp. 500.000. Hal tersebut terjadi karena masyarakat terutama kalangan anak muda sekarang mulai beralih berbelanja di pasar modern tersebut dengan berbagai pendapat seperti belanja di pasar modern lebih praktis mulai dari pembayarannya lebih mudah melalui kartu debit, jenis produk yang lebih lengkap. Menurut saya praktik perdagangan pasar modern belum sesuai dengan prinsip Islam karena Tidak sejalan dengan prinsip ekonomi Islam karena keberadaan pasar modern menyebabkan pedagang kecil kehilangan pelanggan. Dalam Islam, perdagangan seharusnya tidak menyulitkan pihak lain dalam mencari rezeki dan merugikan mereka. Saya berusaha menerapkan etika Islam dengan menjaga kejujuran, bersikap sopan kepada pembeli, dan tidak melakukan penipuan dalam timbangan atau kualitas barang.⁷⁸

Hasil wawancara dengan Ibu Berlian sebagai pedagang tradisional

⁷⁷Nabila, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidempuan, *Wawancara* (Padangsidempuan 23 Juli 2025).

⁷⁸Anwar, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidempuan, *Wawancara* (Padangsidempuan 23 Juli 2025).

di Batunadua Jae Padangsidimpuan mengatakan bahwa:

Dampak yang beliau rasakan dengan hadirnya pasar modern tersebut yaitu pendapatan saya menurun. Penyebabnya karena sebagian masyarakat tertarik berbelanja di pasar modern tersebut dikarenakan berbagai fasilitas yang disediakan pasar modern tersebut seperti tempatnya yang nyaman dan luas, produknya lengkap-lengkap dan diskon atau promo yang diberikan pasar modern tersebut. Dari sisi sosial dan keadilan ekonomi, saya rasa praktik ini belum sesuai dengan ajaran Islam. Islam menekankan pentingnya keadilan, keseimbangan, dan tolong-menolong dalam mencari rezeki. Namun, pasar modern cenderung memusatkan keuntungan pada perusahaan besar, yang dapat mengabaikan prinsip-prinsip tersebut. Menurut saya praktik perdagangan saya sudah sesuai dengan prinsip Islam karena saya berusaha menjaga kejujuran, tidak menipu, dan tidak berbohong tentang kualitas barang. Kalau pembeli belum punya uang cukup, kadang saya izinkan bayar nanti.⁷⁹

Berdasarkan Hasil wawancara dengan Ibu Yanti sebagai pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan mengatakan bahwa:

Hadirnya pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret di Batunadua berdampak besar pada usaha beliau, menyebabkan penurunan pendapatan dari Rp 600.000 menjadi Rp 300.000 per bulan. Masyarakat lebih tertarik berbelanja di tempat tersebut karena fasilitas lengkap, termasuk produk harian dan area parkir luas. Menurut saya pasar modern belum menerapkan prinsip Islam sepenuhnya karena karena dari segi keadilan ekonomi, masih kurang memadai. Banyak pedagang kecil di pasar tradisional yang mengalami penurunan pendapatan karena pembeli lebih memilih beralih ke pasar modern. Dalam Islam, perdagangan seharusnya dilakukan dengan adil dan tidak merugikan pihak lain. Dalam praktik perdagangan yang saya lakukan menurut saya sudah sesuai dengan prinsip Islam karena saya berusaha menjaga kejujuran, amanah, dan kesopanan kepada pembeli.⁸⁰

Hasil wawancara dengan Ibu Yuli sebagai pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan mengatakan bahwa:

⁷⁹Berlian, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 23 Juli 2025).

⁸⁰Yanti, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 22 Juli 2025).

Beliau merasakan dampak besar dari kehadiran pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret, terutama pada pendapatan. Anak-anak remaja lebih tertarik berbelanja di Alfamidi dan Indomaret karena variasi produk dan kenyamanan, seperti adanya pendingin ruangan. Hal ini menyebabkan penurunan jumlah pelanggan di lapak beliau, yang berdampak pada stok produk yang tidak banyak, karena khawatir barang rusak atau kadaluarsa. Dari sisi sosial, pasar modern membuat pedagang kecil kesulitan untuk bersaing. Dalam prinsip ekonomi Islam, perdagangan seharusnya membawa kemaslahatan bagi banyak orang, bukan hanya menguntungkan pihak yang memiliki modal besar. Dalam praktik perdagangan yang saya lakukan saya berusaha menerapkan prinsip Islam seperti terbuka dalam menjual barang dengan cara yang baik. Hubungan antara penjual dan pembeli saling ridha, dan jika ada barang yang kurang bagus, biasanya informasi tersebut disampaikan.⁸¹

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Santi sebagai pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan mengatakan bahwa:

Hadirnya pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret sangat berdampak pada pendapatan dan jumlah konsumen beliau. Sebelum pasar modern, penghasilan beliau mencapai Rp 2.000.000 per bulan, namun kini menurun sekitar Rp 1.000.000. Masyarakat, terutama remaja, lebih memilih pasar modern karena variasi produk dan kemudahan pembayaran dengan kartu debit. Strategi yang saya tempuh adalah menyediakan produk berkualitas dan ingin menambah variasi barang dagangan, seperti sayuran dan ikan, serta mempromosikan dagangan beliau melalui *Whatsapp*, *Facebook*. Dalam prinsip Islam mereka memang jujur dalam harga dan memberikan pelayanan yang baik, namun di sisi lain, keberadaan mereka membuat pedagang kecil kehilangan pembeli. Dalam Islam, perdagangan seharusnya membawa manfaat bagi semua pihak, bukan hanya menguntungkan satu kelompok saja. Dalam praktik perdagangan saya tidak pernah menimbun barang atau memanfaatkan situasi untuk meraih keuntungan yang berlebihan.⁸²

Hasil wawancara dengan Ibu Erlina sebagai pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan mengatakan bahwa:

⁸¹Yuli, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 21 Juli 2025).

⁸²Santi, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 25 Juli 2025).

Dampak kehadiran pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret sangat terasa. Pendapatan beliau menurun. Hal ini disebabkan banyak masyarakat yang lebih tertarik berbelanja di pasar modern karena kualitas produk yang baik, kemudahan pembayaran dengan kartu debit, serta variasi produk yang menarik. Menurut saya praktik pedagang pasar modern belum sesuai dengan prinsip Islam. Namun dalam praktik pedagang yang saya lakukan saya berusaha untuk tidak memanipulasi harga, tidak menipu, dan menjunjung tinggi kejujuran. Saya juga berusaha menjalin hubungan baik dengan konsumen melalui sikap ramah dan sopan.⁸³

b. Hasil Wawancara dengan Konsumen/ Warga

Dalam upaya untuk memperdalam pemahaman mengenai analisis dampak kehadiran pasar modern terhadap pendapatan pedagang pasar tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan, peneliti juga melakukan wawancara dengan tiga konsumen yaitu Elsa, Aulia, Wishe. Hal ini bertujuan untuk mengetahui alasan konsumen memilih pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret sebagai pilihan berbelanja. Berikut adalah hasil wawancara yang telah dilakukan dengan para konsumen:

Hasil wawancara dengan Elsa selaku konsumen yang berbelanja di pasar modern (Alfamidi dan Indomaret) di Batunadua Jae Padangsidempuan mengatakan bahwa:

Kebiasaan belanja beliau mulai berubah sejak hadirnya pasar

⁸³Erlina, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidempuan, *Wawancara* (Padangsidempuan 26 Juli 2025).

modern seperti Alfamidi dan Indomaret, yang dulunya beliau lebih sering berbelanja di pedagang tradisional seperti warung-warung. Namun saat ini saya lebih tertarik berbelanja di pasar modern karena Alfamidi dan Indomaret tersebut menyediakan promo dan diskon serta terdapat parkir yang cukup luas yang membuat saya lebih mudah saat berbelanja. Tetapi beliau juga terkadang berbelanja di pedagang tradisional seperti saat butuh barang-barang segar seperti ikan, sayuran dan santan. Menurut beliau strategi yang dapat dilakukan pedagang tradisional untuk dapat menarik pelanggan yaitu metode pembayaran diubah dengan menggunakan kartu debit, karena kebanyakan masyarakat lebih sering berbelanja dengan menggunakan kartu debit.⁸⁴

Berdasarkan hasil wawancara dengan Aulia selaku konsumen yang berbelanja di pasar modern (Alfamidi dan Indomaret) di Batunadua Jae Padangsidempuan mengatakan bahwa:

Kebiasaan belanja beliau mulai berubah beliau lebih sering berbelanja di pasar modern karena tempatnya yang nyaman, luas, dan variasi produk yang lebih lengkap. Pelayanan di Alfamidi dan Indomaret juga baik, berkat banyaknya karyawan yang mempercepat proses belanja. Pedagang tradisional dapat melakukan strategi seperti memberikan diskon untuk pembelian banyak dan menjalin hubungan baik dengan konsumen melalui sikap ramah. Menurut beliau inovasi dan penyesuaian produk sangat penting bagi pedagang tradisional, seperti mencari tahu produk yang sedang tren, agar tidak tertinggal oleh pasar modern.⁸⁵

Berdasarkan Hasil wawancara dengan Wishe selaku konsumen yang berbelanja di pasar modern (Alfamidi dan Indomaret) di Batunadua Jae Padangsidempuan mengatakan bahwa:

Kebiasaan belanja beliau berubah setelah hadirnya pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret. Beliau lebih tertarik berbelanja

⁸⁴Elsa, Konsumen Pasar Modern Batunadua Jae Padangsidempuan, *Wawancara* (Padangsidempuan 25 Juli 2025).

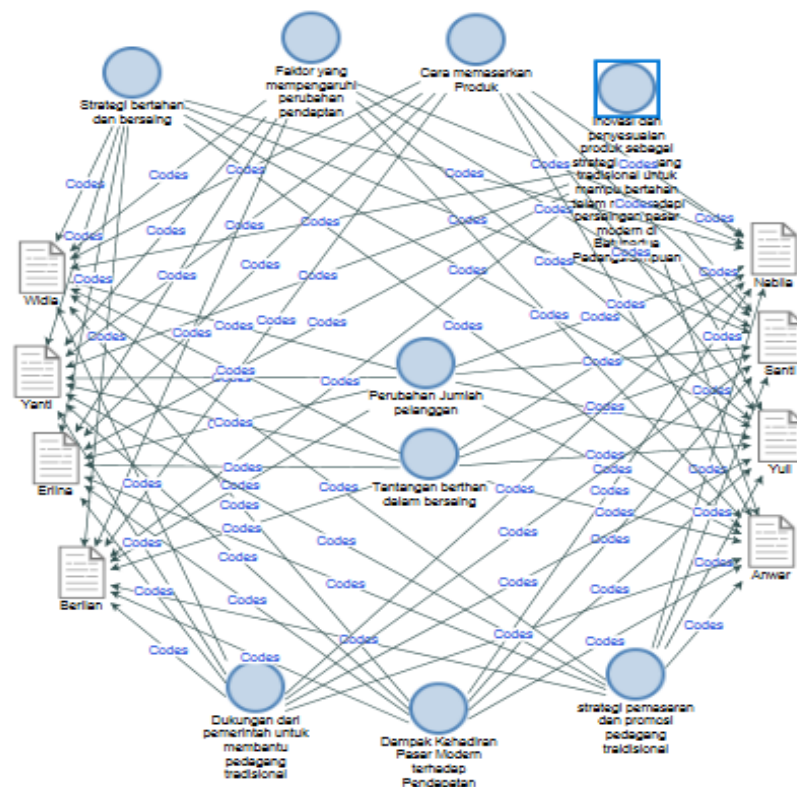
⁸⁵Aulia, Konsumen Pasar Modern Batunadua Jae Padangsidempuan, *Wawancara* (Padangsidempuan 25 Juli 2025).

di pasar modern karena metode pembayarannya lebih praktis seperti melalui kartu debit dan produk-produk yang diberikan juga lebih lengkap serta parkir yang cukup luas dibandingkan dengan pedagang tradisional sehingga beliau lebih tertarik berbelanja di Alfamidi dan Indomaret. Namun beliau masih sesekali berbelanja di pedagang tradisional. Menurut beliau strategi yang dapat dilakukan pedagang tradisional untuk menarik konsumen kembali yaitu memperhatikan kualitas produk yang dijual agar tidak ada produk yang rusak atau kadaluarsa, serta lebih memperhatikan lapak dagangannya agar konsumen nyaman saat berbelanja.⁸⁶

D. Hasil Pengolahan dengan Nvivo

a. Hasil dari Pedagang Tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan

Gambar IV. 1 Hasil Uji Wawancara Pedagang Tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan



Sumber : Pengolahan data Nvivo 12 Pro

⁸⁶Wishe, Konsumen Pasar Modern Batunadua Jae Padangsidimpuan, Wawancara (Padangsidimpuan 27 Juli 2025).

Berdasarkan gambar di atas dapat dilihat bahwa 8 orang pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan atas nama Widia, Yanti, Erlina, Berlian, Anwar, Yuli, Sandi dan Nabila telah menjadi responden dalam penelitian ini. Beberapa hal tentang analisis dampak kehadiran pasar modern terhadap pendapatan pedagang pasar tradisional telah di bahas dalam wawancara tersebut. Adapun hal-hal yang menjadi topik wawancara dari gambar di atas, dapat dijelaskan pada tabel di bawah ini :

Tabel IV. 3 Hasil Uji Wawancara Pedagang Tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan

Hasil Wawancara	Informan
Dampak Kehadiran Pasar Modern terhadap Pendapatan	8 Responden
Faktor yang mempengaruhi perubahan pendapatan	8 Responden
Perubahan jumlah pelanggan	8 Responden
Strategi Bertahan dan Bersaing	8 Responden
Tantangan berat dalam bersaing	8 Responden
Dukungan dari pemerintah pasar untuk membantu pedagang tradisional bersaing	8 Responden
Inovasi dan penyesuaian produk sebagai strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern di Batunadua Padangsidempuan	8 Responden
Cara memasarkan produk	8 Responden
Strategi pemasaran dan promosi pedagang tradisional	8 Responden
Pandangan tentang praktik perdagang pedagang tradisional dari sudut pandangan ekonomi Islam	8 Responden

Sumber : Pengolahan data Nvivo 12 Pro

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa Hasil wawancara menunjukkan bahwa kehadiran pasar modern memberikan dampak

signifikan terhadap pendapatan pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan. Para pedagang mengakui bahwa sejak adanya pasar modern, jumlah pelanggan mereka berkurang karena konsumen lebih tertarik berbelanja di pasar modern yang menawarkan kenyamanan, harga yang kompetitif, serta variasi produk yang lebih lengkap. Hal ini menyebabkan pendapatan pedagang tradisional cenderung menurun dan tidak stabil.

Selain penurunan pendapatan, tantangan utama yang dihadapi pedagang tradisional adalah pada aspek jam kerja. Pedagang pasar modern memiliki jam operasional yang lebih panjang dan teratur, sementara pedagang tradisional harus menyesuaikan dengan jam kunjungan konsumen yang semakin berkurang. Kondisi ini membuat pedagang tradisional harus bekerja lebih lama untuk mendapatkan hasil yang sama, bahkan terkadang tetap mengalami penurunan omset meski jam kerja sudah diperpanjang. Dan Perubahan perilaku konsumen yang cenderung memilih berbelanja di pasar modern, serta modal usaha yang terbatas membuat pedagang tradisional sulit untuk bersaing dengan pasar modern.

Dengan demikian, dapat ditegaskan bahwa kehadiran pasar modern berdampak nyata pada berkurangnya pendapatan dan pelanggan pedagang tradisional di Kelurahan Batunadua Jae Padangsidempuan, serta memaksa pedagang bekerja lebih keras dengan jam kerja yang lebih panjang agar tetap bisa bertahan dalam persaingan.

Kemudian berdasarkan pandangan ekonomi Islam praktik

perdagang harus memiliki nilai-nilai etika bisnis kesatuan (*tauhid*), kejujuran dalam transaksi, keadilan dalam harga, kehendak bebas, tanggung jawab. Dalam praktik pedagang pasar modern menunjukkan bahwa belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip-prinsip Islam dikarenakan pasar modern memberikan dampak pada penurunan pendapatan pedagang tradisional. Dari sisi sosial dan keadilan ekonomi, praktik ini belum sesuai dengan ajaran Islam. Islam menekankan pentingnya keadilan, keseimbangan, dan tolong-menolong dalam mencari rezeki. Namun, pasar modern cenderung memusatkan keuntungan pada perusahaan besar, yang dapat mengabaikan prinsip-prinsip tersebut.

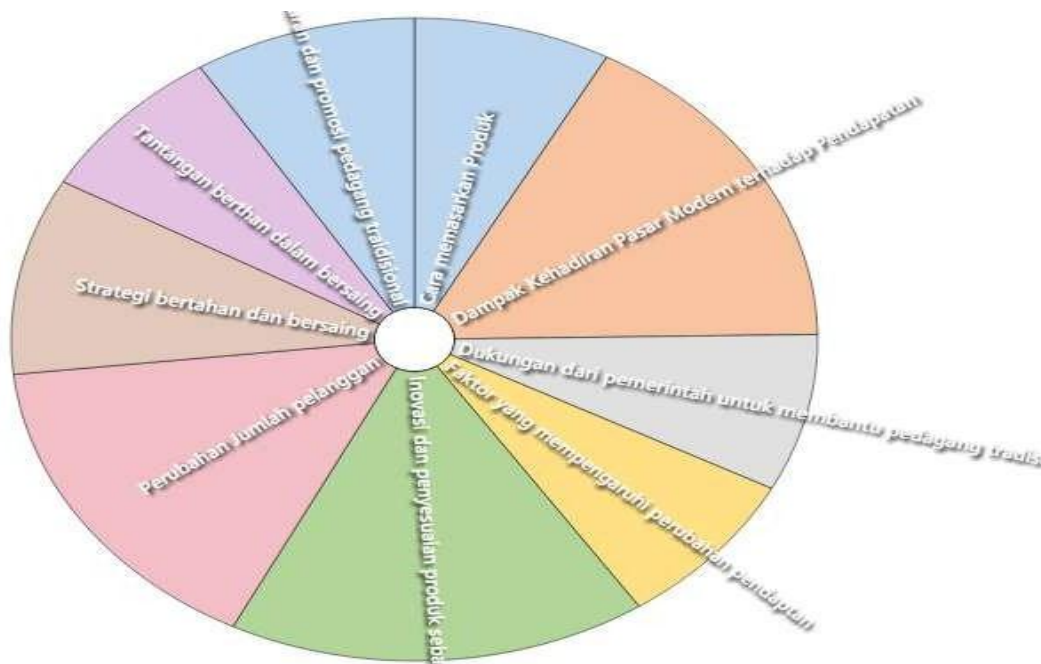
Adapun praktik yang dilakukan oleh pedagang tradisional umumnya sudah sesuai dengan prinsip Islam dimana pedagang menerapkan nilai kejujuran, tolong-menolong, tidak mengambil keuntungan berlebihan, tidak pernah menimbun barang atau memanfaatkan situasi untuk meraih keuntungan yang berlebihan, amanah, terbuka dalam menjual barang dengan cara yang baik. Hubungan antara penjual dan pembeli saling ridha, dan jika ada barang yang kurang bagus, biasanya informasi tersebut disampaikan. Sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan dalam praktik pedagang tersebut.

a. *Hierarchy chat*

Hierarchy chat bertujuan untuk memetakan hasil wawancara atau data kualitatif ke dalam tema-tema utama sehingga lebih terstruktur dan mudah dianalisis. Melalui penyusunan ini, peneliti dapat melihat pola

jawaban informan, mengelompokkan pendapat ke dalam kategori tertentu, serta menemukan hubungan antar tema. *Hierarchy chat* juga membantu menyederhanakan informasi yang kompleks menjadi ringkasan yang jelas, sehingga memudahkan dalam penarikan kesimpulan penelitian.

Gambar IV. 2 Hasil Uji *Hierarchy Chat* Model Diagram Lingkaran



Gambar IV. 2 *Hierarchy Chat* Model Diagram Lingkaran

Gambar di atas menunjukkan bahwa Diagram tersebut menggambarkan hasil penelitian mengenai kondisi pedagang tradisional dalam menghadapi kehadiran pasar modern. Berdasarkan data wawancara, ditemukan bahwa pedagang tradisional memiliki beragam cara dalam memasarkan produk, mulai dari metode sederhana hingga melakukan promosi kecil-kecilan untuk menarik minat pelanggan. Kehadiran pasar modern memberi dampak yang cukup signifikan, terutama terhadap pendapatan pedagang, karena sebagian pelanggan beralih berbelanja ke

pasar modern yang dianggap lebih praktis dan nyaman.

Dalam menghadapi kondisi tersebut, pedagang tradisional tetap berusaha bertahan melalui berbagai strategi, seperti menyesuaikan harga, menjaga kualitas produk, serta melakukan inovasi agar sesuai dengan kebutuhan konsumen. Namun, mereka juga menghadapi tantangan berat, seperti semakin berkurangnya jumlah pelanggan dan meningkatnya persaingan. Perubahan jumlah pelanggan menjadi salah satu indikator yang sangat dirasakan oleh pedagang, di mana banyak di antara mereka mengakui penurunan daya beli di kios-kios tradisional.

Meskipun demikian, upaya bertahan terus dilakukan dengan inovasi dan penyesuaian produk, serta strategi untuk mempertahankan loyalitas pelanggan. Beberapa pedagang juga mencoba memperkuat promosi agar dagangannya tetap diminati. Dalam situasi ini, dukungan dari pemerintah sangat diharapkan, baik berupa kebijakan, pelatihan, maupun bantuan fasilitas, agar pedagang tradisional memiliki daya saing yang lebih kuat dalam menghadapi perkembangan pasar modern.

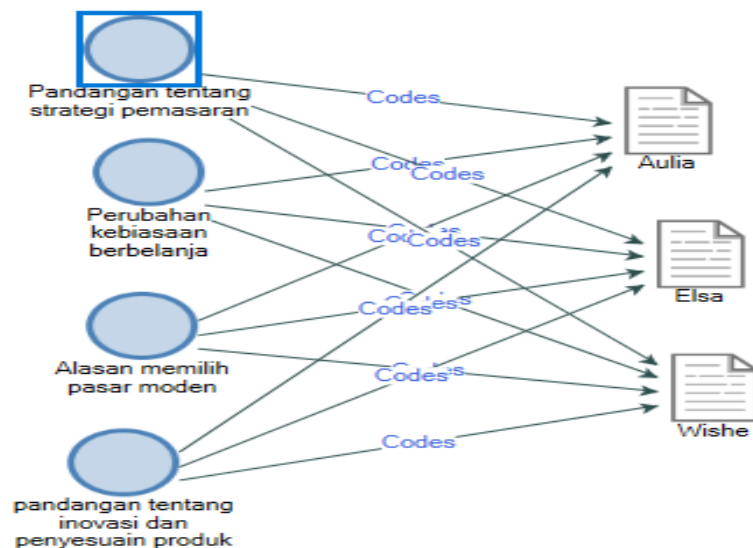
b. *Word Frequency*

Word frequency adalah teknik analisis data kualitatif yang digunakan untuk menghitung seberapa sering kata-kata tertentu muncul dalam hasil wawancara, catatan lapangan, atau dokumen penelitian. Tujuan dari *word frequency* adalah untuk mengidentifikasi kata atau istilah yang dominan digunakan oleh informan sehingga peneliti dapat memahami fokus utama pembicaraan, kecenderungan topik, serta isu-isu

pedagang tradisional, baik dari segi ekonomi maupun pola usaha. Pedagang mencoba melakukan strategi bertahan, namun tetap menghadapi tantangan serius sehingga membutuhkan dukungan agar bisa bersaing secara sehat.

b. Hasil Wawancara dengan Konsumen Pasar Modern

Gambar IV. 4 Hasil Uji Wawancara dengan konsumen Pasar Modern (3 Responden)



Sumber : Pengolahan data Nvivo 12 Pro

Berdasarkan gambar di atas peneliti telah melakukan wawancara dengan konsumen pasar modern sebanyak 3 orang atas nama Aulia, Elsa dan Wishe. Beberapa hal telah dibahas dalam wawancara tersebut. Adapun hal-hal yang menjadi topik wawancara dari gambar di atas, dapat dijelaskan pada tabel di bawah ini :

**Tabel IV. 4 Hasil Uji Wawancara Konsumen Pasar Modern
(3 Konsumen)**

Hasil Wawancara	Informan
Perubahan kebiasaan berbelanja	3 Konsumen
Alasan memilih pasar modern	3 Konsumen
Pandangan tentang strategi pemasaran	2 Konsumen
Pandangan tentang inovasi dan penyesuaian produk	3 Konsumen

Sumber : Pengolahan data Nvivo 12 Pro

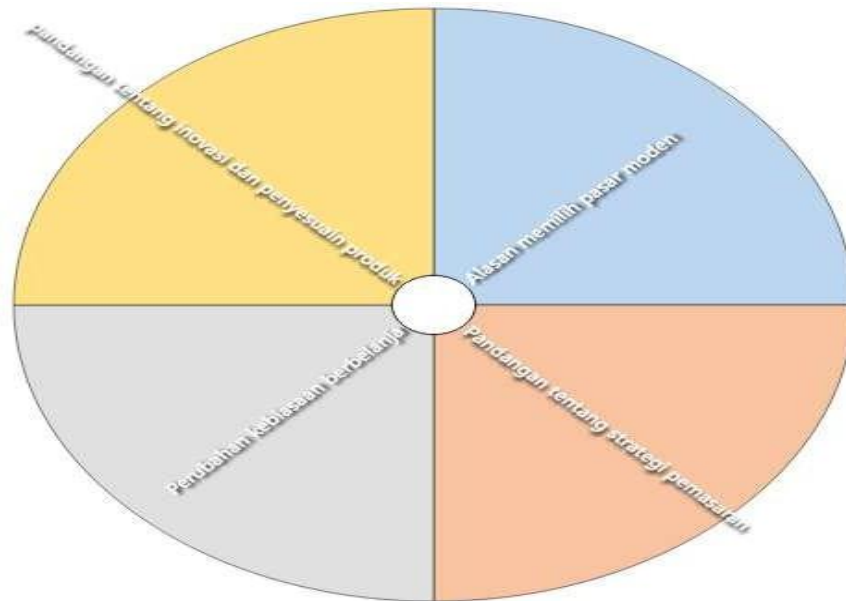
Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa kehadiran pasar modern telah mengubah kebiasaan belanja masyarakat. Konsumen lebih sering memilih pasar modern karena lebih nyaman, lengkap, bersih, dan menawarkan promo serta metode pembayaran praktis. Pedagang tradisional masih dikunjungi, tetapi hanya untuk kebutuhan tertentu seperti sayur, ikan, dan santan. Namun, daya tariknya semakin berkurang karena pelayanan yang dianggap kurang cepat dan tidak ramah dibanding pasar modern. Menurut konsumen, pedagang tradisional perlu memperbaiki pelayanan, menambah variasi serta kualitas produk, memberi diskon, dan menyesuaikan sistem pembayaran agar mampu bersaing. Saat ini inovasi pedagang tradisional masih terbatas, sehingga membuat mereka semakin tertinggal dalam persaingan.

a. *Hierarchy chat*

Hierarchy chat bertujuan untuk memetakan hasil wawancara atau data kualitatif ke dalam tema-tema utama sehingga lebih terstruktur dan mudah dianalisis. Melalui penyusunan ini, peneliti dapat melihat pola jawaban informan, mengelompokkan pendapat ke dalam kategori tertentu, serta menemukan hubungan antar tema. *Hierarchy chat* juga

membantu menyederhanakan informasi yang kompleks menjadi ringkasan yang jelas, sehingga memudahkan dalam penarikan kesimpulan penelitian.

Gambar IV. 5 *Hierarchy Chat Model Diagram Lingkaran*



Gambar IV. 5 *Hierarchy Chat Model Diagram Lingkaran*

Gambar di atas menunjukkan bahwa terdapat empat temuan utama. Pertama, alasan memilih pasar modern karena lebih praktis, bersih, nyaman, serta banyak pilihan produk dengan harga dan diskon yang menarik. Kedua, strategi pemasaran pasar modern dinilai efektif melalui promosi, potongan harga, dan pelayanan yang baik. Ketiga, terjadi perubahan kebiasaan berbelanja, dari pedagang tradisional beralih ke pasar modern dengan pola konsumsi yang lebih beragam. Keempat, inovasi dan penyesuaian produk menjadi daya tarik utama karena mampu memenuhi kebutuhan dan selera konsumen.

b. *Word frequency*

digunakan. Hal ini menunjukkan bahwa informan menyinggung aspek kebiasaan belanja, pandangan terhadap strategi pemasaran, serta pentingnya inovasi dan penyesuaian produk untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Dengan demikian, hasil analisis *word frequency* ini mendukung temuan penelitian bahwa perubahan perilaku konsumen, alasan memilih pasar modern, strategi pemasaran, dan penyesuaian produk merupakan tema utama yang sering muncul dalam percakapan dengan informan.

E. Pembahasan Penelitian

a. Analisis dampak kehadiran pasar modern terhadap pendapatan pedagang tradisional

Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan Nvivo dapat diketahui bahwa berprofesi sebagai pedagang merupakan sumber penghasilan utama bagi pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan. Hal ini sejalan dengan teori pendapatan, pendapatan dapat diartikan sebagai total penghasilan yang diterima oleh individu atau rumah tangga dari prestasi kerjanya selama periode tertentu. Pendapatan dapat berasal dari berbagai sumber, termasuk gaji, hasil usaha, investasi, atau sumber dari kegiatan ekonomi lainnya.

Dalam penelitian ini, pendapatan pedagang berasal dari penjualan sembako, yang menjadi sumber utama untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga mereka. Temuan ini diperkuat dengan penelitian Aston Pakpahan yang menyatakan bahwa penjualan sembako merupakan sumber

penghasilan utama bagi para pedagang. Dimana tingkat pendapatan pedagang berasal dari hasil penjualan sembako di Kelurahan Pahandut cukup memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari mereka.

Dari hasil analisis juga mengatakan bahwa pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan memiliki pengalaman berjualan yang bervariasi mulai dari 5 tahun hingga 15 tahun. Dalam teori pendapatan pengalaman kerja atau lama usaha merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan seseorang. Semakin lama seseorang berada dalam suatu usaha, semakin besar pula pengetahuan, jaringan, dan keterampilan yang dimilikinya, yang dapat meningkatkan pendapatan. Akan tetapi meskipun banyak pedagang memiliki pengalaman yang cukup lama, mereka juga mengalami penurunan pendapatan dalam beberapa tahun terakhir. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan penurunan ini disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu:

- a. Perubahan Perilaku Konsumen Yang Cenderung Memilih Berbelanja di Pasar Modern

Salah satu penyebab penurunan pendapatan pedagang tradisional adalah perubahan perilaku konsumen. Perubahan perilaku konsumen sangat terlihat sejak kehadiran pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret. Konsumen yang sebelumnya selalu berbelanja kebutuhan sehari-hari di pasar tradisional kini cenderung beralih ke pasar modern karena berbagai alasan, termasuk

kenyamanan berbelanja, kelengkapan produk, dan fasilitas yang ditawarkan. Pasar modern menyediakan ruang ber-AC, area parkir yang luas, kebersihan yang terjaga, dan pelayanan yang ramah, sehingga konsumen merasa lebih nyaman. Selain itu, adanya sistem pembayaran digital seperti kartu debit, kredit juga mendorong masyarakat untuk memilih pasar modern karena dianggap lebih praktis dan cepat.

Penurunan minat terhadap pedagang tradisional juga dipengaruhi oleh kesadaran masyarakat terhadap kualitas dan tampilan produk, di mana barang dengan kemasan higienis dan merek terkenal lebih diminati dibandingkan produk tanpa label di pasar tradisional.

b. Jam Operasional

Jam operasional pedagang tradisional umumnya terbatas yang menyebabkan penurunan pendapatan pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan. Pedagang tradisional hanya buka dari pagi hingga sore. Sementara itu, pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret buka hingga malam hari, bahkan ada yang beroperasi 24 jam. Dengan jam operasional yang lebih panjang ini, konsumen dapat menyesuaikan waktu belanja mereka dengan lebih mudah, terutama bagi mereka yang bekerja hingga sore atau malam. Hal ini menyebabkan konsumen yang tidak dapat berbelanja di pagi atau siang hari lebih memilih pasar modern. Akibatnya, pedagang tradisional kehilangan sebagian konsumen yang lebih memilih

berbelanja di pasar modern karena fleksibilitas waktu. Semakin singkat jam operasional pedagang tradisional, semakin kecil peluang mereka untuk mendapatkan pembeli, yang berdampak langsung pada penurunan pendapatan.

c. Modal Usaha Yang Terbatas

Salah satu penyebab penurunan pendapatan pedagang adalah modal usaha. Sebagian besar pedagang di Batunadua Jae Padangsidimpuan memiliki modal terbatas, sehingga mereka kesulitan untuk menambah variasi barang dagangan, memperbesar stok, atau memperbaiki kondisi kios. Keterbatasan modal ini juga menyulitkan pedagang untuk mengikuti tren konsumen yang kini lebih menyukai produk dengan kemasan higienis, bermerek, dan bervariasi.

Di sisi lain, pasar modern seperti Indomaret dan Alfamidi didukung oleh modal besar dari perusahaan, yang memungkinkan mereka menyediakan barang dagangan yang lengkap, stok yang selalu tersedia, serta fasilitas yang nyaman bagi konsumen. Perbedaan dalam kekuatan modal ini menyebabkan pedagang tradisional kalah bersaing, yang mengakibatkan penurunan jumlah konsumen dan berdampak langsung pada pendapatan mereka.

Berdasarkan hasil penelitian tingkat pendapatan pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpuan mengalami penurunan yang disebabkan oleh perubahan perilaku konsumen yang cenderung memilih berbelanja di pasar moder, jam operasional yang terbatas

serta modal usaha yang terbatas. Meskipun demikian, pendapatan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidimpun masih dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka.

b. Strategi Pedagang Tradisional Untuk Mampu Bertahan Dalam Menghadapi Persaingan Pasar Modern

Berdasarkan analisis menggunakan Nvivo dapat diketahui bahwa dalam menghadapi persaingan usaha, strategi sangat penting untuk diterapkan. Strategi menjadi modal utama untuk bertahan, strategi yang dilakukan pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern adalah dengan meningkatkan kualitas pelayanannya, melakukan strategi penyesuaian produk dan melakukan strategi pemasaran dan promosi.

Hal ini sejalan dengan penelitian Eko Cahyono, menyatakan bahwa pedagang tradisional kabupaten probolinggo harus melakukan strategi untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern. Berdasarkan hasil penelitian, pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidimpun melakukan beberapa strategi untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern seperti:

a. Meningkatkan kualitas pelayanan

Salah satu upaya penting yang dilakukan pedagang tradisional untuk bertahan dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern adalah meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen. Kualitas pelayanan ini menjadi faktor utama yang memengaruhi kepuasan dan

loyalitas pelanggan. Pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan berusaha menyapa dan melayani pembeli dengan sikap ramah dan sopan, serta menciptakan suasana kekeluargaan. Hubungan yang akrab membuat konsumen merasa nyaman dan dihargai, sehingga mendorong mereka untuk kembali berbelanja.

Kesadaran pedagang terhadap kebersihan dan kerapian juga merupakan bagian dari pelayanan. Penataan barang yang rapi, lapak yang bersih, serta produk yang terjaga kualitasnya dapat meningkatkan kepercayaan konsumen. Pelayanan yang cepat dan sederhana menjadi nilai tambah bagi pedagang tradisional.

Selain itu, fleksibilitas juga terlihat dalam bentuk pemberian kelonggaran pembayaran, seperti memberikan potongan harga langsung. Berdasarkan wawancara dengan Ibu Widia selaku pedagang tradisional menyatakan “Saya berusaha menarik konsumen dengan memberikan produk yang baik, menjaga kebersihan dan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan dengan berusaha bersikap ramah dan sopan.

b. Melakukan Penyesuaian produk

Kehadiran pasar modern yang menyediakan produk berkualitas, dengan kemasan menarik dan variasi yang beragam, mengharuskan pedagang tradisional untuk menyesuaikan barang dagangannya agar tetap menarik bagi konsumen. Berdasarkan hasil penelitian, melakukan penyesuaian produk yang diterapkan oleh

pedagang tradisional di Batunadua Jae Padangsidempuan yaitu menambah variasi barang dagangan, untuk menarik minat konsumen, pedagang tidak hanya menawarkan satu jenis produk, tetapi juga menambah variasi barang sesuai dengan kebutuhan pasar. Contohnya, pedagang sembako tidak hanya menjual beras, tetapi menjual produk-produk yang sedang tren agar menarik minat konsumen.

Selain itu, pedagang tradisional juga menawarkan produk yang tidak tersedia di pasar modern, pedagang tradisional berupaya memanfaatkan celah dengan menjual produk lokal atau hasil pertanian setempat yang tidak tersedia di pasar modern. Contohnya termasuk makanan khas daerah, sayuran organik dari petani lokal, hingga produk rumahan. Strategi ini menjadi keunggulan kompetitif karena produk-produk tersebut memiliki nilai unik dan lebih segar.

c. Strategi Pemasaran dan Promosi

Dalam menghadapi persaingan dengan pasar modern, pedagang tradisional di Batunadua harus mampu bersaing dalam hal strategi pemasaran dan promosi untuk menarik dan mempertahankan konsumen. Adapun strategi pemasaran dan promosi yang diterapkan oleh pedagang tradisional adalah pemasaran melalui hubungan sosial atau melalui mulut ke mulut. Pemasaran yang paling dominan dilakukan adalah melalui hubungan sosial dan komunikasi dari mulut ke mulut serta beberapa pedagang telah mulai memanfaatkan media sosial seperti *WhatsApp*, *Facebook*, dan *TikTok* untuk memasarkan

produk mereka, sehingga konsumen yang merasa puas dengan produk dan pelayanan akan merekomendasikan pedagang kepada kerabat atau tetangga. Ini menjadi bentuk promosi alami yang sangat efektif di kalangan masyarakat lokal.

Memberikan potongan harga, untuk menarik perhatian pembeli, pedagang memberikan potongan harga kecil saat pelanggan menambah jumlah barang dalam belanjaan. Dan menawarkan layanan pesan antar, sebagian pedagang tradisional menawarkan layanan tambahan berupa pengantaran barang kepada konsumen, terutama bagi pelanggan tetap atau yang membeli dalam jumlah besar.

Dengan berbagai strategi yang dilakukan pedagang tradisional dapat mampu bertahan dan bersaing dengan pasar modern tersebut sehingga memberikan perubahan yang positif terhadap keberlangsungan usaha mereka seperti konsumen akan merasa lebih puas karena kebutuhan mereka terpenuhi dengan produk yang berkualitas, serta pedagang tradisional akan memiliki daya saing yang lebih baik karena mampu beradaptasi dengan perubahan selera dan pola konsumsi masyarakat.

c. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Praktik Perdagangan Yang Diterapkan Oleh Pasar Modern dan Pedagang Tradisional

Dalam pandangan ekonomi Islam, praktik perdagangan yang dilakukan oleh pasar modern diperbolehkan asal tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, seperti kejujuran (*shidq*), keadilan (*‘adl*),

keterbukaan (*amanah*), serta larangan terhadap penipuan (*tadlis*), *riba*, dan *gharar* (ketidakjelasan). Pasar modern umumnya memiliki sistem perdagangan yang teratur, efisien, dan transparan dalam penentuan harga.

Namun berdasarkan analisis menggunakan Nvivo dapat diketahui bahwa praktik pedagang pasar modern belum sesuai dengan prinsip atau nilai-nilai ekonomi Islam. Dapat dilihat dari segi persaingan dalam hal pemberian diskon besar-besaran atau promosi yang berlebihan seperti promo beli dua gratis satu, program member yang diberikan potongan harga khusus anggota yang dapat mengakibatkan pedagang tradisional kehilangan daya saing. Dalam ekonomi Islam, hal ini tidak sesuai dengan prinsip keadilan sosial (*al-‘adl al-ijtima’i*) karena dapat merugikan pihak lain dan membuat pedagang kecil kesulitan untuk bersaing. Dalam prinsip ekonomi Islam, perdagangan seharusnya membawa kemaslahatan bagi banyak orang, bukan hanya menguntungkan pihak yang memiliki modal besar. Oleh karena itu, setiap praktik perdagangan modern sebaiknya dilakukan dengan cara yang adil, jujur, dan tidak menzalimi pihak manapun.

Namun berdasarkan analisis menggunakan Nvivo dapat diketahui bahwa praktik pedagang pada pedagang tradisional atau toko kelontong sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Dalam perspektif ekonomi Islam kegiatan pedagang merupakan praktik yang diperbolehkan selama sesuai dengan prinsip-prinsip utama, seperti kejujuran, keadilan, dan tidak mengandung unsur penipuan (*gharar*).

Hal ini sejalan dengan penelitian Safira Windianti, menyatakan bahwa praktik perdagangan pada pedagang tradisional di Medan ditinjau dari etika bisnis Islam berdasarkan prinsip-prinsip yang ada, semua dilakukan dengan baik dan tidak ada pelanggaran yang dilakukan.

Berdasarkan hasil penelitian, pedagang tradisional di Batunadua telah menjalankan prinsip-prinsip tersebut dalam praktik perdagangan jual beli mereka seperti:

a. Prinsip Kejujuran Dalam Transaksi

Kejujuran adalah pilar kehidupan masyarakat yang beradab. Karena kejujuran dapat membawa ketenangan hati, menghilangkan rasa takut, dan menciptakan keadilan. Islam mengajarkan bahwa orang-orang yang beriman diperintahkan untuk menegakkan keadilan dan menjadi saksi yang adil. Mereka juga diharuskan untuk menghilangkan kebencian agar terhindar dari tindakan diskriminatif.

Para pedagang tradisional di Kelurahan Batunadua Jae Padangsidimpuan memastikan bahwa barang yang dijual sesuai dengan keadaan sebenarnya. Mereka memberikan informasi yang jelas mengenai kualitas produk yang rusak atau kondisi barang yang sudah kadaluarsa. Berdasarkan wawancara dengan Ibu Nabila selaku pedagang tradisional menyatakan “Saya selalu memastikan bahwa produk yang saya jual tidak ada yang rusak atau kadaluarsa agar konsumen saya tidak kecewa. Jika terdapat produk yang rusak, saya beritahu sejak awal.” Hal ini mencerminkan pelaksanaan prinsip

siddiq (kejujuran), yang sangat dianjurkan dalam Islam. Sebagaimana Rasulullah SAW. Bersabdah:

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا إِنْ صَدَقَا وَبَيْنَا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا ، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِطَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا

Artinya: “Kedua orang penjual dan pembeli masing-masing memiliki hak pilih (*khiyar*) selama keduanya belum berpisah. Bila keduanya berlaku jujur dan saling terus terang, maka keduanya akan memperoleh keberkahan dalam transaksi tersebut. Sebaliknya, bila mereka berlaku dusta dan saling menutup-nutupi, niscaya akan hilanglah keberkahan bagi mereka pada transaksi itu” (Muttafaquun ‘alaih).⁸⁷

Hadis di atas menjelaskan bahwa dalam transaksi jual beli, baik penjual maupun pembeli memiliki hak untuk memilih, yaitu melanjutkan atau membatalkan transaksi selama mereka belum berpisah. Jika mereka bersikap jujur dan menjelaskan kondisi barang yang dijual dengan jelas, maka transaksi mereka akan diberkahi oleh Allah. Sebaliknya, jika terdapat kebohongan, berkah dari transaksi tersebut akan hilang. Hal ini menunjukkan betapa pentingnya kejujuran dalam menjaga keberkahan usaha, karena ketidakjujuran dapat menyebabkan hilangnya berkah tersebut, meskipun transaksi itu terlihat menguntungkan di mata manusia.

⁸⁷ Muhammad Abduh Tausikal, “Berkah dari Kejujuran dalam Bisnis,” 25 Juli 2012, <https://rumaysho.com/2699-berkah-dari-kejujuran-dalam-bisnis.html>.

b. Keadilan Dalam Harga

Harga yang adil dalam Islam adalah harga yang tidak memberatkan atau merugikan kedua belah pihak, serta tidak menimbulkan kezaliman terhadap harga yang ditetapkan. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan ditetapkan secara adil, di mana penjual mendapatkan keuntungan yang wajar dan pembeli memperoleh manfaat yang sebanding dengan harga yang dibayarkannya.

Pedagang tradisional diKelurahan Batunadua Padangsidempuan menetapkan harga yang sama berdasarkan harga pasar. Pedagang tersebut juga memberikan fleksibilitas harga kepada pembeli yang membeli dalam jumlah besar atau pelanggan tetap. Praktik ini selaras dengan prinsip keadilan (*al-'adl*) dalam ekonomi Islam, yang menekankan pentingnya tidak mengambil keuntungan yang berlebihan atau merugikan konsumen. Hal ini ditegaskan dalam hadist yang diriwayatkan oleh Abu Dawud:

عن أنس قال: قال الناس يا رسول الله غلا السعر فسعر لنا فقال رسول الله صلى الله عليه و سلم إن الله تعالى هو المسعر القابض الباسط الرزاق وإني لأرجو أن ألقى الله وليس أحد منكم يطالبني بمظلمة في دم ولا مال

Artinya: “*Dari Anas, ia berkata: Orang-orang berkata, 'Wahai Rasulullah, harga-harga sudah melambung tinggi, maka tetapkanlah harga-harga untuk kami.'* Rasulullah saw bersabda,

'Sesungguhnya, Allah Yang Maha Tinggi adalah yang menetapkan harga, yang memampangkan rezeki. Sesungguhnya, aku berharap akan bertemu dengan Allah, dan tidak ada di antara kalian yang menuntutku atas darah atau harta yang kurang adil.'" (HR Abu Dawud).⁸⁸

Hadis tersebut mengajarkan kita tentang sikap Rasulullah SAW dalam menghadapi permintaan dari umatnya yang meminta beliau untuk menetapkan harga barang. Dalam situasi ini, umat Islam mengeluhkan tingginya harga barang dan meminta agar harga-harga tersebut ditentukan oleh Rasulullah. Namun, Rasulullah SAW menegaskan bahwa penetapan harga merupakan hak khusus Allah SWT, yang Maha Menentukan segala sesuatu, termasuk harga dan rezeki. Allah lah yang mengatur ekonomi dan memberikan rezeki kepada setiap makhluk-Nya. Dengan demikian, manusia harus menerima penetapan harga yang berlaku di pasar sebagai bagian dari takdir Allah yang lebih besar.

Rasulullah SAW juga menunjukkan harapan untuk bertemu dengan Allah dalam keadaan bersih, tanpa ada umat yang merasa dirugikan atau diperlakukan tidak adil dalam hal kehidupan atau harta mereka. Hal ini mengajarkan kita pentingnya menjaga keadilan dalam setiap transaksi dan aktivitas ekonomi. Rasulullah menekankan agar umat tidak memaksakan kehendaknya dalam menentukan harga dan

⁸⁸ Nu Online, "Belajar dari Rasulullah saat Hadapi Kenaikan," 20 Februari 2024, <https://nu.or.id/syariah/belajar-dari-rasulullah-saat-hadapi-kenaikan-harga-fzH8Y>

memahami bahwa ekonomi adalah bagian dari takdir Allah yang harus diterima dengan bijaksana.

Hadis ini menunjukkan prinsip ekonomi Islam yang menekankan keadilan dan keseimbangan, serta pentingnya tawakal kepada Allah dalam menghadapi masalah ekonomi. Sebagai umat, kita diminta untuk tidak berlebihan dalam meminta penetapan harga, tetapi tetap menjaga prinsip kejujuran, keadilan, dan keikhlasan dalam berbisnis.

c. Berkah Dalam Usaha

Pedagang meyakini bahwa dengan menjaga integritas dalam berjualan, usaha mereka akan membawa keberkahan. Berdasarkan wawancara dengan Ibu Masrida selaku pedagang tradisional atau toko kelontong mengatakan bahwa pedagang tersebut menjaga hubungan baik dengan konsumen melalui sikap ramah tamah. Prinsip ini tercermin dari sikap pedagang yang mengutamakan hubungan baik dengan konsumen dan menjaga amanah dalam setiap transaksi. Sebagaimana hadist Rasulullah SAW mengatakan:

أَطْيَبُ الْكَسْبِ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Artinya: *“Sebaik-baik pekerjaan adalah pekerjaan seorang pria dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur.”* (HR.

Ahmad, Al Bazzar, Ath Thobroni dan selainnya, dari Ibnu ‘Umar, Rofi’ bin Khudaij, Abu Burdah bin Niyar dan

selainnya).⁸⁹

Hadis di atas menjelaskan bahwa pekerjaan yang dilakukan dengan tangan sendiri dan perdagangan yang jujur merupakan sumber penghasilan terbaik. Pekerjaan yang dilaksanakan dengan jujur dan penuh integritas akan membawa keberkahan, baik dari segi materi maupun spiritual. Keberkahan ini dapat berupa rasa puas dan tenang, serta keberhasilan yang berkelanjutan dalam usaha. Sebaliknya, jika bisnis dijalankan dengan cara yang tidak jujur, meskipun tampak menguntungkan dalam jangka pendek, keberkahan tersebut akan hilang, dan kemungkinan akan ada kerugian dalam jangka panjang. Pedagang tradisional di Kelurahan Batunadua Padangsidimpuan sudah sesuai dengan syariat Islam dan rukun dari sudut pandang ekonomi Islam.

F. Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan pengalaman peneliti dalam proses penelitian ini, terdapat beberapa keterbatasan yang dialami dan terbagi menjadi beberapa faktor yang perlu diperhatikan oleh peneliti di masa depan untuk menyempurnakan penelitian mereka. Penelitian ini tentu memiliki kekurangan yang perlu terus diperbaiki dalam penelitian-penelitian selanjutnya, antara lain:

1. Penelitian ini hanya difokuskan pada satu lokasi, yaitu di Kelurahan Batunadua Jae Padangsidimpuan, sehingga temuan ini belum

⁸⁹ Muhammad Abduh Tausikal, "9 dari 10 Pintu Rizki di Perdagangan," Desember 2010, <https://rumaysho.com/1441-9-dari-10-pintu-rizki-di-perdagangan.html>.

mencerminkan kondisi pedagang dan konsumen di lokasi lain yang mungkin memiliki karakteristik yang berbeda.

2. Hasil penelitian ini masih jauh dari kata sempurna karena keterbatasan peneliti dalam hal pengetahuan. Selain itu, peneliti juga belum memiliki pengalaman menulis karya ilmiah, terutama dalam pengkajian teori, pengamatan, dan pengolahan data.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pokok permasalahan yang telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya, maka hasil penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Kehadiran pasar modern yang ada di Batunadua Jae Padangsidempuan sangat berdampak pada pendapatan pedagang tradisional, yang dimana penghasilan para pedagang mulai mengalami penurunan pendapatan yang signifikan. Penurunan ini disebabkan oleh beberapa faktor yaitu, seperti perubahan perilaku konsumen yang cenderung memilih berbelanja di pasar modern, jam operasional, serta modal usaha yang terbatas. Meskipun demikian, pedagang tradisional berusaha mempertahankan usaha mereka dengan memberikan pelayanan yang baik dan menjaga hubungan yang baik dengan konsumen agar tetap mendapatkan kepercayaan.
- b. Pedagang tradisional melakukan berbagai strategi untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern di Batunadua Padangsidempuan. Strategi yang dilakukan pedagang tradisional yaitu meningkatkan kualitas pelayanan, pedagang tradisional berusaha dalam menjalin hubungan baik kepada konsumen seperti, berusaha menyapa dan melayani pembeli dengan sikap ramah dan sopan, memperhatikan kebersihan tempat agar konsumen nyaman dalam berbelanja, serta memberikan diskon apabila berbelanja banyak. Memberikan

penyesuain produk, seperti pedagang tradisional menyediakan kebutuhan sehari-hari, serta menambah variasi dagangan seperti, makanan khas daerah, sayuran organik dari petani lokal, hingga produk rumahan. Selain itu, pedagang tradisional juga memasarkan produk mereka tidak hanya melalui mulut ke mulut tetapi juga melalui media seperti Facebook, Tik Tok dan lainnya.

- c. Berdasarkan pandangan ekonomi Islam, praktik perdagangan tradisional di Kelurahan Batunadua Padangsidempuan telah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Pedagang menerapkan nilai kejujuran dengan memberikan informasi yang akurat kepada pembeli mengenai kondisi barang, seperti kerusakan atau kadaluarsa. Selain itu, pedagang menetapkan harga yang adil berdasarkan kualitas barang dan melakukan transaksi dengan sikap amanah. Praktik ini mencerminkan konsep *al-bay'* dalam Islam, yang mengutamakan keadilan dan keterbukaan dalam jual beli. Dalam perspektif ekonomi Islam, aktifitas perdagangan diperbolehkan selama tidak ada unsur penipuan (*gharar*), *riba*, atau penimbunan (*ihtikar*). Penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang menjaga hubungan baik dengan konsumen, tidak memanfaatkan situasi untuk meraih keuntungan berlebihan, serta menjalankan aktivitas dagang sesuai dengan ajaran Islam.

B. Saran

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dalam penelitian ini, dapat dikemukakan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi Pedagang

Pedagang tradisional sebaiknya lebih memperhatikan kualitas barang yang dijual, termasuk kesegaran, kebersihan, dan cara penyimpanan, bersikap ramah, jujur, dan lebih mempromosikan produk dagangannya melalui media seperti, Facebook, Tik Tok dan lainnya. Selain itu, menjaga kebersihan lapak dan menata barang dengan rapi.

2. Bagi Konsumen

Konsumen diharapkan untuk terus mendukung pedagang pasar tradisional dengan berbelanja sebagian kebutuhan di tempat tersebut, karena hal ini dapat membantu menjaga keberlangsungan usaha mereka dan melestarikan perekonomian lokal.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini dapat dikembangkan lebih lanjut dengan melihat aspek lain, seperti memperbandingkan dengan pasar lainnya untuk memperluas wawasan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad Zuchri. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif* . CV. Syakir Media Press.
- Alfian Ian dan Siregar Erpiana. (2022). “Eksistensi Ritel Tradisional Di Tengah Keberadaan Ritel Modern Di Kota Padangsidimpuan.” *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*. No.1.
<https://doi.org/10.32332/adzkiya.v10i01.4455>
- AndriningTyas, (2025), “Dampak Adanya Pasar Modern Terhadap Pendapatan Para Pedagang Pasar Tradisional Di Kabupaten Lampung Selatan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pasar Jati Mulyo, Kabupaten Lampung Selatan),” *Bertuah: Journal of Shariah and Islamic Economics*, Vol. 6, No. 1.
<https://ejournal.kampusmelayu.ac.id/index.php/Bertuah/article/view/1033>
- Argo, Tasik, dan Goni. (2021). “Peningkatan Pendapatan Kesejahteraan Keluarga di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Penjual Makanan Di Kawasan Boulevard II Kelurahan Sindulang Dua Kecamatan Tuminting Kota Manado)” *Jurnal Iliah Society*. Vol.1. No.1.
<https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/jurnalilmiahociety/article/view/36123/33631>
- Budiarti, (2025) “Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pedagang Pasar Tradisional di Kota Balikpapan,” *Jurnal Program Studi Ekonomi Pembangunan*, Vol.9, No.1.
<https://ejournal.unitomo.ac.id/index.php/ep/article/view/9583/4603>
- Buhairi, (2012). *Tafsir Ayat-Ayat Ya Ayyuhal-Ladzina Amanu*. Jakarta Timur: Pustaka Al-Kautsar.
- Departemen Agama Republik Indonesia. (2019). “*Al-Qur’an dan Terjemahnya*”.
<http://archive.org/details/alqurandanterjemahnya>
- Febriani, (2023) “Lieratur Review: Dampak Pasar Modern Terhadap Lingkungan Pasar Tradisional di Kota Balikpapan,” *Jurnal Ilmiah Multidisiplin: Synergy*, Vol.1, No. 1.
<https://e-journal.naureendigition.com/index.php/sjim>
- Hamka. (2020). *Tafsir Al-Azhar Jilid 6*. Depok: Gema Insani.
- Haryoko Sapto. (2020). *Analisis Data Penelitian Kualitatif* . Makassar: Badan Penerbit UNM.
- Haryono. (2023). "Metodologi Penelitian Kualitatif Di Perguruan Tinggi

Keagamaan Islam." *An-nuur: The Journal of Islamic Studies*. Vol.13.No. 2. <https://www.ejournal.iaiamc.ac.id/index.php/annuur/article/view/301>

Hindi, Suharto dan Maheza, (2023) "Dampak Keberadaan Swalayan (Alfamart) Terhadap Pendapatan Pedagang Tradisional (Studi Kasus Kelurahan Pekkabata Lingkungan Koppe jln. Todilaling no.9 Kecamatan Polewali Mandar)," *Jurnal Pegguruang: Conference*, Vol.4. No. 2. <https://journal.lppmunasman.ac.id/index.php/pegguruang/article/view/4205/pdf>.

Lestari Poernomo. (2021). *Hukum Dagang*. Jawa Barat: Edu Publisher.

Mamonto Wulandari Putri Dita, Engka Daisy, (2023). "Analisi Pendapatan Pedagang Tradisional di Pasar Pinasunkulan Karomabasan di Kota Manado," *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*. Vol. 23, No.1. <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/jbie/article/view/45314/40870>

Marzuki Dian. (2021). *Analisis Kepatuhan Penggunaan Masker Dalam Pencegahan Covid-19 Pada Pedagang Pasar Tradisional Di Provinsi Sulawesi Selatan*. Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia.

Maskuroh Nihayatul. (2019). *Etika Bisnis Islam*. Serang: Pusat Penelitian dan Penerbitan Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat.

Milasari. (2021). "Pengembangan Pasar Tradisional Dalam Meningkatkan Minat Pengunjung di Pasar Tradisional Boyolangu Tulungagung." *PAY: Jurnal Keuangan dan Perbankan*. Vol. 14. No. 1 <https://journal.unita.ac.id/index.php/publiciana/article/view/296/288>.

Muhammad Abduh Tausikal. (2010, Desember). 9 dari 10 Pintu Rizki di Perdagangan. <https://rumaysho.com/1441-9-dari-10-pintu-rizki-di-perdagangan.html>

Muhammad Abduh Tausikal. (2012, Juli 25). Berkah dari Kejujuran dalam Bisnis. <https://rumaysho.com/2699-berkah-dari-kejujuran-dalam-bisnis.html>

Nashrullah Mochamad. (2023). *Metodologi Penelitian Pendidikan (Prosedur Penelitian, Subyek Penelitian, Dan Pengembangan Teknik Pengumpulan Data)*. Jawa Timur: Umsida Press.

Ngandoh dan Yunus. (2022). "Analisis Dampak Pasar Modern Terhadap Pasar Tradisional di Kecamatan Manggala Kota Makassar." *Journal of Applied Management and Business Research (JAMBIR)*. Vol. 2. No. 1. <http://www.al-idarahpub.com/index.php/jambir>.

- Nimpuno, (2014) *Kamus Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pandom Media Nusantara.
- Noor Zulkifli, (2021) *Buku Referensi Strategi Pemasaran 5.0*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Novianti, Purwanti dan Pratama. (2024). "Dampak Jual Beli Online Terhadap Pasar Tradisional (Studi Kasus Pasar Kendungwuni)." *Jurnal Sahmiyah*. No. 1 <https://e-journal.uingusdur.ac.id/sahmiyya/article/view/1846>
- N. Tegar, (2019) *Panduan Lengkap Manajemen Distribusi, Anak Hebat Indonesia* Penerbit: (Anak Hebat Indonesia)
- Nurirvan Ahmad dan Fikriya Makhyatul. (2023). "Ketidaksesuaian Jarak Antar Pasar Modern Dengan Pasar Tradisional Sebagaimana Diatur Dalam Peraturan Daerah (Perda) Kabupaten Bandung Barat (KBB) No. 21 Tahun 2011." *Themis: Jurnal Ilmu Hukum*. Vol. 1. No. 1. <https://publikasi.abidan.org/index.php/themis/article/view/140>.
- Nurlinda, (2022) "Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional (Studi Kasus Pedagang Pasar Sentral Pangkep Kabupaten Pangkajene Kepulauan. " *Journal of Economic Education and entrepreneurship Studies*, Vol. 3, No. <https://journal.unm.ac.id/index.php/JE3S/article/view/114>.
- Pakpahan Aston, (2023) "Dampak Kehadiran Minimarket Terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Kelurahan Pahandut," *Jurnal Sociopolitico*, Vol.4, No. 2. <https://fisipolupgriplk.ac.id/jurnal/index.php/JSP/article/view/77>
- Pameliang, Sari dan Farade, (2024) "Pengaruh Pasar Modern Terhadap Pasar Tradisional di Era Digital," *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran*, Vol.7, No. 4. <http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/jrpp>.
- Pontoh, (2024) "Analisis Dampak Pasar Ritel Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Ritel Tradisional Di Desa Wuasa Kecamatan Lore Utara", *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi: Ekoma*, Vol. 3, No. 4. <https://doi.org/10.56799/ekoma.v3i4.3617>
- Purba, (2021) *"Metode Penelitian Ekonomi"*, Pamatangsiantar: Yayasan Kita Menulis.
- Putri Diwayana dan Faried, (2020) *"Pendapatan Usaha Kecil Berbasis Pengembangan Usaha"*, Medan: FekonPress, 2000.
- Rahim. (2020). *Cara praktis penulisan karya ilmiah*. Yogyakarta: Zahir Publishing.

- Ramadhan Anggia, Rahim Radiyan, dan Nurul Utami Nurul. (2023) . *Teori Pendapatan (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa Medan Krio)*. Medan: Tahta Media.
- Sahir Hafni Syafridan, (2021) "*Metodologi Penelitian*", Jawa Timur: Penerbit Kbm Indonesia.
- Saragih Elsa Christin. (2024). *Ilmu Ekonomi Mikro*. Bandung - Jawa Barat: Media Sains Indonesia.
- Sari Melda, (2023), *Retribusi Pedagang Kaki Lima*. Pasaman: CCV Azka Putaka
- Sariyanti. (2024). "Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional: Studi Kasus Pasar Mandonga Kota Kendari." *Jurnal Online Program Studi Pendidikan Ekonomi*. Vol. 9. No. 2. <https://jopspe.uho.ac.id/index.php/journal/article/view/186>
- Sarosa, (2021) "*Analisis Data Penelitian Kualitatif* ", Yogyakarta PT Kanisius.
- Setiawan, *Pandangan Ekonomi Adam Smith*, (Setiawan Publisher, 2023)
- Setyagustina Kurniasih. (2023). *Pasar Modal Syariah*. Jawa Barat: Penerbit Widina Bhakti Persada Bandung.
- Sihombing Fransiska. (2024). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Padang: CV Gita Lentera.
- Siregar, B. G., & Hardana, A. (2021). *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. CV. Media Kreasi Group.
- Sopiah. (2016). *Salesmanship (Kepenjualan)*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFBETA.
- Suharso dan Retnoningsih, (2010) "*Kamus Besar Bahasa Indonesia*," Semarang: Widya Karya
- Sulistiyawati. (2020). *Buku Ajar Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: K-Media.
- Usman dan Suhardi. (2020). Halal Dan Tayyib Dalam Qs. An-Nahl, *Jurnal Al-Wajid*, Vol.1, No. 2. <https://doi.org/10.30863/alwajid.v1i2.1259>
- Waridah, *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Bmedia Imprint Kawan Pustaka, 2017)

- Wiboyo, Khasanah dan Putra, (2022) “Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Kinerja Pemasaran Pasar Tradisional Berbasis Perspektif Pedagang Dan Konsumen Di Kabupaten Wonogori,” *Benefit: Jurnal Manajemen Bisnis*, Vol. 7, No. 1.
<https://journals.ums.ac.id/index.php/benefit/article/view/16057>
- Windari, (2015) “Perdagangan Dalam Islam,” *Jurnal Al-Masharif*, Vol.3, No. 2.
- Wulandari dan Tumanggor, (2024) *Transformasi Digital Pada Pasar Tradisional*. Jawa Tengah: PT Nasya Expanding Management
- Anwar Rezeki Siregar, Pedagang Tradisional, *Wawancara* (Batunadua Padangsidimpuan 9 Januari 2025 Pukul 18:1 WIB).
- Indah Ratnasari, Pedagang Tradisional, *Wawancara* (Batunadua Padangsidimpuan 9 Januari 2025) Pukul 18:16 WIB.
- Riska Handayani, Pedagang Tradisional, *Wawancara* (Batunadua Padangsidimpuan 9 Januari 2025) Pukul 18:28 WIB.
- Masrida, Pedagang Tradisional, *Wawancara* (Batunadua Padangsidimpuan 3 Juni 2025) Pukul 18:4 WIB.
- Nabila, Pedagang Tradisional, *Wawancara* (Batunadua Padangsidimpuan 4 Juni 2025) Pukul 18:3 WIB.
- Widia, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 23 Juli 2025).
- Nabila, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 23 Juli 2025).
- Anwar, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 23 Juli 2025).
- Berlian, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 23 Juli 2025).
- Yanti, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 22 Juli 2025).
- Yuli, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 21 Juli 2025).
- Santi, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 25 Juli 2025).

Erlina, Pedagang Tradisional Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 26 Juli 2025).

Elsa, Konsumen Pasar Modern Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 25 Juli 2025).

Aulia, Konsumen Pasar Modern Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 25 Juli 2025).

Wishe, Konsumen Pasar Modern Batunadua Jae Padangsidimpuan, *Wawancara* (Padangsidimpuan 27 Juli 2025).

RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Nur Fatimah Pane
2. NIM : 2140200133
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Tempat/Tanggal Lahir : Padangsidempuan/07 Juli 2003
5. Anak Ke : 1
6. Kewarganegaraan : WNI
7. Status : Pelajar
8. Agama : Islam
9. Alamat : Batunadua Jae, Jl. Raja Inal Siregar, Padangsidempuan
10. E-mail : nurfatihmah070703@gmail.com

II. IDENTITAS ORANG TUA

1. Ayah

- b. Nama : Alm. Muhammad Nuhi Pane
- c. Pekerjaan : Wiraswasta
- d. Alamat : Batunadua Jae, Jl. Raja Siregar, Padangsidempuan

2. Ibu

- a. Nama : Pitta Wati Siregar
- b. Pekerjaan : Wiraswasta
- c. Alamat : Batunadua Jae, Jl. Rajainal Siregar Padangsidempuan

III. PENDIDIKAN

1. SDN 200209 Sitamiang Tamat Tahun 2015
2. SMPN 5 Padangsidempuan Tamat Tahun 2018
3. SMN 3 Padangsidempuan Tamat 2021

PEDOMAN WAWANCARA

Judul Penelitian : Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap
Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional
Nama Peneliti : Nur Fatimah Pane
Nim : 2140200133
Program Studi : Ekonomi Syariah

Pertanyaan untuk Pedagang:

A. Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Batunadua Padangsidimpuan.

1. Dampak Kehadiran Pasar Modern terhadap Pendapatan

- a. Bagaimana pendapatan Bapak/Ibu sebelum hadirnya pasar modern di Batunadua Padangsidimpuan?
- b. Bagaimana kondisi pendapatan Bapak/Ibu setelah hadirnya pasar modern seperti Indomaret atau Alfamidi?
- c. Menurut Bapak/Ibu, faktor apa yang paling mempengaruhi perubahan tersebut?

2. Perubahan jumlah pelanggan.

- a. Apakah jumlah pelanggan yang datang ke lapak Bapak/Ibu mengalami perubahan setelah hadirnya pasar modern?
- b. Sejauh mana perubahan tersebut mempengaruhi usaha Bapak/Ibu?

3. Strategi Bertahan dan Bersaing

- a. Strategi apa saja yang Bapak/Ibu lakukan untuk tetap menarik pelanggan setelah hadirnya pasar modern?
- b. Apa saja tantangan yang paling berat Bapak/Ibu hadapi dalam bersaing?
- c. Apakah ada dukungan dari pemerintah atau asosiasi pasar untuk membantu pedagang tradisional bersaing?

B. Strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern.

- 1. Inovasi dan penyesuaian produk sebagai strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan**

pasar modern di Batunadua Padangsidimpuan.

- a. Apakah Ibu/Bapak pernah mencoba dan menambah atau mengubah jenis produk yg ibu jual? Jika iya produk apa saja yg baru ibu tawarkan?
- b. Apakah Ibu/Bapak melakukan penyesuaian terhadap produk yg dijual agar sesuai dengan preferensi atau kebutuhan konsumen masa kini?

2. Strategi pemasaran dan promosi pedagang tradisional di Batunadua Padangsidimpuan.

- a. Apa saja cara yg Ibu/bapak gunakan untuk memasarkan produk?
- b. Apakah Ibu/bapak menggunakan aplikasi atau teknologi untuk membantu menjalankan promosi atau penjualan produk seperti aplikasi Facebook, Instagram, tik tok atau lainnya?

C. Pandangan ekonomi Islam terhadap praktik yang diterapkan oleh pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidimpuan.

1. Evaluasi tentang praktik perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidimpuan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.
 - a. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pedagang tradisional sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?
 - b. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pasar modern sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?
2. Penerapan etika bisnis sesuai ajaran Islam dalam perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidimpuan
 - a. Bagaimana cara Bapak/Ibu menerapkan etika dalam bertransaksi dengan konsumen sesuai ajaran Islam?

Pertanyaan Untuk Konsumen/ Warga:

1. Perubahan Kebiasaan Berbelanja

- a. Apakah kebiasaan belanja Anda berubah sejak hadirnya pasar modern di Batunadua?

- b. Tempat mana yang lebih sering Anda kunjungi: pasar tradisional atau pasar modern? Mengapa?

2. Alasan Memilih Pasar Modern

- a. Apa alasan utama Anda lebih memilih pasar modern dibanding pedagang tradisional?
- b. Apakah Anda masih sesekali berbelanja di pedagang tradisional? Untuk keperluan apa saja?

3. Pandangan tentang Strategi Pemasaran

- a. Menurut Anda, bagaimana pelayanan di pasar tradisional dibandingkan dengan pasar modern?
- b. Menurut Anda, strategi apa yang sebaiknya dilakukan oleh pedagang tradisional agar tetap bertahan dan menarik pelanggan?

4. Pandangan tentang Inovasi dan penyesuaian produk

- a. Apakah Anda melihat adanya perubahan atau pembaruan pada produk yang dijual oleh pedagang tradisional akhir-akhir ini? (Misalnya dari segi kemasan, kualitas, atau variasi produk.)
- b. Menurut Anda, apakah inovasi dan penyesuaian produk penting dilakukan oleh pedagang tradisional untuk tetap bersaing dengan pasar modern seperti Indomaret/Alfamidi.

Pembimbing Wawancara

Pembimbing Wawancara

Dr. Budi Gautama Siregar, S Pd., M.M
NIP. 197907202011011005

Muhammad Wandisyah R. Hutagalung, M.E
NIP.199302272019031008

HASIL WAWANCARA

Nama : Widia
Jenis Kelamin : Perempuan
Usia : 29 tahun
Informan : Pedagang tradisional

A. Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Batunadua Padangsidimpuan.

1. Dampak Kehadiran Pasar Modern terhadap Pendapatan
 - a. Bagaimana pendapatan Bapak/Ibu sebelum hadirnya pasar modern di Batunadua Padangsidimpuan?
Jawaban Narasumber: Sebelum hadir pasar modern di Batunadua pendapatan saya cukup stabil
 - b. Bagaimana kondisi pendapatan Bapak/Ibu setelah hadirnya pasar modern seperti Indomaret atau Alfamidi?
Jawaban Narasumber: Setelah hadir pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret pendapatan saya mulai menurun
 - c. Menurut Bapak/Ibu, faktor apa yang paling mempengaruhi perubahan tersebut?
Jawaban Narasumber: Fasilitas yang diberikan pasar modern sangat lengkap mulai dari diskon dan promo dan tempatnya yang nyaman
2. Perubahan jumlah pelanggan
 - a. Apakah jumlah pelanggan yang datang ke lapak Bapak/Ibu mengalami perubahan setelah hadirnya pasar modern?
Jawaban Narasumber: Iya jumlah pelanggan yang datang ke lapak saya mengalami penurunan
 - b. Sejauh mana perubahan tersebut mempengaruhi usaha Bapak/Ibu?
Jawaban Narasumber: Pendapatan saya mulai menurun dan jumlah pelanggan berkurang
3. Strategi Bertahan dan Bersaing
 - a. Strategi apa saja yang Bapak/Ibu lakukan untuk tetap menarik pelanggan setelah hadirnya pasar modern?

Jawaban Narasumber: Saya berusaha memberikan produk yang lengkap, memberikan diskon dan menjaga sikap

- b. Apa saja tantangan yang paling berat Bapak/Ibu hadapi dalam bersaing?

Jawaban Narasumber: Modal dan jam buka

- c. Apakah ada dukungan dari pemerintah atau asosiasi pasar untuk membantu pedagang tradisional bersaing?

Jawaban Narasumber: Tidak ada

B. Strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern.

1. Inovasi dan penyesuaian produk sebagai strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern di Batunadua Padangsidempuan.

- a. Apakah Ibu/Bapak pernah mencoba dan menambah atau mengubah jenis produk yg ibu jual? Jika iya produk apa saja yg baru ibu tawarkan?

Jawaban Narasumber: Iya, saya pernah menambah produk yang disukai anak remaja seperti *ice cream*

- b. Apakah Ibu/Bapak melakukan penyesuaian terhadap produk yg dijual agar sesuai dengan preferensi atau kebutuhan konsumen masa kini?

Jawaban Narasumber: Iya, saya melakukan penyesuaian produk seperti sayuran, ikan, beras, minyak goreng

2. Strategi pemasaran dan promosi pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

- a. Apa saja cara yg Ibu/bapak gunakan untuk memasarkan produk?

Jawaban Narasumber: Tidak ada

- b. Apakah Ibu/bapak menggunakan aplikasi atau teknologi untuk membantu menjalankan promosi atau penjualan produk seperti aplikasi Facebook, Instagram, tik tok atau lainnya?

Jawaban Narasumber: Saya tidak menggunakan aplikasi apapun

C. Pandangan ekonomi Islam terhadap praktik yang diterapkan oleh pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

1. Evaluasi tentang praktik perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

- a. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pedagang tradisional sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Pedagang tradisional umumnya sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Saya menjual barang secara jujur, ada proses tawar-menawar yang adil, dan hubungan antara penjual dan pembeli juga baik, dan kalau ada barang kurang bagus biasanya diberi tahu. Jadi nilai kejujuran dan keadilan masih dijaga.

- b. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pasar modern sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Menurut saya, praktik di pasar modern lebih mengutamakan keuntungan daripada keberkahan. Dalam Islam, berdagang itu bukan hanya mencari untung, tapi juga mencari ridha Allah dan menjaga keseimbangan ekonomi masyarakat.

2. Penerapan etika bisnis sesuai ajaran Islam dalam perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan

- a. Bagaimana cara Bapak/Ibu menerapkan etika dalam bertransaksi dengan konsumen sesuai ajaran Islam?

Jawaban Narasumber: Saya menerapkan kejujuran dalam berdagang serta memberikan kualitas produk yang baik agar tidak merugikan pihak lain.

HASIL WAWANCARA

Nama : Nabila
Jenis kelamin : Perempuan
Usia : 28 Tahun
Informan : Pedagang tradisional

A. Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

1. Dampak Kehadiran Pasar Modern terhadap Pendapatan

- a. Bagaimana pendapatan Bapak/Ibu sebelum hadirnya pasar modern di Batunadua Padangsidempuan?

Jawaban Narasumber: Pendapatan saya sebelum hadir pasar modern di Batunadua cukup stabil

- b. Bagaimana kondisi pendapatan Bapak/Ibu setelah hadirnya pasar modern seperti Indomaret atau Alfamidi?

Jawaban Narasumber: Setelah hadir pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret pendapatan saya mulai menurun

- c. Menurut Bapak/Ibu, faktor apa yang paling mempengaruhi perubahan tersebut?

Jawaban Narasumber: Pasar modern mengatur tata letak produk rapi dan sesuai dengan produk serta pembayaran yang lebih mudah melalui kartu debit

2. Perubahan jumlah pelanggan

- a. Apakah jumlah pelanggan yang datang ke lapak Bapak/Ibu mengalami perubahan setelah hadirnya pasar modern?

Jawaban Narasumber: Iya, jumlah pelanggan saya berkurang

- b. Sejauh mana perubahan tersebut mempengaruhi usaha Bapak/Ibu?

Jawaban Narasumber: Pendapatan saya mulai menurun dan jumlah konsumen juga berkurang

3. Strategi Bertahan dan Bersaing

- a. Strategi apa saja yang Bapak/Ibu lakukan untuk tetap menarik pelanggan setelah hadirnya pasar modern?

Jawaban Narasumber: Saya berusaha memberikan dan memperhatikan kualitas produk yang dijual agar tidak ada yang rusak dan memberikan produk lengkap yang sesuai dengan kebutuhan konsumen

- b. Apa saja tantangan yang paling berat Bapak/Ibu hadapi dalam bersaing?

Jawaban Narasumber: Tantangan yang paling berat adalah modal

- c. Apakah ada dukungan dari pemerintah atau asosiasi pasar untuk membantu pedagang tradisional bersaing?

Jawaban Narasumber: Tidak ada

B. Strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern.

1. Inovasi dan penyesuaian produk sebagai strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern di Batunadua Padangsidempuan.

- a. Apakah Ibu/Bapak pernah mencoba dan menambah atau mengubah jenis produk yg ibu jual? Jika iya produk apa saja yg baru ibu tawarkan?

Jawaban Narasumber: Saya tidak pernah mengubah produk yang saya jual

- b. Apakah Ibu/Bapak melakukan penyesuaian terhadap produk yg dijual agar sesuai dengan preferensi atau kebutuhan konsumen masa kini?

Jawaban Narasumber: Iya, saya menyediakan kebutuhan pokok

2. Strategi pemasaran dan promosi pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

- a. Apa saja cara yg Ibu/bapak gunakan untuk memasarkan produk?

Jawaban Narasumber: Cara yang saya gunakan untuk memasarkan produk hanya melalui mulut ke mulut

- b. Apakah Ibu/bapak menggunakan aplikasi atau teknologi untuk membantu menjalankan promosi atau penjualan produk seperti aplikasi Facebook, Instagram, tik tok atau lainnya?

Jawaban Narasumber: Saya tidak menggunakan aplikasi apapun.

C. Pandangan ekonomi Islam terhadap praktik yang diterapkan oleh pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

1. Evaluasi tentang praktik perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

a. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pedagang tradisional sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Saya menerapkan nilai-nilai Islam, seperti kejujuran, tolong-menolong, dan tidak mengambil keuntungan berlebihan. Saya juga menjaga hubungan baik dengan pembeli.

b. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pasar modern sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Saya mengamati bahwa pasar modern telah menerapkan beberapa nilai Islam, seperti kejujuran dan kebersihan. Namun, praktiknya masih belum sempurna karena lebih mengutamakan keuntungan besar dan kurang memperhatikan keadilan sosial bagi pedagang kecil.

2. Penerapan etika bisnis sesuai ajaran Islam dalam perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan

a. Bagaimana cara Bapak/Ibu menerapkan etika dalam bertransaksi dengan konsumen sesuai ajaran Islam?

Jawaban Narasumber: Dalam berjualan saya selalu berusaha sopan, ramah, dan tidak memaksa pembeli. Kalau ada pembeli menawar, saya layani dengan sabar. Saya juga tidak mau menipu dalam timbangan atau kualitas barang, karena dalam Islam dilarang mengurangi timbangan.

HASIL WAWANCARA

Nama : Anwar
Jenis kelamin : Laki-laki
Usia : 47 Tahun
Informan : Pedagang tradisional

A. Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Batunadua Padangsidimpuan.

- 1 Dampak Kehadiran Pasar Modern terhadap Pendapatan
 - a. Bagaimana pendapatan Bapak/Ibu sebelum hadirnya pasar modern di Batunadua Padangsidimpuan?
Jawaban Narasumber: Sebelum hadir pasar modern pendapatan saya stabil
 - b. Bagaimana kondisi pendapatan Bapak/Ibu setelah hadirnya pasar modern seperti Indomaret atau Alfamidi?
Jawaban Narasumber: Pendapatan saya setelah hadir pasar modern mulai menurun
 - c. Menurut Bapak/Ibu, faktor apa yang paling mempengaruhi perubahan tersebut?
Jawaban Narasumber: Belanja di pasar modern lebih praktis dan parkirnya yang luas
2. Perubahan jumlah pelanggan
 - a. Apakah jumlah pelanggan yang datang ke lapak Bapak/Ibu mengalami perubahan setelah hadirnya pasar modern?
Jawaban Narasumber: Iya, pelanggan yang datang ke lapak saya mulai berkurang
 - b. Sejauh mana perubahan tersebut mempengaruhi usaha Bapak/Ibu?
Jawaban Narasumber: Pendapatan saya menurun drastis
3. Strategi Bertahan dan Bersaing
 - a. Strategi apa saja yang Bapak/Ibu lakukan untuk tetap menarik pelanggan setelah hadirnya pasar modern?

Jawaban Narasumber: Memberikan diskon dan memberikan kualitas produk yang baik

- b. Apa saja tantangan yang paling berat Bapak/Ibu hadapi dalam bersaing?

Jawaban Narasumber: Tantangan yang paling berat adalah modal dan jam buka

- c. Apakah ada dukungan dari pemerintah atau asosiasi pasar untuk membantu pedagang tradisional bersaing?

Jawaban Narasumber: Tidak ada

B. Strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern.

1. Inovasi dan penyesuaian produk sebagai strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern di Batunadua Padangsidempuan.

- a. Apakah Ibu/Bapak pernah mencoba dan menambah atau mengubah jenis produk yg ibu jual? Jika iya produk apa saja yg baru ibu tawarkan?

Jawaban Narasumber: Saya pernah menambah produk seperti gas elpiji, minyak goreng

- b. Apakah Ibu/Bapak melakukan penyesuaian terhadap produk yg dijual agar sesuai dengan preferensi atau kebutuhan konsumen masa kini?

Jawaban Narasumber: Iya, saya melakukan penyesuaian produk dengan memberikan produk kebutuhan sehari-hari

2. Strategi pemasaran dan promosi pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

- a. Apa saja cara yg Ibu/bapak gunakan untuk memasarkan produk?

Jawaban Narasumber: Cara yang saya gunakan untuk memasarkan produk yaitu menggunakan aplikasi Facebook

- b. Apakah Ibu/bapak menggunakan aplikasi atau teknologi untuk membantu menjalankan promosi atau penjualan produk seperti

aplikasi Facebook, Instagram, tik tok atau lainnya?

Jawaban Narasumber: Saya menggunakan aplikasi Facebook.

C. Pandangan ekonomi Islam terhadap praktik yang diterapkan oleh pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

1. Evaluasi tentang praktik perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

a. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pedagang tradisional sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Saya menerapkan etika Islam dalam berdagang dengan tidak mengambil untung yang berlebihan, selalu bersikap ramah kepada pembeli, dan menjaga kepercayaan yang telah diberikan.

b. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pasar modern sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Kalau menurut saya, pasar modern belum sepenuhnya sesuai. Banyak promosi dan diskon besar yang bisa membuat pedagang tradisional kalah bersaing. Dalam Islam, persaingan seharusnya dilakukan secara adil dan tidak merugikan orang lain.

2. Penerapan etika bisnis sesuai ajaran Islam dalam perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan

a. Bagaimana cara Bapak/Ibu menerapkan etika dalam bertransaksi dengan konsumen sesuai ajaran Islam?

Jawaban Narasumber: Saya berusaha menerapkan etika Islam dengan menjaga kejujuran, bersikap sopan kepada pembeli, dan tidak melakukan penipuan dalam timbangan atau kualitas barang.

HASIL WAWANCARA

Nama : Berlian
Jenis kelamin : Perempuan
Usia : 54 tahun
Informan : Pedagang tradisional

A. Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

1. Dampak Kehadiran Pasar Modern terhadap Pendapatan
 - a. Bagaimana pendapatan Bapak/Ibu sebelum hadirnya pasar modern di Batunadua Padangsidempuan?
Jawaban Narasumber: Sebelum hadir pasar modern pendapatan saya sangat stabil
 - b. Bagaimana kondisi pendapatan Bapak/Ibu setelah hadirnya pasar modern seperti Indomaret atau Alfamidi?
Jawaban Narasumber: Setelah hadir pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret pendapatan saya menurun
 - c. Menurut Bapak/Ibu, faktor apa yang paling mempengaruhi perubahan tersebut?
Jawaban Narasumber: Pasar modern memberikan diskon atau promo dan produk yang lengkap
2. Perubahan jumlah pelanggan
 - a. Apakah jumlah pelanggan yang datang ke lapak Bapak/Ibu mengalami perubahan setelah hadirnya pasar modern?
Jawaban Narasumber: Iya jumlah pelanggan saya mulai menurun
 - b. Sejauh mana perubahan tersebut mempengaruhi usaha Bapak/Ibu?
Jawaban Narasumber: Pendapatan saya mulai menurun
3. Strategi Bertahan dan Bersaing
 - a. Strategi apa saja yang Bapak/Ibu lakukan untuk tetap menarik pelanggan setelah hadirnya pasar modern?
Jawaban Narasumber: Saya berusaha memberikan kualitas produk yang baik

- b. Apa saja tantangan yang paling berat Bapak/Ibu hadapi dalam bersaing?

Jawaban Narasumber: Tantangan yang paling berat adalah modal

- c. Apakah ada dukungan dari pemerintah atau asosiasi pasar untuk membantu pedagang tradisional bersaing?

Jawaban Narasumber: Tidak ada

B. Strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern.

1. Inovasi dan penyesuaian produk sebagai strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern di Batunadua Padangsidempuan.

- a. Apakah Ibu/Bapak pernah mencoba dan menambah atau mengubah jenis produk yg ibu jual? Jika iya produk apa saja yg baru ibu tawarkan?

Jawaban Narasumber: Saya tidak pernah mencoba menambah atau mengubah jenis produk yang saya jual

- b. Apakah Ibu/Bapak melakukan penyesuaian terhadap produk yg dijual agar sesuai dengan preferensi atau kebutuhan konsumen masa kini?

Jawaban Narasumber: Iya, seperti gas elpiji, barang-barang segar seperti ikan, sayuran dan lainnya

2. Strategi pemasaran dan promosi pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

- a. Apa saja cara yg Ibu/bapak gunakan untuk memasarkan produk?

Jawaban Narasumber: Saya memasarkan produk hanya melalui mulut ke mulut

- b. Apakah Ibu/bapak menggunakan aplikasi atau teknologi untuk membantu menjalankan promosi atau penjualan produk seperti aplikasi Facebook, Instagram, tik tok atau lainnya?

Jawaban Narasumber: Saya tidak menggunakan aplikasi apapun untuk memasarkan produk saya.

C. Pandangan ekonomi Islam terhadap praktik yang diterapkan oleh pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

1. Evaluasi tentang praktik perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

a. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pedagang tradisional sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Saya berusaha bersikap jujur dalam menimbang, tidak curang dalam menetapkan harga, dan selalu ramah kepada pembeli.

b. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pedagang tradisional sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Saya berpendapat bahwa pasar modern belum sepenuhnya sesuai karena masih terdapat unsur ketimpangan. Dalam Islam, perdagangan seharusnya saling menguntungkan dan menjaga keseimbangan antara penjual dan pembeli, serta tidak merugikan pelaku usaha kecil.

2. Penerapan etika bisnis sesuai ajaran Islam dalam perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan

a. Bagaimana cara Bapak/Ibu menerapkan etika dalam bertransaksi dengan konsumen sesuai ajaran Islam?

Jawaban Narasumber: Saya menjaga kejujuran, tidak menipu, dan tidak berbohong tentang kualitas barang. Kalau pembeli belum punya uang cukup, kadang saya izinkan bayar nanti.

HASIL WAWANCARA

Nama : Yanti
Jenis kelamin : Perempuan
Usia : 34 tahun
Informan : Pedagang tradisional

A. Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

1. Dampak Kehadiran Pasar Modern terhadap Pendapatan
 - a. Bagaimana pendapatan Bapak/Ibu sebelum hadirnya pasar modern di Batunadua Padangsidempuan?
Jawaban Narasumber: Sebelum hadir pasar modern pendapatan saya cukup stabil
 - b. Bagaimana kondisi pendapatan Bapak/Ibu setelah hadirnya pasar modern seperti Indomaret atau Alfamidi?
Jawaban Narasumber: Setelah hadir pasar modern pendapatan saya drastis menurun
 - c. Menurut Bapak/Ibu, faktor apa yang paling mempengaruhi perubahan tersebut?
Jawaban Narasumber: Pasar modern menyediakan produk yang lebih lengkap dan pembayarannya juga mudah
2. Perubahan jumlah pelanggan
 - a. Apakah jumlah pelanggan yang datang ke lapak Bapak/Ibu mengalami perubahan setelah hadirnya pasar modern?
Jawaban Narasumber: Iya pelanggan yang datang ke lapak saya mulai menurun
 - b. Sejauh mana perubahan tersebut mempengaruhi usaha Bapak/Ibu?
Jawaban Narasumber: Pendapatan saya mulai menurun dan jumlah konsumen yang berbelanja berkurang
3. Strategi Bertahan dan Bersaing
 - a. Strategi apa saja yang Bapak/Ibu lakukan untuk tetap menarik pelanggan setelah hadirnya pasar modern?

Jawaban Narasumber: Saya berusaha bersikap baik dan ramah kepada pembeli

- b. Apa saja tantangan yang paling berat Bapak/Ibu hadapi dalam bersaing?

Jawaban Narasumber: Modal dan jam buka

- c. Apakah ada dukungan dari pemerintah atau asosiasi pasar untuk membantu pedagang tradisional bersaing?

Jawaban Narasumber: Tidak ada

B. Strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern.

- 1. Inovasi dan penyesuaian produk sebagai strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern di Batunadua Padangsidempuan.

- a. Apakah Ibu/Bapak pernah mencoba dan menambah atau mengubah jenis produk yg ibu jual? Jika iya produk apa saja yg baru ibu tawarkan?

Jawaban Narasumber: Saya tidak pernah menambah atau mengubah jenis produk yang saya jual

- b. Apakah Ibu/Bapak melakukan penyesuaian terhadap produk yg dijual agar sesuai dengan preferensi atau kebutuhan konsumen masa kini?

Jawaban Narasumber: Iya, saya selalu menjual kebutuhan konsumen seperti minyak goreng, bumbu dapur

- 2. Strategi pemasaran dan promosi pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

- a. Apa saja cara yg Ibu/bapak gunakan untuk memasarkan produk?

Jawaban Narasumber: Saya tidak pernah memasarkan produk saya

- b. Apakah Ibu/bapak menggunakan aplikasi atau teknologi untuk membantu menjalankan promosi atau penjualan produk seperti aplikasi Facebook, Instagram, tik tok atau lainnya?

Jawaban Narasumber: Saya tidak pernah menggunakan aplikasi

C. Pandangan ekonomi Islam terhadap praktik yang diterapkan oleh pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

1. Evaluasi tentang praktik perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

a. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pedagang tradisional sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Saya berusaha tidak mengambil keuntungan yang terlalu besar, bersedia membantu pembeli, dan tidak melakukan penipuan dalam timbangan.

b. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pasar modern sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Menurut saya, praktik perdagangan di pasar modern masih belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Meskipun dari segi pelayanan dan kejujuran harga sudah baik, namun dalam hal persaingan sering kali merugikan pedagang kecil di sekitarnya.

2. Penerapan etika bisnis sesuai ajaran Islam dalam perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan

a. Bagaimana cara Bapak/Ibu menerapkan etika dalam bertransaksi dengan konsumen sesuai ajaran Islam?

Jawaban Narasumber: Saya menjaga menjaga kejujuran, amanah, dan kesopanan kepada pembeli.

HASIL WAWANCARA

Nama : Yuli
Jenis kelamin : Perempuan
Usia : 31 tahun
Informan : Pedagang tradisional

A. Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Batunadua Padangsidimpuan.

1. Dampak Kehadiran Pasar Modern terhadap Pendapatan

- a. Bagaimana pendapatan Bapak/Ibu sebelum hadirnya pasar modern di Batunadua Padangsidimpuan?

Jawaban Narasumber: Sebelum hadir pasar modern di Batunadua pendapatan saya masih stabil

- b. Bagaimana kondisi pendapatan Bapak/Ibu setelah hadirnya pasar modern seperti Indomaret atau Alfamidi?

Jawaban Narasumber: Setelah hadir pasar modern pendapatan saya menurun drastis

- c. Menurut Bapak/Ibu, faktor apa yang paling mempengaruhi perubahan tersebut?

Jawaban Narasumber: Pasar modern memberikan tempat nyaman dan produknya lengkap

2. Perubahan jumlah pelanggan

- a. Apakah jumlah pelanggan yang datang ke lapak Bapak/Ibu mengalami perubahan setelah hadirnya pasar modern?

Jawaban Narasumber: Iya, pelanggan saya mulai berkurang

- b. Sejauh mana perubahan tersebut mempengaruhi usaha Bapak/Ibu?

Jawaban Narasumber: Jumlah konsumen saya berkurang

3. Strategi Bertahan dan Bersaing

- a. Strategi apa saja yang Bapak/Ibu lakukan untuk tetap menarik pelanggan setelah hadirnya pasar modern?

Jawaban Narasumber: Saya mencoba memberikan produk yang sedang tren seperti frozen food dan memberikan diskon

b. Apa saja tantangan yang paling berat Bapak/Ibu hadapi dalam bersaing?

Jawaban Narasumber: Tantangan yang paling berat adalah modal dan jam buka

c. Apakah ada dukungan dari pemerintah atau asosiasi pasar untuk membantu pedagang tradisional bersaing?

Jawaban Narasumber: Tidak ada

B. Strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern.

1. Inovasi dan penyesuaian produk sebagai strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern di Batunadua Padangsidempuan.

a. Apakah Ibu/Bapak pernah mencoba dan menambah atau mengubah jenis produk yg ibu jual? Jika iya produk apa saja yg baru ibu tawarkan?

Jawaban Narasumber: Saya tidak pernah menambah atau mengubah jenis produk yang saya jual

b. Apakah Ibu/Bapak melakukan penyesuaian terhadap produk yg dijual agar sesuai dengan preferensi atau kebutuhan konsumen masa kini?

Jawaban Narasumber: Iya, saya menyediakan kebutuhan konsumen seperti minyak goreng, sabun, bumbu dapur

2. Strategi pemasaran dan promosi pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

a. Apa saja cara yg Ibu/bapak gunakan untuk memasarkan produk?

Jawaban Narasumber: Saya memasarkan produk hanya melalui mulut ke mulut

b. Apakah Ibu/bapak menggunakan aplikasi atau teknologi untuk membantu menjalankan promosi atau penjualan produk seperti aplikasi Facebook, Instagram, tik tok atau lainnya?

Jawaban Narasumber: Saya tidak menggunakan aplikasi tersebut.

C. Pandangan ekonomi Islam terhadap praktik yang diterapkan oleh pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

1. Evaluasi tentang praktik perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

- a. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pedagang tradisional sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Saya berusaha terbuka dalam menjual barang dengan cara yang baik. Hubungan antara penjual dan pembeli saling ridha, dan jika ada barang yang kurang bagus, biasanya informasi tersebut disampaikan.

- b. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pasar modern sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Saya berpendapat bahwa praktik pasar modern masih memerlukan perbaikan agar sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Nilai-nilai seperti kejujuran dan profesionalitas sudah diterapkan, tetapi perlu lebih memperhatikan keberkahan dan kesejahteraan bersama.

2. Penerapan etika bisnis sesuai ajaran Islam dalam perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan

- a. Bagaimana cara Bapak/Ibu menerapkan etika dalam bertransaksi dengan konsumen sesuai ajaran Islam?

Jawaban Narasumber: Saya menerapkan sikap amanah dan kesopanan. Dalam berdagang, saya selalu berusaha untuk tidak menipu, tidak menahan timbangan, dan tidak menjatuhkan dagangan orang lain.

HASIL WAWANCARA

Nama : Santi
Jenis kelamin : Perempuan
Usia : 32 tahun
Informan : Pedagang tradisional

A. Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Batunadua Padangsidimpuan.

1. Dampak Kehadiran Pasar Modern terhadap Pendapatan
 - a. Bagaimana pendapatan Bapak/Ibu sebelum hadirnya pasar modern di Batunadua Padangsidimpuan?
Jawaban Narasumber: Sebelum hadirnya pasar modern di Batunadua pendapatan saya sangat stabil
 - b. Bagaimana kondisi pendapatan Bapak/Ibu setelah hadirnya pasar modern seperti Indomaret atau Alfamidi?
Jawaban Narasumber: Setelah hadir pasar modern pendapatan saya mulai menurun
 - c. Menurut Bapak/Ibu, faktor apa yang paling mempengaruhi perubahan tersebut?
Jawaban Narasumber: Pasar modern memberikan berbagai variasi yang lengkap mulai dari minuman dan jajanan serta pembayarannya lebih mudah
2. Perubahan jumlah pelanggan
 - a. Apakah jumlah pelanggan yang datang ke lapak Bapak/Ibu mengalami perubahan setelah hadirnya pasar modern?
Jawaban Narasumber: Iya, jumlah pelanggan saya mulai berkurang
 - b. Sejauh mana perubahan tersebut mempengaruhi usaha Bapak/Ibu?
Jawaban Narasumber: Jumlah pelanggan berkurang dan pendapatan saya menurun
3. Strategi Bertahan dan Bersaing
 - a. Strategi apa saja yang Bapak/Ibu lakukan untuk tetap menarik pelanggan setelah hadirnya pasar modern?
Jawaban Narasumber: Saya berusaha memberikan kualitas produk

yang baik dan melengkapi produk yang dijual

- b. Apa saja tantangan yang paling berat Bapak/Ibu hadapi dalam bersaing?

Jawaban Narasumber: Tantangan yang paling berat yang saya hadapi adalah modal

- c. Apakah ada dukungan dari pemerintah atau asosiasi pasar untuk membantu pedagang tradisional bersaing?

Jawaban Narasumber: Tidak ada

B. Strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern.

- 1. Inovasi dan penyesuaian produk sebagai strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern di Batunadua Padangsidempuan.

- a. Apakah Ibu/Bapak pernah mencoba dan menambah atau mengubah jenis produk yg ibu jual? Jika iya produk apa saja yg baru ibu tawarkan?

Jawaban Narasumber: Saya tidak mengubah jenis produk saya

- b. Apakah Ibu/Bapak melakukan penyesuaian terhadap produk yg dijual agar sesuai dengan preferensi atau kebutuhan konsumen masa kini?

Jawaban Narasumber: Iya, saya melakukan penyesuaian produk seperti bumbu dapur, tepung, gas elpiji

- 2. Strategi pemasaran dan promosi pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

- a. Apa saja cara yg Ibu/bapak gunakan untuk memasarkan produk?

Jawaban Narasumber: Cara yang saya gunakan dalam memasarkan produk saya yaitu melalui *Facebook*

- b. Apakah Ibu/bapak menggunakan aplikasi atau teknologi untuk membantu menjalankan promosi atau penjualan produk seperti aplikasi Facebook, Instagram, tik tok atau lainnya?

Jawaban Narasumber: Saya hanya menggunakan aplikasi

facebook.

C. Pandangan ekonomi Islam terhadap praktik yang diterapkan oleh pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

1. Evaluasi tentang praktik perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

a. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pedagang tradisional sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Saya tidak memanipulasi harga, tidak menipu, dan menjunjung tinggi kejujuran.

b. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pedagang tradisional sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Jika dilihat dari segi manajemen dan pelayanan, pasar modern memang baik dan profesional. Namun, dalam pandangan Islam, masih belum sepenuhnya sesuai karena sering kali hanya menguntungkan pihak besar dan melemahkan usaha kecil.

2. Penerapan etika bisnis sesuai ajaran Islam dalam perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan

a. Bagaimana cara Bapak/Ibu menerapkan etika dalam bertransaksi dengan konsumen sesuai ajaran Islam?

Jawaban Narasumber: Saya tidak pernah menimbun barang atau memanfaatkan situasi untuk meraih keuntungan yang berlebihan.

HASIL WAWANCARA

Nama : Erlina
Jenis kelamin : Perempuan
Usia : 40 tahun
Informan : Pedagang tradisional

A. Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Batunadua Padangsidimpuan.

1. Dampak Kehadiran Pasar Modern terhadap Pendapatan

- a. Bagaimana pendapatan Bapak/Ibu sebelum hadirnya pasar modern di Batunadua Padangsidimpuan?

Jawaban Narasumber: Sebelum hadirnya pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret di Batunadua ini pendapatan saya masih stabil

- b. Bagaimana kondisi pendapatan Bapak/Ibu setelah hadirnya pasar modern seperti Indomaret atau Alfamidi?

Jawaban Narasumber: Setelah hadirnya pasar modern seperti Alfamidi atau Indomaret pendapatan saya menurun drastis

- c. Menurut Bapak/Ibu, faktor apa yang paling mempengaruhi perubahan tersebut?

Jawaban Narasumber: Sebagian masyarakat mulai tertarik berbelanja di pasar modern karena kualitas produk yang bagus serta menyediakan berbagai variasi produk yang dapat menarik minat pembeli

2. Perubahan jumlah pelanggan

- a. Apakah jumlah pelanggan yang datang ke lapak Bapak/Ibu mengalami perubahan setelah hadirnya pasar modern?

Jawaban Narasumber: Tentu, jumlah pelanggan yang datang ke lapak saya mulai menurun

- b. Sejauh mana perubahan tersebut mempengaruhi usaha Bapak/Ibu?

Jawaban Narasumber: Penurunan pendapatan serta jumlah pelanggan mulai menurun

3. Strategi Bertahan dan Bersaing

- a. Strategi apa saja yang Bapak/Ibu lakukan untuk tetap menarik pelanggan setelah hadirnya pasar modern?

Jawaban Narasumber: Saya berusaha memberikan kualitas produk yang bagus serta menjalin hubungan yang baik dengan konsumen seperti bersikap baik dan ramah

- b. Apa saja tantangan yang paling berat Bapak/Ibu hadapi dalam bersaing?

Jawaban Narasumber: Modal dan jam buka

- c. Apakah ada dukungan dari pemerintah atau asosiasi pasar untuk membantu pedagang tradisional bersaing?

Jawaban Narasumber: Tidak ada

B. Strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern.

1. Inovasi dan penyesuaian produk sebagai strategi pedagang tradisional untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan pasar modern di Batunadua Padangsidempuan.

- a. Apakah Ibu/Bapak pernah mencoba dan menambah atau mengubah jenis produk yg ibu jual? Jika iya produk apa saja yg baru ibu tawarkan?

Jawaban Narasumber: Saya menambah produk seperti gas elpiji

- b. Apakah Ibu/Bapak melakukan penyesuaian terhadap produk yg dijual agar sesuai dengan preferensi atau kebutuhan konsumen masa kini?

Jawaban Narasumber: Iya, saya melakukan penyesuaian produk seperti beras, minyak goreng, gas elpiji

2. Strategi pemasaran dan promosi pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

- a. Apa saja cara yg Ibu/bapak gunakan untuk memasarkan produk?

Jawaban Narasumber: Hanya melalui mulut ke mulut

- b. Apakah Ibu/bapak menggunakan aplikasi atau teknologi untuk membantu menjalankan promosi atau penjualan produk seperti

aplikasi Facebook, Instagram, tik tok atau lainnya?

Jawaban Narasumber: Saya tidak menggunakan aplikasi apapun.

C. Pandangan ekonomi Islam terhadap praktik yang diterapkan oleh pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan.

1. Evaluasi tentang praktik perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

a. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pedagang tradisional sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Menurut saya sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam karena saya menerapkan sikap jujur dalam menimbang dan menjual barang, tidak menipu pembeli, dan saling ridha dalam transaksi jual beli.

b. Menurut Bapak/Ibu, apakah praktik perdagangan pasar modern sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

Jawaban Narasumber: Saya berpendapat bahwa pasar modern masih memerlukan perbaikan agar benar-benar sesuai dengan prinsip Islam. Dalam Islam, perdagangan seharusnya membawa keberkahan, bukan hanya keuntungan. Sementara itu, pasar modern cenderung lebih fokus pada aspek material.

2. Penerapan etika bisnis sesuai ajaran Islam dalam perdagangan pasar modern dan pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan

a. Bagaimana cara Bapak/Ibu menerapkan etika dalam bertransaksi dengan konsumen sesuai ajaran Islam?

Jawaban Narasumber: Saya berusaha menerapkan nilai-nilai Islam seperti amanah, sopan santun, dan tidak menipu dalam jual beli. Selain itu, saya selalu menjaga agar tidak mengambil keuntungan secara berlebihan.

HASIL WAWANCARA

Nama : Elsa
Jenis kelamin : Perempuan
Usia : 27 tahun
Informan : Konsumen Pasar Modern

1. Perubahan Kebiasaan Berbelanja

- a. Apakah kebiasaan belanja Anda berubah sejak hadirnya pasar modern di Batunadua ?

Jawaban Narasumber: Kebiasaan belanja saya mulai berubah sejak hadirnya pasar modern tersebut

- b. Tempat mana yang lebih sering Anda kunjungi: pasar tradisional atau pasar modern? Mengapa?

Jawaban Narasumber: Saya lebih tertarik berkunjung di pasar modern

2. Alasan Memilih Pasar Modern

- a. Apa alasan utama Anda memilih pasar modern dibanding pedagang tradisional?

Jawaban Narasumber: Alasan saya memilih pasar modern dibanding pedagang tradisional karena pasar modern memberikan diskon dan promo serta parkir yang cukup luas yang membuat saya lebih mudah berbelanja

- b. Apakah Anda masih sesekali berbelanja di pedagang tradisional? Untuk keperluan apa saja?

Jawaban Narasumber: Iya, saya masih sesekali berbelanja di pedagang tradisional untuk keperluan seperti sayuran, santan

3. Pandangan Tentang Strategi Pemasaran

- a. Menurut Anda, bagaimana pelayanan di pasar tradisional dibandingkan dengan pasar modern?

Jawaban Narasumber: Menurut saya pelayanan di pasar kurang sigap dan kurang ramah dibandingkan dengan pasar modern yang lebih sigap dan sopan

- b. Menurut Anda, strategi apa yang sebaiknya dilakukan oleh pedagang tradisional agar tetap bertahan dan menarik pelanggan?

Jawaban Narasumber: Menurut saya strategi yang dilakukan oleh pedagang tradisional agar tetap bertahan dan menarik pelanggan yaitu mengubah metode pembayaran dengan menggunakan kartu debit agar lebih mudah dan memperbanyak karyawan agar proses perbelanjaan lebih cepat

4. Pandangan Tentang Inovasi dan Penyesuaian Produk

- a. Apakah Anda melihat adanya perubahan atau pembaruan pada produk yang dijual oleh pedagang tradisional akhir-akhir ini? (Misalnya dari segi kemasan, kualitas atau variasi produk)

Jawaban Narasumber: Untuk saat ini saya belum melihat adanya perubahan pada produk yang dijual oleh pedagang tradisional

- b. Menurut Anda, apakah inovasi dan penyesuaian produk penting dilakukan oleh pedagang tradisional untuk tetap bersaing dengan pasar modern seperti Indomaret dan Alfamidi?

Jawaban Narasumber: Menurut saya inovasi dan penyesuaian produk sangat penting dilakukan oleh pedagang tradisional terutama kebutuhan pokok sehari-hari dan melengkapi produk dagangannya

HASIL WAWANCARA

Nama : Aulia
Jenis kelamin : Perempuan
Usia : 23 tahun
Informan : Konsumen Pasar Modern

1. Perubahan Kebiasaan Berbelanja

- a. Apakah kebiasaan belanja Anda berubah sejak hadirnya pasar modern di Batunadua ?

Jawaban Narasumber: Akhir- akhir ini kebiasaan belanja saya mulai berubah sejak hadirnya pasar modern

- b. Tempat mana yang lebih sering Anda kunjungi: pasar tradisional atau pasar modern? Mengapa?

Jawaban Narasumber: Saya lebih sering mengunjungi pasar modern dibandingkan pasar tradisional

2. Alasan Memilih Pasar Modern

- a. Apa alasan utama Anda memilih pasar modern dibanding pedagang tradisional?

Jawaban Narasumber: Alasan saya memilih pasar modern dibandingkan pedagang tradisional karena tempatnya lebih nyaman dan luas serta produk-produk yang diberikan lebih bervariasi dan lengkap

- b. Apakah Anda masih sesekali berbelanja di pedagang tradisional? Untuk keperluan apa saja?

Jawaban Narasumber: Iya saya masih sesekali berbelanja di pedagang tradisional untuk keperluan kebutuhan sehari-hari seperti santan, ikan

3. Pandangan Tentang Strategi Pemasaran

- a. Menurut Anda, bagaimana pelayanan di pasar tradisional dibandingkan dengan pasar modern?

Jawaban Narasumber: Pelayanan di Pasar modern seperti Alfamidi dan Indomaret cukup bagus karena memiliki karyawan yang cukup banyak sehingga proses berbelanja juga lebih cepat

- b. Menurut Anda, strategi apa yang sebaiknya dilakukan oleh pedagang

tradisional agar tetap bertahan dan menarik pelanggan?

Jawaban Narasumber: Strategi yang dapat dilakukan oleh pedagang tradisional yaitu memberikan diskon kepada konsumen yang berbelanja banyak dan bersikap baik dan sopan

4. Pandangan Tentang Inovasi dan Penyesuaian Produk

- a. Apakah Anda melihat adanya perubahan atau pembaruan pada produk yang dijual oleh pedagang tradisional akhir-akhir ini? (Misalnya dari segi kemasan, kualitas atau variasi produk)

Jawaban Narasumber: Saya melihat adanya perubahan dan pembaruan pada produk yang dijual oleh pedagang tradisional akhir ini seperti menambahkan variasi produk berupa *ice cream*, beras dan lainnya

- b. Menurut Anda, apakah inovasi dan penyesuaian produk penting dilakukan oleh pedagang tradisional untuk tetap bersaing dengan pasar modern seperti Indomaret dan Alfamidi?

Jawaban Narasumber: Menurut saya inovasi dan penyesuaian produk sangat penting untuk dilakukan pedagang tradisional seperti mencari tahu produk yang sedang tren agar tidak tertinggal dengan pasar modern

HASIL WAWANCARA

Nama : Wishe
Jenis kelamin : Perempuan
Usia : 23 tahun
Informan : Konsumen Pasar Modern

1. Perubahan Kebiasaan Berbelanja

- a. Apakah kebiasaan belanja Anda berubah sejak hadirnya pasar modern di Batunadua ?

Jawaban Narasumber: Iya, kebiasaan belanja saya mulai berubah sejak hadirnya pasar modern di Batunadua

- b. Tempat mana yang lebih sering Anda kunjungi: pasar tradisional atau pasar modern? Mengapa?

Jawaban Narasumber: Saya lebih tertarik berbelanja di pasar modern

2. Alasan Memilih Pasar Modern

- a. Apa alasan utama Anda memilih pasar modern dibanding pedagang tradisional?

Jawaban Narasumber: Alasan saya memilih pasar modern dibandingkan pedagang tradisional karena metode pembayarannya lebih praktis seperti melalui kartu debit dan produk-produk yang diberikan juga lebih lengkap serta tersedia parkir yang cukup luas

- b. Apakah Anda masih sesekali berbelanja di pedagang tradisional? Untuk keperluan apa saja?

Jawaban Narasumber: Iya saya masih berbelanja di pedagang tradisional untuk membeli sayuran dan ikan

3. Pandangan Tentang Strategi Pemasaran

- a. Menurut Anda, bagaimana pelayanan di pasar tradisional dibandingkan dengan pasar modern?

Jawaban Narasumber: Pelayanan di pasar tradisional masih sangat tradisional seperti saat membayar masih menggunakan uang *cash* dibandingkan dengan pasar modern yang metode pembayarannya sudah modern seperti melalui kartu debit

- b. Menurut Anda, strategi apa yang sebaiknya dilakukan oleh pedagang

tradisional agar tetap bertahan dan menarik pelanggan?

Jawaban Narasumber: Menurut saya strategi yang dapat dilakukan pedagang tradisional untuk menarik konsumen kembali yaitu memberikan kualitas produk yang baik, serta memberikan lapak agar lebih nyaman saat berbelanja

4. Pandangan Tentang Inovasi dan Penyesuaian Produk

- a. Apakah Anda melihat adanya perubahan atau pembaruan pada produk yang dijual oleh pedagang tradisional akhir-akhir ini? (Misalnya dari segi kemasan, kualitas atau variasi produk)

Jawaban Narasumber: Saat ini saya belum pernah melihat ada perubahan atau pembaruan pada produk yang dijual oleh pedagang tradisional akhir-akhir ini

- b. Menurut Anda, apakah inovasi dan penyesuaian produk penting dilakukan oleh pedagang tradisional untuk tetap bersaing dengan pasar modern seperti Indomaret dan Alfamidi?

Jawaban Narasumber: Menurut saya inovasi dan penyesuaian produk sangat penting dilakukan pedagang tradisional agar dapat menarik minat konsumen seperti menambah produk yang sedang tren dan memberikan kebutuhan pokok yang lengkap bagi masyarakat

DOKUMENTASI



Wawancara dengan Ibu Wida selaku pedagang tradisional di Batunadua Padangsidimpuan



Wawancara dengan Ibu Nabila selaku pedagang tradisional di Batunadua Padangsidimpuan



Wawancara dengan Bapak Anwar selaku pedagang tradisional di Batunadua Padangsidimpuan



Wawancara dengan Ibu Berlian selaku pedagang tradisional di Batunadua Padangsidimpuan



Wawancara dengan Ibu Yanti selaku pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan



Wawancara dengan Ibu Yuli selaku pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan



Wawancara dengan Ibu Santi selaku pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan



Wawancara dengan Ibu Elina selaku pedagang tradisional di Batunadua Padangsidempuan



Wawancara dengan Ibu Elsa selaku konsumen yang berbelanja di pasar modern Batunadua Padangsidempuan



Wawancara dengan Ibu Aulia selaku konsumen yang berbelanja di pasar modern Batunadua Padangsidempuan



Wawancara dengan Ibu Wishe selaku konsumen yang berbelanja di pasar modern
Batunadua Padangsidempuan



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

Nomor : 2091 /Un.28/G.1/G.4c/PP.00.9/11/2024
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : **Penunjukan Pembimbing Skripsi**

26 November 2024

Yth. Bapak/Ibu;

1. Dr. Budi Gautama Siregar, M.M : Pembimbing I
2. Muhammad Wandisyah R. Hutagalung, M.E : Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Nur Fatimah Pane
NIM : 2140200133
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **Analisis Dampak Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional.**

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak/Ibu bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan

Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 197905252006041004

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



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

Nomor : 2168 /Un.28/G.1/G.4c/TL.00.9/07/2025
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Mohon Izin Riset

07 Juli 2025

Yth; Kepala Lingkungan Batunadua Jae.
Di Tempat

Dengan hormat, bersama ini kami sampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa nama yang tersebut dibawah ini:

Nama : Nur Fatimah Pane
NIM : 2140200133
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah benar Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "**Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional.**". Dengan ini kami mohon kepada Bapak/Ibu untuk memberi izin riset dan data pendukung sesuai dengan judul di atas.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan

Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 197905252006041004

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Isla



**PEMERINTAHAN KOTA PADANGSIDIMPUAN
KECAMATAN PADANGSIDIMPUAN
BATUNADUA
KELURAHAN BATUNADUA JAE**

kode Pos: 22731

Batunadua, 2025

Nomor :
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Perihal : Jawaban Balasan Izin Riset

Kepada Yth.
Bapak Dekan Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam
di -
Padangsidempuan

Sehubungan dengan surat Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan Nomor : 858/Un.28/G.1/G.4c/TL.00.9/03/2025 pada tanggal perihal mohon izin Riset.

Bersama ini kami sampaikan bahwa atas nama Kepala Lingkungan Batunadua Jac memberikan izin riset kepada saudara:

Nama : Nur Fatimah Pane

Nim : 2140200133

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang
Pasar Tradisional

Demikian kami sampaikan, atas kerja samanya kami ucapkan terima kasih.

KEPALA LINGKUNGAN BATUNADUA

LINGKUNGAN V
KELURAHAN BATUNADUA JAE
KOTA PADANGSIDIMPUAN
BISMAR SIREGAR 210.