



**ANALISIS PENDAPATAN RITEL TRADISIONAL
SEBELUM DAN SESUDAH KEBERADAAN
RITEL MODERN DI KECAMATAN
PADANGSIDIMPUAN UTARA**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah*

Oleh

**MARDIA NOVA
NIM. 14 402 00109**

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
TAHUN 2018**



**ANALISIS PENDAPATAN RITEL TRADISIONAL
SEBELUM DAN SESUDAH KEBERADAAN
RITEL MODERN DI KECAMATAN
PADANGSIDIMPUAN UTARA**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah*

Oleh

**MARDIA NOVA
NIM. 14402 00109**

PEMBIMBING I

**Dr. Darwis Harahap, S.HI.,M.Si
NIP. 19780818 200901 1015**

PEMBIMBING II

**Nurul Izzah, M.Si
NIP. 19900122 201801 2 003**

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2018**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **Mardia Nova**
Lamp : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidempuan, 06 November 2018
Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
di-

Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n **Mardia Nova**, yang berjudul **Analisis Pendapatan Ritel Tradisional Sebelum dan Sesudah Keberadaan Ritel Modern di Kecamatan Padangsidempuan Utara**, maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) dalam bidang Manajemen Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

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

Demikian kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya, diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

PEMBIMBING I

Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

PEMBIMBING II

Nurul Izzah, M.Si
NIP. 19900122 201801 2 003

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang.
saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mardia Nova
NIM : 14 402 00109
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **Analisis Pendapatan Ritel Tradisional Sebelum dan
Sesudah Keberadaan Ritel Modern di Kecamatan
Padangsidempuan Utara**

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

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 kode etik mahasiswa yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Padangsidempuan, 15 September 2018

Saya yang menyatakan,



Mardia Nova
NIM. 14 402 00109

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademik Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.
Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mardia Nova
NIM : 14 402 00109
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **“Analisis Pendapatan Ritel Tradisional Sebelum dan Sesudah Keberadaan Ritel Modern di Kecamatan padangsidempuan Utara”**. Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Padangsidempuan
Pada tanggal: 15 September 2018
Yang menyatakan,




Mardia Nova
NIM. 14 402 00109



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

**DEWAN PENGUJI
UJIAN MUNAQASYAH SARJANA**

NAMA : MARDIA NOVA
NIM : 14 402 00109
JUDUL SKRIPSI : Analisis Pendapatan Ritel Tradisional Sebelum dan Sesudah Keberadaan Ritel Modern di Kecamatan Padangsidimpuan Utara

Ketua

Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

Sekretaris

Nofinawati, MA
NIP. 19821116 201101 2 003

Anggota

Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

Nofinawati, MA
NIP. 19821116 201101 2 003

H. Aswadi Lubis, S.E., M.Si
NIP. 19630107 199903 1 002

Drs. Kamaluddin, M.Ag
NIP. 19651102 199103 1 001

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah
Di : Padangsidimpuan
Tanggal : 06 November 2018
Pukul : 08.00 s/d 10.00 WIB
Hasil/Nilai : 76,5 (B)
Predikat : Cumlaude
IPK : 3,73



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. H.Tongku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PENDAPATAN RITEL TRADISIONAL
SEBELUM DAN SESUDAH KEBERADAAN RITEL
MODERN DI KECAMATAN PADANGSIDIMPUAN
UTARA

NAMA : MARDIA NOVA
NIM : 14 402 00109

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (SE)
dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidimpuan, 12 November 2018
Dekan,



Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : **Mardia Nova**
NIM : **14 402 00109**
Judul : **Analisis Pendapatan Ritel Tradisional Sebelum dan**
Skripsi : **Sesudah Keberadaan Ritel Modern di Kecamatan**
Padangsidempuan Utara

Latar belakang dalam penelitian ini adalah kemunculan ritel modern seperti Indomaret dan Alfamidi membuat perkembangan ritel tradisional semakin sempit. Peluang untuk mengembangkan usaha akan semakin kecil. Keberadaan ritel modern yang bekerja sama dengan waralaba di Kecamatan Padangsidempuan Utara berjumlah 8 unit yang memiliki jarak yang sangat dekat dengan ritel tradisional. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern di Kecamatan Padangsidempuan Utara.

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan teori-teori ilmu di bidang ekonomi. Sehubungan dengan itu pendekatan yang dilakukan adalah teori-teori yang berkaitan dengan pendapatan.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendapatan, Sumber data yang digunakan adalah data primer. Populasi dalam penelitian ini tidak diketahui sehingga jumlah sampel yang digunakan, dihitung berdasarkan rumus populasi tidak diketahui. Dari hasil perhitungan menggunakan rumus tersebut didapat jumlah sampel sebanyak 58 responden. Teknik *sampling* yang digunakan adalah metode *purposive sampling*. jadi setiap wilayah memiliki proporsi masing-masing di Kecamatan Padangsidempuan utara untuk menjadi sampel penelitian. Alat analisis yang digunakan adalah uji validitas, uji realibilitas, analisis deskriptif dan uji non-parametrik dengan menggunakan uji *Wilcoxon signed rank test*.

Hasil analisis diperoleh nilai *Asymp. Sig.* yaitu $(0,000) < (0,05)$ hal ini berarti H_0 di tolak dan H_a di terima. Dan dampak keberadaan ritel modern tersebut menurunkan pendapatan ritel tradisional, sebelumnya rata-rata pendapatan ritel tradisional Rp. 763.793,10, per hari, tetapi setelah adanya ritel modern maka rata-rata pendapatan menurun menjadi Rp.534.482,76 per hari, Hal ini berarti terdapat penurunan pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern sebesar 30,02 persen. Dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern.

Kata Kunci: Pendapatan, Ritel Tradisional, Ritel modern

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya. Amin.

Skripsi ini berjudul: **“ANALISIS PENDAPATAN RITEL TRADISIONAL SEBELUM DAN SESUDAH KEBERADAAN RITEL MODERN DI KECAMATAN PADANGSIDIMPUAN UTARA”**, ditulis untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Ilmu Ekonomi Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.

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

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL Rektor IAIN Padangsidimpuan, serta Bapak Dr. Muhammad Darwis Dasopang M.Ag Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar MA Wakil Rektor

Bidang Administrasi Umum, Perencanaan, dan Keuangan dan Bapak Dr. Sumper Mulia Harahap M.Ag Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

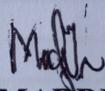
2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Drs. Kamaluddin, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, S.Ei. M.A Plt. Ketua Jurusan Ekonomi Syariah, serta seluruh civitas akademi IAIN Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
4. Para Dosen/Staf di lingkungan IAIN Padangsidempuan yang telah membekali berbagai ilmu pengetahuan selama proses perkuliahan, sehingga peneliti mampu menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si sebagai pembimbing I, Nurul Izzah, M.Si sebagai pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan arahan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
6. Teristimewa kepada keluarga tercinta, Ayahanda Khaidir Lubis, dan Ibunda Zurhaini, yang telah banyak berkorban memberikan dukungan moral dan materi demi kesuksesan peneliti dan doa-doa mulia yang selalu dipanjatkan tiada hentinya harapan maupun motivasi kepada peneliti, serta Abanganda

Jendrika Lubis, Yuhandri dan Adinda tercinta Era Mila Sari, telah menjadi penyemangat peneliti dalam menyelesaikan studi mulai dari tingkat dasar sampai kuliah di IAIN Padangsidimpuan. Semoga Allah SWT nantinya dapat membalas perjuangan yang telah diberikan dengan surga-Nya. *Amiin yaa Robbal alamin.*

7. Para sahabat Zulfahmi Nasution S.E, Sri Wahyu Ningsih, Annisa Mardia Octia, Mas Ainil Mardiah Ritonga, Nurliana, Mardiah Bago serta rekan-rekan lainnya mungkin tak disebutkan satu persatu dalam kata pengantar ini, yang telah banyak membantu dan menemani ketika melakukan penelitian dan memberikan motivasi sampai dengan skripsi ini selesai.
8. Terimakasih juga kepada teman-teman Kos Mawar A yang telah menjadi motivator serta memberikan arahan, dukungan, dan semangat bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini dimulai dari proposal hingga selesainya skripsi ini.
9. Seluruh rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2014 khususnya rekan-rekan Jurusan Ekonomi Syariah-3 yang selama ini telah berjuang bersama-sama, sejak awal perkuliahan sampai dengan akhir perkuliahan dan semoga kita semua menjadi orang-orang yang sukses. *Amiin ya Rabbal Alamin.*
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini

Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Padangsidempuan, Agustus 2018
 Peneliti,



MARDIA NOVA
NIM. 14 402 00109

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

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

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	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	Iin	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 dan vokal rangkap atau diftong.

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fathah	A	A
	Kasrah	I	I
	ḍommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

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

- c. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
... .. 	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
... .. 	kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
... .. 	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta marbutah hidup

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

b. Ta marbutah mati

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

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

4. Syaddah (Tsaydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam 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 system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ﻻ. Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah

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

b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah

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

6. Hamzah

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

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim, maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah per kata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Capital

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

ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

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

9. Tajwid

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

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

DAFTAR ISI

Halaman Judul/Sampul	
Halaman Pengesahan Pembimbing	
Surat Pernyataan Pembimbing	
Surat Pernyataan Keaslian Skripsi	
Berita Acara Ujian Munaqasyah	
Halaman Pengesahan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	
Halaman Pernyataan Persetujuan Publikasi	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	v
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	8
C. Batasan Masalah	9
D. Definisi Operasional Variabel.....	9
E. Rumusan Masalah	10
F. Tujuan Penelitian	10
G. Manfaat Penelitian	10
H. Sistematika Pembahasan	11

BAB II LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori.....	14
1. Perdagangan	14
2. Pengertian Ritel	15
a. Ritel Modern	18
1) Karakteristik Ritel Modern	20
2) Paradigma Bisnis Ritel Modern	21
b. Ritel Tradisional	22
1) Karakteristik ritel tradisional	23
2) Paradigma Ritel Tradisional	24
3. Persaingan Usaha Ritel	25
4. Pendapatan	28
a. Pengertian Pendapatan.....	28
b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan	32
B. Penelitian Terdahulu	34
C. Kerangka Pikir	37
D. Hipotesis	38

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian	39
B. Jenis Penelitian.....	39
C. Sumber Data.....	39
D. Populasi dan Sampel	40
E. Instrumen Pengumpulan Data	42
F. Pengolahan dan Analisis Data.....	45
1. Uji Validitas	45
2. Uji Reliabelitas	46
3. Analisis Deskriptif	47
4. Uji Non-Parametrik	47

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	49
B. Karakteristik Responden Penelitian	51
C. Hasil Analisis Data.....	53
D. Pembahasan Hasil Penelitian	58
E. Keterbatasan Penelitian	62

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	64
B. Saran.....	65

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	PDRB Kota Padangsidempuan Atas Dasar Harga konstan 2010 Berdasarkan Lapangan Usaha (jutaan rupiah) Tahun 2014- 2016	1
Tabel 1.2	Jumlah Gerai 10 Toko Ritel di Indonesia pada Januari-Maret 2017	3
Tabel 1.3	Perkembangan Ritel Modern di Kecamatan Padangsidempuan Utara	5
Tabel 1.4	Definisi Operasional Variabel	9
Tabel 2.5	Penelitian Terdahulu	34
Tabel 3.6	Skala Likert	44
Tabel 3.7	Indikator Pendapatan	44
Tabel 4.1	Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	51
Tabel 4.2	Data Responden berdasarkan Usia	51
Tabel 4.3	Data Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan Terakhir	52
Tabel 4.4	Data Responden Berdasarkan Lama Usaha	53
Tabel 4.5	Uji Validitas Sebelum Adanya Ritel Modern	54
Tabel 4.6	Uji Validitas Sesudah Adanya Ritel Modern	54
Tabel 4.7	<i>Reliability statistic</i>	55
Tabel 4.8	<i>Reliability statistic</i>	55
Tabel 4.9	<i>Descriptif statistic</i>	56
Tabel 4.10	<i>Wilxocon Signed Rank Test</i>	57
Tabel 4.11	<i>Uji Wilcoxon Signed Rank Test</i>	57
Tabel 4.12	Hasil Perbedaan Pendapatan Sebelum Dan Sesudah Keberadaan Ritel Modern	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	37
------------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Lembar Kuesioner
- Lampiran 2 Data Mentah Angket
- Lampiran 3 Tabel Harga Kritik dari dari r Product-momen
- Lampiran 4 T Tabel Statistik
- Lampiran 5 F Tabel Statistik
- Lampiran 6 Surat Ijin Riset
- Lampiran 7 Surat Ijin Meneliti

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Distributor dalam mendistribusikan barang dan jasa kepada konsumen memiliki cara masing-masing agar produk yang ditawarkan sampai kepada konsumen. Sehingga konsumen pun bebas memilih barang dan jasa yang sesuai dengan kebutuhannya. Oleh karena itu, banyak dari masyarakat membuka usaha dalam bentuk berdagang seperti perdagangan besar dan eceran yang dapat meningkatkan pendapatan. Selain itu, dapat menjadi penyumbang Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) dalam suatu daerah. Hal ini dapat dilihat dari semakin meningkatnya PDRB kota Padangsidimpuan dalam sektor perdagangan besar dan eceran seperti yang tertera pada tabel berikut:

Tabel 1.1
PDRB Kota Padangsidimpuan Atas Dasar Harga konstan 2010 Berdasarkan Lapangan Usaha (jutaan rupiah) Tahun 2014-2016

No	Lapangan Usaha	Tahun		
		2014	2015	2016
1	Pertanian, kehutanan dan perikanan	398 108.10	423 597.80	446 266.20
2	Pertambangan dan penggalian	15 500	16 343.20	17 021.50
3	Industri Pengolahan	129 358. 80	135 197	141 960
4	Pengadaan listrik dan gas	6 759.10	7 526.80	8 023.40
5	Pengadaan air, pengolahan sampah, limbah dan daur ulang	716 516.20	7 224.70	7 714.50
6	Konstruksi	2016 405.20	441 837.90	446 300.70
7	Perdagangan besar	716 516.20	754 443.70	809 896.10

	dan eceran (ritel), reparasi mobil dan sepeda motor			
8	Transportasi dan pergudangan	206 405.20	218 477.60	233 056.80
9	Penyediaan akomodasi dan minum	193 179	208 719.60	226 970.40
10	Informasi dan komunikasi	88 986.60	95 585.60	103 920.60
11	Jasa keuangan dan asuransi	194 130.70	207 372.10	214 195. 90
12	<i>Real estate</i>	129 130.70	135 305.10	144 007.90
13	Jasa perusahaan	15 435.40	16 287	17 348.90
14	Administrasi pemerintahan, pertahanan dan jaminan sosial wajib	338 854.60	355 838	363 479.10
15	Jasa pendidikan	358 004.90	376 692.10	398 616.30
16	Jasa kesehatan dan kegiatan sosial	37 678.40	39 756.10	43 028.80
17	Jasa lainnya	13 354	14 037.70	15 065.30
19	Produk domestik regional bruto	3 287 386.70	3 454 242.60	3 636 872.40

Sumber: Badan Pusat Statistik Kota Padangsidimpuan

Berdasarkan tabel di atas penyumbang PDRB terbesar tahun 2016 adalah sektor Perdagangan besar dan eceran (ritel), reparasi mobil dan sepeda motor Rp 809.896.010,00 dengan laju pertumbuhan ekonomi mencapai 7,35 persen. Diikuti dengan sektor konstruksi sebesar Rp 446.300.070,00 dengan laju pertumbuhan ekonomi adalah 1,01 persen pada tahun 2016. Dan kontribusi paling rendah adalah industri pengolahan yaitu Rp 141.960,00. Dari data tersebut membuktikan bahwa sektor perdagangan besar dan eceran, reparasi mobil dan sepeda motor yang mampu memberikan kontribusi terbesar dalam pertumbuhan ekonomi di kota Padangsidimpuan.

Kebutuhan pokok masyarakat semakin meningkat, mendorong para investor untuk menanamkan sahamnya dalam bidang kebutuhan sehari-hari

yaitu dalam bentuk ritel modern seperti Indomaret, Alfamart, Alfamidi dan jenis ritel modern lainnya. Pada era globalisasi ini perkembangan ritel modern sudah banyak di jumpai di wilayah Indonesia. Sebagai Negara yang sedang berkembang kehadiran ritel modern ini disebabkan oleh pola konsumsi masyarakat yang tinggi, pertumbuhan penduduk yang cepat selain itu perubahan gaya hidup masyarakat condong mengikuti perkembangan zaman. Sehingga bagi investor yang jeli memperhatikan pola masyarakat, investor berfikir bahwa ini adalah sasaran untuk melakukan penanaman modal. Jumlah ritel modern di Indonesia dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.2
Jumlah Gerai 10 Toko Ritel di Indonesia pada Januari-Maret 2017

No	Nama Gerai	Jumlah Unit
1	Indomaret	14.200
2	Alfamart	12700
3	Alfamidi	1003
4	Circle K	410
5	Hypermart	115
6	Giant ekspers	112
7	Ramayana	97
8	Foodmart	68
9	Hero	30
10	Rach Market	13

Sumber: Alfaria Trijaya Tbk¹

Berdasarkan tabel diatas terlihat bahwa jumlah gerai Indomaret yang paling banyak yaitu mencapai 14.200 unit, diikuti gerai Alfamart dan Alfamidi dan ritel yang paling sedikit gerainya adalah Rach Market yang hanya 13 unit. Pertumbuhan ritel modern yang semakin pesat tentu akan

¹<https://databoks.kata data.co.id>, diakses tanggal 7 Novemver 2018, pukul 06:18.

memberikan efek terhadap ritel tradisional yang hanya memiliki modal yang minimum dan tidak mempunyai strategi yang baik dalam menghadapi pesaing.

Kehadiran ritel modern tidak selalu membawa dampak negatif terhadap suatu daerah. Ritel modern juga memiliki dampak positif diantaranya mampu menggerakkan roda perekonomian suatu daerah. Keberadaan ritel modern disatu sisi dapat menimbulkan kecemburuan bagi pedagang kecil mengingat konsumen lebih suka berbelanja di ritel modern. Kuatnya persaingan yang dimiliki oleh ritel modern akan mengancam perkembangan ritel tradisional akhirnya akan bangkrut dan gulung tikar. Menanggapi perkembangan dunia usaha yang semakin pesat, sehingga menuntut adanya pemasaran yang baik.

Secara umum bahwa pengertian pemasaran adalah tindakan menyebabkan berpindahnya hak milik atas barang dan jasa dari penjual kepada pembeli yang menimbulkan distribusi fisik atas barang tersebut.² Tujuannya adalah setiap perusahaan dapat bersaing dan mencapai pasar sasaran masing-masing. Dalam hal ini, sudah banyak perkembangan ritel modern dan ritel tradisional berlomba-lomba untuk memenuhi kebutuhan konsumen sesuai dengan strategi masing-masing.

Di kecamatan Padangsidimpuan Utara sejak tahun 2013 sampai 2017 sudah banyak menjamur ritel modern di tengah-tengah masyarakat. Ini disebabkan karena kepadatan penduduk yang semakin meningkat disertai dengan kebutuhan penduduk yang beraneka ragam. Adapun perkembangan ritel modern di Kecamatan Padangsidimpuan Utara dapat dilihat tabel berikut.

²Swasta, D. H dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, Edisi ke 13 (Yogyakarta: Gramedia Pustaka, 2008), hlm.76.

Tabel 1.3
Perkembangan Ritel Modern di Kecamatan Padangsidimpuan Utara

No	Ritel Modern	Tahun Berdiri
1	Indomaret Jl.Kapten Koima Bincar	2013
2	Indomaret Jl. Lintas Barat Sumatera No. 281	2013
3	Indomaret Jl. Sutan Soripada Mulia, Tano Bato	2013
4	Timbangan Indomaret Jl. Sudirman, No. 82 Wek II	2014
5	Indomaret Jl. Lintas barat Sumatera, Sadabuan	2016
6	Alfamidi Jl. Sutan Soripada Mulia	2017
7	Alfamidi Jl. Ahmad Yani	2017
8	Alfamidi Jl. Sudirman, Timbangan	2017

Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Padangsidimpuan

Tumbuh pesatnya ritel modern di Kecamatan Padangsidimpuan Utara sejak tahun 2013-2017 meresahkan pedagang karena jarak antara ritel modern dengan ritel tradisional kurang dari 500 meter. Sehingga akan berdampak langsung terhadap perkembangan usahanya.

Dampak keberadaan ritel modern dapat menimbulkan kecemburuan bagi pedagang kecil mengingat banyak konsumen lebih suka berbelanja di ritel modern. Sehingga ritel tradisional pun akan kehilangan pelanggan, omset penjualan dan keuntungan akan semakin berkurang. Sehingga peluang untuk mengembangkan usaha akan semakin kecil. Masalah lain yang dihadapi oleh pedagang kecil adalah persaingan yang sangat bebas menyebabkan golongan yang kuat kedudukannya bertambah kuat, dan golongan lemah akan semakin lemah misalnya pengusaha besar mematikan pedagang kecil.

Semakin berkembangnya zaman, bentuk usaha akan semakin maju. Seperti Indomaret, Alfamart, Alfamidi atau bentuk usaha lainnya yang lebih modern, sehingga meninggalkan pedagang tradisional yang tidak memiliki strategi dalam mengembangkan usahanya.

Strategi yang sering di pakai dalam mengembangkan usaha yaitu kebijakan dalam penentuan harga, pemasangan iklan dan program promosi, tempat yang strategis, serta memudah konsumen untuk memilih barang yang diinginkan dengan mencantumkan harga di barang tersebut. Hal tersebut terlihat dalam suatu bentuk usaha yang sedang berada di tengah-tengah masyarakat yaitu ritel modern. Ritel modern adalah yang memiliki tempat yang luas, barang yang beraneka ragam, dan telah memiliki manajemen modern.

Perdagangan dalam skala besar maupun kecil memiliki karakteristik yang unik yaitu tidak memerlukan pendidikan yang tinggi dan keahlian khusus dalam menjalankannya. Hal tersebut menyebabkan sebagian besar masyarakat untuk turun langsung ke usaha ritel modern maupun ritel tradisional. Tujuan utamanya adalah untuk mendapatkan laba atau keuntungan, tetapi kenyataan yang ada ritel tradisional memiliki pesaing dengan segala keistimewaan yang dimilikinya.

Hambatan masuk ritel modern untuk memasuki pasar baru tidak ada atau dikenal dengan istilah *entry barrier*. Jadi ritel modern dengan mudah untuk menguasai pasar yang terlebih dahulu dikuasai oleh ritel tradisional. Setiap bisnis yang mempunyai positif *economic profit* akan mengundang masuknya pemain baru sehingga *economic profit* turun menjadi nihil, dan sekedar mendapat normal profit saja.³ Oleh karena itu, yang terjadi ritel tradisional merasa terancam dengan keberadaan ritel modern. Ritel modern di

³Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islami* (Jakarta: PT. Raja Garfindo Persada, 2008), hlm.165.

Kecamatan Padangsidimpuan Utara yang merupakan pemain baru seperti Alfamidi dan Indomaret yang berada di lingkungan masyarakat kota Padangsidimpuan Utara menjadi pesaing ritel tradisional yaitu berupa warung yang dibuka oleh masyarakat.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pemilik ritel tradisional di daerah Sadabuan Kecamatan Padangsidimpuan Utara, ternyata memiliki berbagai macam pendapat yang berbeda tentang keberadaan ritel modern. Ibu Lasmi yang mengatakan bahwa keberadaan ritel modern tidak berpengaruh terhadap pendapatan. Karena ritel modern tersebut memiliki sasaran pasar yang sangat berbeda selain itu pedagang kecil biasanya membuka sistem kredit kepada masyarakat dan bisa di bayar pada awal bulannya.⁴ Dalam kasus ini sebenarnya ritel tradisional lebih memihak kepada rakyat kecil sehingga sesuai dengan prinsip ekonomi Islam yaitu *ta'awun* (tolong menolong).

Berbeda dengan pendapat Sakina Putri mengatakan bahwa keberadaan ritel dapat menurunkan pendapatan. Hal ini terlihat dari jumlah pelanggan yang berkurang dan jarak kios-kios kecil dengan ritel modern kurang dari 1 meter sehingga membawa dampak pada pedagang kecil. Biasanya pendapatan berkisar Rp. 9.000.000,00/bulan dengan keberadaan ritel modern berkurang berkisar Rp. 5.000.000,00/bulan.⁵

⁴Wawancara dengan Ibu Lasmi (Pedagang Ritel Tradisional di Sadabuan Kecamatan Padangsidimpuan Utara), tanggal 21 Oktober 2016.

⁵Wawancara dengan Sakina Putri (Pedagang Ritel Tradisional di Sadabuan kecamatan Padangsidimpuan Utara) tanggal 07 Januari 2017.

Berdasarkan latar belakang masalah yang di uraikan, maka peneliti tertarik untuk mengangkat skripsi berjudul **“Analisis Pendapatan Ritel Tradisional Sebelum dan Sesudah Keberadaan Ritel Modern di Kecamatan Padangsidempuan Utara”**.

B. Identifikasi Masalah

Dari hal-hal yang melatarbelakangi penelitian ini perlu kiranya menentukan permasalahan penelitian untuk memperjelaskan maksud dan tujuan penelitian ini.

Adapun identifikasi masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Berkurangnya pendapatan kotor (omset) ritel tradisional karena kalah saing terhadap ritel modern.
2. Semakin kecilnya peluang ritel tradisional untuk mengembangkan usahanya.
3. Strategi dalam mengelola usaha lebih unggul ritel modern dari pada ritel tradisional.
4. Lokasi ritel modern yang berjarak kurang dari 500 meter dari ritel tradisional
5. Berkurangnya keuntungan ritel tradisional disebabkan berkurangnya pelanggan.

C. Batasan Masalah

Dari beberapa masalah yang teridentifikasi pada penelitian ini, peneliti akan memberikan batasan masalah untuk menghindari kesalahpahaman

terhadap masalah penelitian. Maka dari itu perlu dilakukan batasan masalah agar pembahasan ini lebih terarah dan fokus pada permasalahan yang dikaji. Penelitian ini dibatasi pada analisis pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern di Kecamatan Padangsidempuan Utara. Pendapatan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pendapatan kotor yang diperoleh oleh ritel tradisional.

D. Definisi Operasional Variabel

Pengertian dari definisi variabel adalah suatu definisi yang menyatakan secara jelas dan aturan bagaimana suatu konsep atau konstruk tersebut diukur.⁶ Variabel dapat diartikan sebagai segala sesuatu yang akan dijadikan objek suatu pengamatan penelitian atau faktor-faktor yang berperan dalam peristiwa atau yang menjadi titik perhatian suatu penelitian.⁷

Untuk menghindari sebuah kesalahpahaman, terdapat istilah yang digunakan dalam sebuah penelitian, maka dibuatlah definisi operasional variabel guna menerangkan pengertian pendapatan.

Definisi operasional variabel penelitian ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.4
Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
-----------------	-----------------	------------------	--------------

⁶Asep Hermawan, *Penelitian Bisnis* (Jakarta: PT Grafindo, 2009), hlm. 95.

⁷Ahmad Nizar Rangkuti, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: Cipta Pustaka, 2014), hlm. 30.

Pendapatan	Penerimaan kotor yang di peroleh oleh pedagang dari hasil penjualan barang yang di jual, dan belum di kurangi dengan biaya lainnya.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengetahuan dalam menjual. 2. Lokasi. 3. Pelayanan.⁸ 4. Jumlah rata-rata pendapatan kotor (omset).⁹ 	Ordinal
------------	---	---	---------

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah adakah terdapat perbedaan pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern di Kecamatan Padangsidempuan Utara?

F. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern di Kecamatan Padangsidempuan Utara.

G. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini dapat dilihat dari dua sudut pandang yakni teoritis dan praktis

1. Secara teoritis diharapkan dapat menambah khazanah ilmu pengetahuan tentang dunia bisnis, serta memberikan kontribusi khususnya dalam menganalisis pendapatan ritel tradisional dengan keberadaan ritel modern.

⁸Wiwin Agustin, "Analisis Faktor yang Memengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Seberang Ulu II Plaju," dalam Jurnal Ilmiah MBiA, Volume 1, No. 2, Agustus 2015, hlm. 100.

⁹Nissa Nurfitriya, Retno Hidayat, Jurnal Omset Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan dan Waktu, Vol. X, Nomor. 6 (Maret-April 2015), hlm. 2.

2. Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi beberapa pihak yaitu:
 - a. Bagi peneliti, penelitian ini merupakan sebuah pelatihan yang diharapkan akan dapat menambah pengetahuan dan wawasan serta pengalaman dalam menerapkan teori-teori yang telah diperoleh selama masa pembelajaran di bangku perkuliahan. Dan mengukur tingkat pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern.
 - b. Bagi pihak kampus, Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak kampus sebagai pengembangan keilmuan, khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta sebagai referensi tambahan bagi peneliti berikutnya.
 - c. Bagi ritel tradisional, penelitian ini diharapkan dapat menjadi gambaran ritel tradisional tentang dampak pendirian ritel modern, sehingga ritel tradisional memiliki cara dalam bersaing menghadapi ritel modern.

H. Sistematika Penelitian

Sistematika penelitian ini dibuat untuk memudahkan peneliti dalam menyusun skripsi ini dan agar mudah mudah dipahami oleh pembaca. Adapun sistematika penulisan penelitian ini adalah :

BAB I menjelaskan tentang latar belakang masalah, berisi tentang argumentasi peneliti dengan mendeskripsikan beberapa masalah atau fenomena yang akan diangkat sebagai masalah dalam penelitian ini.

Identifikasi masalah menjelaskan tentang masalah yang terdapat dalam latar belakang dan berhubungan dengan variabel peneliti. Batasan masalah berisi agar masalah yang akan diteliti lebih fokus dan terarah sehingga masalah tidak meluas. Rumusan masalah merupakan rumusan dari batasan masalah yang akan diteliti dan akan dicari cara penyelesaian melalui penelitian. Tujuan penelitian menjelaskan apa yang menjadi tujuan dari penelitian ini. Kegunaan penelitian, hasil penelitian agar dapat memberikan manfaat bagi setiap orang yang membutuhkan.

BAB II terdiri dari komponen teori, di dalamnya terdiri dari beberapa bagian meliputi: kerangka teori yang dapat mendukung masalah penelitian agar dapat mempertanggungjawabkan secara ilmiah. Penelitian terdahulu, memuat hasil penelitian sebelumnya yang memiliki kemiripan dengan variabel penelitian yang diangkat oleh peneliti yang bertujuan agar penelitian dapat menghasilkan penelitian ilmiah yang baru. Kerangka pikir yaitu kerangka yang dikemukakan oleh peneliti yang menjelaskan adanya perubahan pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern. Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah yang dikemukakan oleh peneliti.

BAB III berisikan metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini. Terdiri dari lokasi dan waktu penelitian yang akan dilakukan. Jenis penelitian, berisi tentang penjelasan dari jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini. Populasi dan sampel memuat keseluruhan objek yang akan diteliti dengan menggunakan metode sampel untuk mempermudah

peneliti. Instrumen pengumpulan data berisikan alat bantu yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mempermudah penelitian. Pengolahan data dan analisis data adalah rumus statistik yang digunakan dalam menganalisis data yang diperoleh dari tiap variabel.

BAB IV menjelaskan gambaran umum objek penelitian yang berisikan deskripsi hasil penelitian. Dan hasil penelitian yang telah diperoleh dari objek penelitian atas analisis pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern di Kecamatan Padangsidempuan Utara, Kota Padangsidempuan.

BAB V adalah kesimpulan dan saran , memuat beberapa kesimpulan yang telah diperoleh merupakan kesimpulan jawaban dari rumusan masalah. Saran berisi tentang penyampaian kepada beberapa kalangan yang bertujuan agar pembaca dapat memberikan saran demi kesempurnaan skripsi ini untuk peneliti selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Perdagangan

Perdagangan adalah sebagai proses transaksi yang didasarkan atas kehendak sukarela dari masing-masing pihak.¹ Sehingga dapat menghasilkan keuntungan kepada kedua belah pihak, dengan kata lain perdagangan dapat meningkatkan *utility* bagi pihak-pihak yang terlibat. Perdagangan bukan hanya membantu produsen dalam menjual produk namun juga membantu konsumen itu sendiri dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Kegiatan perdagangan akan banyak menyerap tenaga kerja. Kira-kira 85 persen dari tenaga kerja, diserap oleh tenaga bisnis. Dan pengaruh terhadap pengasilan masyarakat juga sangat besar. Dikatan bahwa 9/10 rizki ada dalam sektor perdagangan.² Dan para ulama telah sepakat bahwa mengenai mulianya pekerjaan dalam bidang perdagangan ini, karena usaha ini telah dilakukan sejak zaman nabi, sampai saat ini akan terus berkembang makin lama akan semakin kompleks sifatnya karena perkembangan teknologi.

Terdapat beberapa konsep perdagangan yang dilakukan Rasulullah SAW, yaitu sebagai berikut:³

¹Jusmaliani, dkk, *Bisnis Berbasis Syariah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 1.

²Bukhari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis syariah* (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 141.

³Jusmaliani, *Op.Cit.*, hlm. 2.

- a. Kejujuran
- b. Ikhlas dalam melakukan perdagangan tidak hanya tunggang langgang mengejar materi belaka.
- c. *Profesionalisme*
- d. *Silaturahmi* yang mendasari hubungan dengan pelanggan, calon pelanggan, pemodal dan pesaing.
- e. Murah hati dalam melakukan perdagangan.

Apabila kelima konsep berikut dapat menyatu sehingga menimbulkan kepercayaan yang merupakan suatu modal yang tidak ternilai dalam bisnis.

Membuka pekerjaan dalam bidang perdagangan akan membantu dalam menyerap tenaga kerja. Dan juga memperluas wawasan pergaulan dan gerakan geografis menjelajahi segenap penjuru dunia.

2. Pengertian Ritel

Ritel sendiri berasal dari bahasa Perancis, *retellier*, yang berarti memotong atau memecahkan sesuatu. Maka ritel menunjukkan upaya untuk memecahkan barang atau produk yang dihasilkan dan didistribusikan oleh manufaktur atau perusahaan dalam jumlah besar dan massal dan dapat dikonsumsi oleh konsumen akhir dalam jumlah kecil sesuai dengan kebutuhannya.⁴ Sederhananya, dalam bahasa sehari-hari akar kata ritel dikenal dengan istilah eceran.

Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller ritel adalah “semua kegiatan yang tercakup dalam penjualan barang atau jasa secara langsung

⁴Christina Whidya Utami, *Manajemen Ritel: Strategi dan Implementasi Operasional Bisnis Ritel di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2010), hlm. 5.

kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan bukan penggunaan bisnis”.⁵ Sedangkan menurut Michael Adiwijaya definisi ritel adalah “aktivitas penjualan yang dilakukan secara langsung dari toko kepada konsumen tanpa melalui perantara dengan adanya sejumlah nilai tambah yang menyertai transaksi penjualan tersebut”.⁶

Sehingga dapat disimpulkan ritel adalah salah satu perangkat dari aktivitas bisnis yang melakukan aktivitas bisnis dan penambahan nilai terhadap produk-produk dan layanan penjualan kepada konsumen dalam penggunaan atau konsumsi seseorang maupun keluarga. Dalam hal ini ritel bukan hanya menjual produk-produk tetapi, ritel juga melibatkan layanan jasa, seperti jasa layanan antar yang dapat memberikan nilai tambah terhadap barang dan jasa yang akan di konsumsi oleh konsumen akhir.

Aktivitas ritel memiliki beberapa fungsi di dalam pasar konsumen individu diantaranya adalah:⁷

- a. Menyediakan berbagai macam produk dan jasa
- b. Memecahkan (*breaking bulk*) berarti memecahkan beberapa ukuran produk menjadi lebih kecil, yang pada akhirnya menguntungkan produsen dan konsumen.
- c. Menyimpan persediaan (*holding Inventory*)

⁵Philip Kotler dan Kevin Lanne keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2008), hlm. 164.

⁶Michael Adiwijaya, *Delapan Jitu Mengelola Bisnis Ritel Ala Indonesia* (Jakarta: Kompas Gramedia,2010), hlm. 4-5.

⁷Asep ST Sujana, *Manajemen Minimarket* (Jakarta: Penebar Swadaya Group, 2012), hlm. 19.

d. Meningkatkan nilai produk dan jasa.

Berdasarkan jenis kepemilikan usaha, jenis bisnis ritel dibagi kedalam dua kelompok, yaitu:

- a. Bisnis Ritel Mandiri yaitu dimiliki secara mandiri oleh individu perseorangan atau biasa dikenal dengan istilah wiraswasta.
- b. Bisnis Ritel Terpadu yaitu unit bisnis yang dimiliki oleh produsen (*manufacturer*) atau biasa dikenal dengan istilah gerai resmi perusahaan (*official store*).

Sedangkan ditinjau dari format usahanya, jenis usaha ritel dibagi menjadi tiga jenis yaitu:

- a. *Food Retailing*, kategori ini merujuk pada unit usaha yang menjual produk berupa makanan secara langsung kepada konsumen seperti minimarket, supermarket, dan hipermarket.
- b. *General Marchadise Retailing*, yaitu ritel yang menjual produk non makanan, seperti *Departemen Store*, *Toserba*, *Speciality Store*, *Category Killers*, *Servis Retailing*.⁸

Masalah penting yang dihadapi oleh yang dihadapi peritel dalam menghadapi keputusan adalah:⁹

- a. Pasar sasaran dan keputusan *positioning*

Pertama-tama harus menentukan sasaran lalu memutuskan bagaimana dalam memposisikan diri. Apakah toko memusatkan pembeli atas, menengah dan bawah.

⁸*Ibid.*, hlm. 10-21.

⁹Nembah F Hartimbul Ginting, *Manajemen Pemasaran* (Bandung: CV Yrama Widya, 2011), hlm. 182

b. Keanekaragaman produk dan keputusan jasa

Pengencer harus memutuskan atas tiga variabel yaitu produk keanekaan, bauran layanan, dan suasana toko.

c. Keputusan harga

Penentuan harga adalah faktor *positioning* yang krusal. Orang menginginkan harga tinggi penjualan besar. Tetapi hal itu sulit, karena itu pengencer harus memilih, apakah mendapatkan *margin* yang tinggi dengan volume penjualan yang kecil atau sebaliknya dengan *margin* rendah dan penjualan tinggi.

d. Keputusan promosi

Tanpa promosi sulit dibayangkan. Harus ditentukan bauran promosinya, seperti iklan, penjualan pribadi, *sales promotion*, dan hubungan dengan masyarakat.

e. Keputusan tempat

Dalam menekankan kepentingan tempat atau lokasi disebutkan bahwa ada tiga faktor kritis untuk keberhasilan eceran yaitu lokasi, lokasi dan lokasi sebab memang lokasi sangat menentukan keberhasilan eceran.

Ritel terbagi menjadi dua bagian yaitu:

a. **Ritel Modern**

Ritel modern adalah pengembangan dari ritel tradisional yang terjadi karena tren perilaku konsumen yang mendorong para peritel untuk melakukan perubahan-perubahan yang ditunjukkan bukan

hanya untuk memenuhi kebutuhan konsumen, tetapi juga memberikan kemudahan dan kenyamanan kepada konsumen saat berbelanja.¹⁰

Ritel modern termasuk sejenis minimarket yang telah memiliki manajemen usaha, guna mewujudkan strategi penargetan konsumen yang geodemografik untuk meningkatkan penjualan, konsep promosi dirancang dengan pesan dan selera konsumen yang tepat. Indomaret adalah jaringan minimarket yang menyediakan kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari dengan luas area berjualan kurang dari 200 m².¹¹

Persebaran Indomaret dan Alfamidi yang bekerjasama dengan waralaba sudah banyak ditemui di daerah kota-kota besar. Termasuk di kota Padangsidempuan, Sumatera Utara, berbagai macam produk sangat banyak yang ditawarkan kepada konsumen baik dari makanan maupun yang non makanan. Didukung pula dalam ritel modern menggunakan teknologi yang memberikan kemudahan untuk melakukan transaksi. Apalagi produk yang ditawarkan tersusun dengan rapi, terdapat pengelompokan barang-barang, sehingga memudahkan konsumen dalam memilih produk atau barang yang dibutuhkan.

Sasaran pasar ritel modern adalah konsumen semua kalangan masyarakat. Pelanggan atau masyarakat berperan aktif dalam proses jasa. Elemen-elemen yang terdapat dalam sistem penyerahan jasa terdiri dari sistem informasi pendukung dan bukan pendukung, lokasi, *lay out*, dekorasi, kesenangan dan ketahanan karyawan, manajemen pelanggan,

¹⁰Asep ST Sujana, *Op.Cit.*, hlm. 21.

¹¹www.indomaret.co.id/korporat/seputar-indomaret/peduli-dan-berbagi/2014/01/16/sejarah-visi-misi, diakses 07 November 2017 pukul 19.26 WIB.

dan kelengkapan serta kebijaksanaan pelanggan serta kebijaksanaan perusahaan.

Elemen-elemen tersebut dilakukan secara tepat dan baik, yang akan memberikan manfaat atau pengaruh, yaitu terciptanya kepuasan pelanggan, dan kesetiaan karyawan meningkat, peningkatan rantai laba serta nilai serta tujuan-tujuan pelayanan perusahaan.¹²

1) Karakteristik Ritel Modern

Karakteristik usaha ritel modern adalah:¹³

- a) Pengaturan penataan produk yaitu konsep terbuka merujuk pada kemudahan konsumen untuk melihat setiap produk yang dimiliki oleh toko tersebut, sedangkan konsep teratur merujuk pada penataan yang berpola untuk setiap produk yang dijual.
- b) Harga yang tetap, pada umumnya harga yang ditetapkan pada ritel modern bersifat tetap atau tidak tawar menawar kecuali terdapat program promosi yang memberikan pengurangan harga.
- c) Layanan sendiri, yaitu konsumen mencari sendiri produk yang akan dibeli dan kemudian membawanya ke kasir untuk melakukan pembayaran.
- d) Penggunaan teknologi, yaitu ritel modern mengadopsi teknologi modern untuk mempermudah proses belanja dalam sebuah toko.
- e) Jaminan kenyamanan berbelanja seperti dimulai dari kemudahan parkir saat konsumen datang, keramahan layanan, suasana yang

¹² Nur Nasution, *Manajemen Jasa terpadu* (Bogor Selatan: Ghalia Indonesia, 2004), hlm. 32.

¹³ Michael Adiwijaya, *Op.Cit.*, hlm. 9-13.

nyaman, banyaknya ragam pilihan produk, fasilitas modern dan bersih, serta penggunaan teknologi yang menjamin keakuratan dan kemudahan sistem pembayaran pada akhir transaksi

2) Paradigma Ritel Modern

Paradigma ritel modern adalah padangan yang menekankan pengelolaan ritel dengan menggunakan pendekatan modern dimana konsep pengelolaan peritel lebih ditekankan dari sisi pandangan pemenuhan kebutuhan konsumen yang menjadi pasar sasaran. Beberapa ciri dari paradigma pengelolaan ritel modern adalah sebagai berikut:¹⁴

- a) Lokasi yang strategis adalah faktor penting dalam bisnis ritel.
- b) Potensi cermat terhadap potensi pembeli.
- c) Pengelolaan jenis barang dagangan terarah.
- d) Seleksi merek yang ketat.
- e) Seleksi ketat terhadap pemasok.
- f) Melakukan catatan penjualan dengan cermat
- g) Melakukan evaluasi terhadap keuntungan yang diperoleh setiap produk.
- h) Arus kas terencana.
- i) Pengembangan bisnis terencana.

¹⁴Christina Whidya Utami, *Op. Cit.*, hlm. 10-11.

b. Ritel Tradisional

Menurut Frans M. Royan

Ritel tradisional adalah toko yang diusahakan oleh seseorang atau beberapa orang dari lingkungan keluarga, dengan bertujuan menyediakan berbagai kebutuhan konsumen untuk mendapatkan keuntungan dari selisih harga beli dan harga jual dengan cara memberikan pelayanan.¹⁵

Sedangkan menurut Rozinawati dan T. Purwata dalam jurnal Ema Yohana Sihombing dan Paidi Hidayat mengatakan bahwa:

Ritel tradisional adalah bersifat sederhana, tempatnya tidak terlalu luas, barang yang dijual tidak terlalu banyak jenisnya, sistem pengelolaan dan manajemen yang masih sederhana, tidak menawarkan kenyamanan berbelanja dan masih ada proses tawar-menawar harga dengan pedagang, serta produk yang dijual tidak dipajang secara terbuka sehingga pelanggan tidak mengetahui apakah peritel memiliki barang yang dicari atau tidak.¹⁶

Jadi dapat disimpulkan ritel tradisional adalah usaha yang dibuka oleh seseorang yang menjual berbagai kebutuhan sehari-hari yang diinginkan konsumen yang tujuannya adalah untuk mendapatkan keuntungan dan tidak memiliki manajemen secara modern.

Ritel tradisional ini tidak memiliki manajemen yang cukup baik karena dikelola seadanya. Tanpa menggunakan mesin modern seperti komputer, alat pembaca *barcode*, tidak menggunakan keranjang dalam atau troli sebagai tempat produk yang dipilihnya, tidak menerima pembayaran menggunakan kartu kredit, tidak menggunakan pembayaran secara sentral, tidak menggunakan analisis pembelian

¹⁵Frans M. Royan, *Kiat Sukses Mengelola Supermarket, Toko Tradisional, Minimarket* (Semarang: Effhar Offset, 2003), hlm. 303.

¹⁶Ema Yohana Sihombing dan Paidi Hidayat, "Analisis Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Ritel Tradisional di Kota Medan", dalam *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, Volume.1, No. 4, Maret 2013, hlm. 76.

sebelum order pada pemasok dan tidak menggunakan berbagai sistematis neraca laba/ rugi dalam pembukuannya.

1) Karakteristik dari ritel tradisional adalah sebagai berikut:¹⁷

- a) Ritel tradisional pada umumnya menata produk yang laku ditempat yang mudah terlihat jelas dan produk kurang laku ditempatkan dibagian yang kurang terlihat. Biasanya produk ditata cenderung ditata seenaknya sehingga konsumen akan bertanya terlebih dahulu, hal ini menyebabkan hilangnya peluang untuk mendapatkan penjualan tambahan dari produk yang kurang laku.
- b) Menjadi kekuatan ritel tradisional adalah banyak konsumen puas dari hasil tawar-menawar mereka, selain itu tercipta hubungan komunikasi yang erat antara penjual dan pembeli sehingga berujung pada loyalitas ritel konsumen.
- c) Penjaga toko selalu siap melayani konsumen dan mencari produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.
- d) Tidak menggunakan teknologi.
- e) Ritel tradisional umumnya tidak nyaman karena situasinya bertolak belakang dengan kenyamanan yang ditawarkan oleh ritel modern.

¹⁷Michael Adiwijaya, *Loc. Cit.*

2) Paradigma Ritel Tradisional

Paradigma ritel tradisional merupakan pandangan yang menekankan pengelolaan ritel dengan menggunakan pendekatan konvensional dan tradisional. Melalui pendekatan paradigma tradisional dan konvensional, bisnis ritel dikelola dengan cara-cara yang menekankan pada hal-hal yang bisa disiapkan oleh pengusaha tetapi kurang berfokus pada bagaimana kebutuhan dan keinginan konsumen dipahami dan bahkan dipenuhi.

Beberapa ciri dari paradigma pengelolaan ritel tradisional adalah sebagai berikut:¹⁸

- a) Kurang memilih lokasi.
- b) Tidak memperhitungkan potensi pembeli.
- c) Jenis barang dagangan yang tidak terarah.
- d) Tidak ada seleksi merek.
- e) Kurang memperhatikan pemasok.
- f) Melakukan catatan penjualan sederhana.
- g) Tidak melakukan evaluasi terhadap keuntungan per produk
- h) Arus kas tidak terencana
- i) Pengembangan bisnis tidak terencana.

¹⁸Christina Whidya Utami, *Op. Cit.*, hlm. 8-9.

3. Persaingan Usaha Ritel

Pesaing adalah organisasi bisnis lain yang menjalankan bisnis yang sama dengan organisasi yang kita jalankan.¹⁹ Karena bisnis yang dijalankan sama, maka pesaing merupakan tantangan yang dihadapi oleh organisasi dalam meraih pelanggan. Jika pelanggan lebih tertarik untuk memperoleh apa yang menjadi kebutuhannya dari pesaing, maka secara otomatis pelanggan tidak akan mendapatkannya dari organisasi tersebut.

Beberapa strategi yang dapat dipergunakan untuk dapat bersaing yaitu:²⁰

- a. Keberhasilan atau kegagalan tergantung kepada keberanian perusahaan dalam bersaing, yaitu dengan cara mempertahankan tingkat keuntungan dan posisi yang langgeng ketika menghadapi persaingan.
- b. Keunggulan bersaing berkembang dari nilai yang mampu diciptakan oleh perusahaan bagi langganan atau pembeli.
- c. Ada dua jenis dasar keunggulan bersaing, yaitu biaya rendah (*low cost*) dan diferensiasi (*differentiation*)

Persaingan adalah kenyataan hidup dalam dunia bisnis, sifat, bentuk dan intensitas persaingan yang terjadi dan cara yang ditempuh oleh para pengambil keputusan stratejik untuk menghadapi pada tingkat yang dominan mempengaruhi tingkat tingkat keuntungan perusahaan.²¹

¹⁹Erni Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Prenada Media Group 2005), hlm. 63.

²⁰Suryana, *Kewirausahaan* (Jakarta: Salemba Empat 2013), hlm. 251.

²¹Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003), hlm. 83-84.

Bisnis adalah pertukaran, barang atau jasa yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat. Secara sederhana bisnis adalah semua kegiatan yang dilakukan seseorang atau lebih yang terorganisasi dalam mencari laba melalui penyediaan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat.²²

Persaingan bisnis eceran di Negara kita ini sangatlah ketat, ini terlihat dari banyaknya pedangan eceran asing yang beroperasi yang telah mendapatkan izin. Izin ini diberikan dalam konteks globalisasi yang telah disepakati oleh masyarakat regional dan internasional. Sudah barang tentu ritel asing ini, yang boleh dikatakan jauh lebih modern dari segala sisi, sehingga terkenal sebagai ritel modern yang berhadapan dengan ritel tradisional.

Dan ayat yang menjelaskan tentang persaingan terdapat dalam Al-Qur'an surah An-naba' ayat 10-11:

وَجَعَلْنَا اللَّيْلَ لِبَاسًا ﴿١٠﴾ وَجَعَلْنَا النَّهَارَ مَعَاشًا ﴿١١﴾

Artinya: Dan kami jadikan malam sebagai pakaian, Dan kami jadikan siang untuk mencari penghidupan.²³

Dalam surah An-naba' ayat 10-11 menjelaskan Islam memerintahkan kepada seorang muslim memiliki etos kerja yang tinggi, sebagaimana telah memerintahkan umatnya untuk berlomba-lomba dalam kebaikan. Dengan landasan ini, persaingan tidak lagi diartikan sebagai

²² Francis Tantric, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 4

²³ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: CV Aljumatul Ali, 2004), hlm. 582.

usaha mematikan pesaing lainnya, tetapi dilakukan untuk memberikan sesuatu yang terbaik dari usaha bisnisnya.

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمْ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَأَمْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا
وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ ۗ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ ﴿٥﴾

Artinya: Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, Maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezki-Nya. dan Hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.²⁴

Surah Al-Mulk ayat 15 ini menjelaskan keyakinan bahwa rezeki semata-mata datang dari Allah SWT akan menjadi kekuatan ruhiyah bagi seorang pembisnis muslim. Manakala bisnisnya memenangkan persaingan, bersyukur. Sebaliknya ketika terpuruk dalam bersaing, ia bersabar. Karena itu, tidak berfikir olehnya untuk menghalalkan berbagai cara untuk memenangkan persaingan.²⁵

Kehadiran ritel modern di Negara kita ini, membuat banyak pilihan kepada konsumen untuk memilih tempat belanja sesuai dengan pilihan masing-masing. Akibatnya tingkat loyalitas konsumen terhadap satu toko ritel sangat kecil.

²⁴*Ibid.*, hlm. 563

²⁵Muhammad Ismail Yusanto dan Muhamad Karebet Widjaja Kusuma, *Menggagas Bisnis Islam* (Depok: Gema Insani Press, 2002), hlm. 93.

4. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Menurut Muhammad syafi'i Antonio dalam buku *Bank Syariah* mengatakan bahwa:

Pendapatan yaitu kenaikan kotor dalam *asset* atau penurunan dalam liabilitas atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan yang berakibat dari investasi yang halal, perdagangan, memberikan jasa, atau aktivitas lain yang bertujuan meraih keuntungan seperti manajemen investasi yang terbatas.²⁶

Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting bagi setiap orang dan unsur yang paling utama dalam menentukan tingkat laba yang didapatkan, karena pendapatan sangat berpengaruh pada kelangsungan hidup seseorang.²⁷

Menurut Vinna Sri Yuniarti pendapatan adalah “aliran uang atau daya beli yang dihasilkan dari penggunaan sumber daya properti manusia”.²⁸ Sedangkan menurut Winardi pendapatan adalah “hasil berupa uang atau materiil lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia yang bebas atau pembukuan pendapatan individu”.²⁹

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah hasil materiil yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa,

²⁶Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 204.

²⁷Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Ekonomi Mikro Ekonomi* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000), hlm. 51.

²⁸Vinna Sri Yuniarti, *Ekonomi Makro Syariah* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2016), hlm. 225.

²⁹Winardi, *Kamus Ekonomi*, (Bandung: Banjar maju, 1989), hlm.503.

apabila dihubungkan dengan syariah tidak boleh bertentangan dengan ketentuan Islam.

Pendapatan pada suatu usaha sangat berpengaruh terhadap kelangsungan usaha tersebut, karena yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha adalah perputaran barang yang telah disediakan sehingga akan memperoleh laba atau keuntungan. Pendapatan merupakan kenaikan dalam ekuitas pemilik sebagai hasil dalam menjual barang dan jasa kepada pelanggan.

Pendapatan terbagi menjadi dua, diantaranya adalah:³⁰

- 1) Pendapatan bersih adalah selisih penjualan kotor dengan biaya-biaya yang dikeluarkan omset penjualan.
- 2) Pendapatan kotor adalah seluruh pendapatan tanpa menghitung biaya-biaya pembelian, biaya promosi, biaya tenaga kerja dan biaya bahan baku. pendapatan kotor sama dengan omset.³¹ Yaitu memiliki arti total jumlah total penjualan dari sebuah perusahaan dari periode tertentu selama suatu masa jual.

Oleh sebab itu, pendapatan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah rata-rata omset per hari yang diperoleh oleh ritel tradisional dari hasil menjual barang yang bertujuan untuk memperoleh tujuan perusahaan. Apabila omset penjualan meningkat maka diharapkan

³⁰Kuswadi, *Pencatatan Keuangan Usaha Dagang untuk Orang-orang Awam* (Jakarta: PT. Alex Media Komputindo, 2008), hlm 40.

³¹Subandriyo, *Pengaruh Kebijakan Pemerintah Terhadap Pendapatan Petani Kakao di Kabupaten Jayapura* (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2016), hlm. 52.

keuntungan juga dapat meningkat sesuai dengan yang ditetapkan oleh perusahaan.

Menurut Chaniago dalam Jurnal Wiwin Agustin omset adalah “keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang dan jasa dalam kurun waktu tertentu.”³²

Menurut Tjibtono dalam jurnal M. Irwan dan dkk pengertian omset merupakan “hasil dari penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan sebelumnya, kemudian menghasilkan uang sehingga perusahaan akan mendapatkan laba dari setiap penjualan per unitnya”.³³

Jadi, dapat disimpulkan omset adalah total pendapatan yang diterima oleh pedagang dari hasil penjualan barang dan jasa dalam jangka waktu tertentu dihitung berdasarkan jumlah uang yang didapatkan dari setiap penjualan per unitnya. Seorang pedagang di tuntut untuk meningkatkan omset setiap waktunya supaya tetap bisa melanjutkan kegiatan operasional usahanya.

Adapun cara-cara meningkatkan omset dagang yaitu:³⁴

1) Memiliki kepribadian yang unggul

Seorang *salesman* harus memiliki kesabaran dan kerendahan hati, ramah, empati, fleksibel, antusias, disiplin, siap

³²Wiwin Agustin, “Analisis Faktor yang Memengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Seberang Ulu II Plaju,” dalam Jurnal Ilmiah MBiA, Volume 1, No. 2, Agustus 2015, hlm. 100.

³³M. Irwan Trias Syaputra, Suharyono, Kadarisma Harahap, Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Volume. 38, Nomor. 1, September 2016, hlm. 84.

³⁴Jenu Widjaja Tanjung, *18 Jurus Meningkatkan Omset Penjualan* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2010), hlm. 1-11.

melayani, terhadap semua orang. *Salesman* yang ingin meningkatkan omset bukan hanya menggunakan *selling skill*, mereka justru harus memahami pelanggan lebih mendalam. Oleh sebab itu, *salesman* yang ingin meningkatkan omset harus memiliki kepribadian yang unggul.

2) Berani berubah

Jumlah pesaing akan semakin bertambah, bahkan pesaing dari mancanegara akan semakin banyak hadir kedalam pasar domestik. Untuk mensiasati semua itu, mau tidak mau, suka atau suka, para salesman harus mulai berubah. Dan tidak boleh berfikir secara jangka pendek hanya mengejar *order* semata melainkan harus harus berfikir jangka panjang dan berfikir tentang *customer*.

3) Menjaga penampilan

Secara tidak sadar, sebenarnya pelanggan sangat memperhatikan *salesman*, mulai dari ujung rambut sampai ujung kaki. Oleh karena, *salesman* harus tampil dan menarik. Ini modal awal bagi *salesman* untuk meningkatkan rasa percaya diri, sedangkan bagi pelanggan, tentu akan lebih senang di layani oleh *salesman* yang *good looking* dibandingkan dilayani oleh salesman yang tampil acak-acakan.

4) Perhatikan bahasa tubuh

Menurut penelitian, 55 persen keberhasilan membina hubungan dengan orang lain ditentukan oleh komunikasi *non-*

verbal. Ini digunakan untuk memperkuat komunikasi verbal yang disampaikan menggunakan kata-kata. Dengan ekspresi yang lebih menarik, diharapkan lawan bicara akan lebih mudah mempengaruhi.

5) Membangun jaringan³⁵

Seorang *salesman* hendaknya mulai bergabung dengan komunitas lain untuk membina hubungan. Selain itu juga dapat bekerjasama dengan pihak lain untuk menambah referensi atau atau menghadiri acara tertentu yang masih berhubungan dengan dunia bisnis.

b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Faktor- faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan yaitu.³⁶

- 1) Faktor pengetahuan dalam menjual, tentang pengetahuan diri sendiri dalam hal ini pedagang itu sendiri untuk memungkinkan memperbaiki kelemahan yang ada pada diri pedagang itu sendiri, serta memupuk kelebihan yang ada pada dirinya.
- 2) Faktor pelayanan yaitu cara penjual dalam menanggapi permintaan pembeli dan sikap pedagang terhadap pembeli. Pelayanan yang diberikan pedagang dapat berupa komunikasi yang baik antara pedagang dan pembeli. Pelayanan pada toko tradisional merupakan faktor penentu bagi perkembangan toko selanjutnya. Pelayanan dituntut sabar dalam melayani konsumen

³⁵*Ibid.*, hlm. 19-32.

³⁶Wiwin Agustin, *Op.Cit.*, hlm. 100-101.

yang sedang mencari produk yang dikehendakinya, tanpa harus membentak-bentak. Melayani sepenuh hati akan memberikan energi pada proses melayani. Sabar dan jujur merupakan ciri khas yang dimiliki oleh toko yang berhasil. Meskipun produk-produk yang dimiliki tidak lengkap bisa jadi pemilik mencari kebutuhan setiap pelanggan untuk keesokan harinya. Pelayanan yang baik akan meningkatkan omset penjualan sehingga *cash in flow* meningkat.³⁷

- 3) Faktor Lokasi dapat mempengaruhi pendapatan mengatakan bahwa keputusan-keputusan penentuan lokasi yang dapat memaksimalkan penerimaan pendapatan usaha. Lokasi merupakan faktor yang mempengaruhi sukses atau gagalnya suatu usaha kecil. Dalam memilih lokasi untuk membuka usaha tergantung pada tipe toko menjual apa dan tipe lokasi. Konsumen umumnya akan tertarik untuk berbelanja ke toko atau lokasi yang mempunyai banyak jenis dan persediaan barang dagang. Dan memiliki reputasi sebagai lokasi yang memiliki barang yang bermutu dengan harga pesaing.³⁸ Pemilihan lokasi juga memerlukan pertimbangan yang cermat seperti, akses yaitu lokasi yang dilalui mudah dijangkau oleh sarana transportasi umum, veasibilitas yaitu lokasi dapat dilihat dengan jelas dari tepi jalan.³⁹

³⁷Frans M. Royan., *Op. Cit.*, hlm. 383-384.

³⁸Bukhari Alma, *Pengantar Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 109.

³⁹Nur Nasution, *Op.Cit.*, hlm. 34.

B. Penelitian Terdahulu

Ada beberapa penelitian terdahulu untuk memperkuat penelitian ini, maka peneliti mengambil penelitian terdahulu yang berhubungan dengan ritel modern. Secara lebih jelas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Agus Susilo, dan Taufiq, Jurnal Universitas Muara Kudus, 2010.	Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Usaha Ritel Koperasi / Waserda Dan Pasar Tradisional.	Berdasarkan hasil penelitian ini diketahui bahwa variabel omset penjualan pasar tradisional menunjukkan perbedaan yang signifikan antara sebelum dan sesudah hadirnya pasar modern dimana omset setelah ada lebih rendah dibandingkan sebelum hadirnya pasar modern. Sedangkan variabel lainnya, yaitu jumlah tenaga kerja dan harga jual barang tidak menunjukkan perbedaan yang signifikan.
2	Wita Dwika Listihana, dkk. Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis Vol. 11, Universitas Lancang Kuning, 2014.	Dampak keberadaan <i>Minimarket</i> terhadap modal kerja dan pendapatan warung tradisional di kecamatan Rumbai dan Rumbai Pesisir kota Pekanbaru	Hasil dari penelitian ini adalah menunjukkan bahwa adanya warung tradisional yang merubah waktu kerjanya setelah maraknya minimarket yakni sebanyak 8 warung (20% responden).

3	Mega Kusyuniarti, Skripsi Institut Pertanian Bogor, 2012.	Dampak Pendirian <i>Minimarket</i> Terhadap Perubahan Omzet Pedagang Eceran Tradisional Dan Tingkat Pengeluaran Masyarakat (Kasus; Kecamatan Dramaga Kabupaten Bogor).	Hasil penelitian ini adalah rata-rata penurunan omzet pedagang adalah 30,57 persen/bulan dengan standar deviasi 22,15. Berdasarkan uji-t berpasangan, omzet pedagang eceran tradisional antara sebelum dan sesudah pendirian minimarket berbeda nyata dengan sesudahnya. Rata-rata peningkatan pengeluarannya masyarakat adalah 28,32 persen/bulan dengan standar defiasi 49,82.
4	Reza Haditya Raharjo, Skripsi Universitas diponegoro, 2015.	Analisis Pengaruh Keberadaan Minimarket Modern Terhadap kelangsungan Usaha toko kelontong Di Sekitarnya (Studi kasus Kawasan Semarang barat, Banyumanik, Pedurungan Kota Semarang).	Hasil dari penilitian ini adalah tingkat signifikansi yang menunjukkan $< 0,05$ artinya terdapat dampak yang cukup signifikan yaitu adanya perubahan tingkat omzet, keuntungan, jumlah pembeli, dan jam buka toko akibat dari munculnya minimarket modern di sekitar tempat berdirinya kelontong.
5	Trisdiana M. Nur, Jurnal Jom Fekon Vol. 2 No. 2 Oktober 2015.	Analisis Perubahan pendapatan Usaha Pedagang Eceran sebelum dan Sesudah Berdirinya Indomaret dan Alfamart di Kecamatan Tampan Pekanbaru	Hasil penelitian ini adalah rata-rata pendapatan eceran sebelum adanya Indomaret dan Alfamart sebesar Rp 687.500,00. Kemudian di peroleh t hitung sebesar 8,192 dan signifikan 0,000, karena nilai signifikan $0,000 < 0,05$ dapat artikan bahwa terdapat perbedaan pendapatan pedagang

			eceran sebelum dan sesudah keberadaan Indomaret dan Alfamart. dengan bahasa lain, Keberadaan Indomaret dan Alfamart berpengaruh terhadap pendapatan pedagang eceran.
--	--	--	--

Adapun persamaan dan perbedaan penelitian tersebut dengan yang diteleti oleh peneliti adalah

1. Persamaan penelitian Agus Susilo dan Taufiq dengan penelitian ini adalah penelitian sebelum dan sesudah adanya pasar modern. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan variabel pendapatan dan variabel yang digunakan dalam penelitian Agus Susilo dan Taufiq adalah omset penjualan, jumlah tenaga kerja dan harga jual.
2. Persamaan penelitian Wita Dwika Listihana dkk dengan penelitian ini adalah sama-sama melihat dampak ritel modern terhadap warung tradisional, sedangkan perbedaan penelitian ini menggunakan satu variabel pendapatan, dan Wita Dwika Listihana dkk menggunakan dua variabel yaitu modal kerja dan pendapatan.
3. Penelitian Mega Kusyuniarti memiliki objek penelitian yang sama yaitu pedagang tradisional. Sedangkan perbedaannya adalah uji yang digunakan dalam penelitian ini uji non-parametrik dan penelitian Mega Kusyuniarti menggunakan uji paired sampel T-tes
4. Persamaan dari penelitian ini adalah menganalisis keberadaan minimarket. Sedangkan perbedaannya adalah Reza Haditya Raharjo berbicara tentang

bagaimana Pengaruh Keberadaan Minimarket Modern Terhadap kelangsungan Usaha toko kelontong Di Sekitarnya, dengan menggunakan variabel omset, keuntungan, jumlah pembeli, dan jam buka toko.

5. Persamaan penelitian Trisdiana M. Nur memiliki persamaan dengan penelitian yaitu hasil dari kedua penelitian ini terdapat perbedaan pendapatan setelah adanya ritel modern. Sedangkan perbedaannya adalah tempat atau lokasi dalam penelitian.

C. Kerangka Pikir

Strategi merupakan langkah yang baik digunakan para pengusaha untuk mengembangkan usahanya agar tidak kalah saing dengan pengusaha lainnya dan akan tetap eksis berdiri di era global. Maka dari itu untuk menghadapi maraknya pelaku bisnis yang berkembang solusinya strategi cukup tepat untuk ikut andil dalam dunia bisnis, strategi memiliki poin-poin tersendiri untuk menghadapi dunia bisnis modern.

Adapun kerangka pikir dari penelitian tersebut adalah :

Gambar 2. 1
Kerangka pikir



Untuk mengetahui pendapatan ritel tradisional setelah adanya ritel tradisional maka perlu adanya suatu penelitian yang lebih efektif. Sehingga

dengan ini akan diketahui besar kecilnya perbedaan pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern.

D. Hipotesis

Hipotesis penelitian adalah jawaban sementara terhadap masalah penelitian, yang kebenarannya masih akan diuji secara empiris.⁴⁰ Jawaban sementara yang dimaksud adalah jawaban sementara terhadap masalah yang telah dirumuskan. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

Ho : Tidak terdapat perbedaan pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern

Ha : Terdapat perbedaan pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern

⁴⁰Sumady Suryabrata, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), hlm.21

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini berlokasi di Kecamatan Padangsidempuan Utara Provinsi Sumatera Utara. Objek yang diteliti adalah ritel tradisional yang berupa warung eceran, sedangkan penelitian ini dilaksanakan bulan juni sampai dengan Agustus 2018.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Sesuai dengan namanya pengertian penelitian kuantitatif adalah data yang berwujud angka-angka tertentu, yang dapat dioperasikan secara sistematis.¹ Proses penelitiannya bersifat linear, dengan langkah-langkah yang jelas mulai dari perumusan masalah, tujuan penelitian, konsep atau landasan teoritis, hipotesis, metode penelitian yang digunakan, teknik pengumpulan data, analisis data, serta menarik kesimpulan dan saran yang diajukan peneliti.²

C. Sumber Data

Sumber data yang dalam penelitian ini adalah data primer, dalam hal ini peneliti memberikan kuisisioner atau angket secara langsung kepada masyarakat yang membuka ritel tradisional. Sedangkan data primer adalah

¹Azuar Zuliandi Irfan dan Saprinal Manurung, *Metodologi Penelitian Bisnis* (Medan: UMSU PRESS , 2015), hlm. 65.

²Rosady Ruslan, *Metode Penelitian: Puplic Relation dan Communication* (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2007), hlm. 253.

data yang diperoleh dari sumber pertama baik dari individu maupun perseorangan seperti dari hasil wawancara atau hasil pengisian kuisioner.³

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan subjek suatu penelitian. Apabila seseorang ingin meneliti semua elemen yang ada dalam wilayah penelitian maka penelitiannya merupakan penelitian populasi atau studi sensus.⁴ Populasi penelitian ini adalah pedagang yang membuka ritel tradisional di Kecamatan Padangsidempuan Utara.

2. Sampel

Sampel adalah sebagian atau wakil dari populasi yang diteliti, dinamakan sampel apabila kita bermaksud untuk menggeneralisasikan hasil penelitian sampel.⁵ Kerja statistik melalui sampel dimungkinkan dengan alasan keterbatasan biaya, waktu, dan tenaga. Banyak anggota sampel disebut dengan ukuran sampel, sedangkan suatu nilai yang menggambarkan ciri atau karakteristik sampel disebut statistik.

Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus jumlah populasi tidak diketahui, adapun rumus untuk mengukur sampel yakni:

³Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis* (Jakarta: Rajawali Press, 2013), hlm. 42.

⁴Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 1992), hlm. 102.

⁵*Ibid.*, hlm. 130-231.

$$n = \bar{P}(1 - \bar{P}) \left(\frac{Z}{E} \right)^2$$

Dimana :

n = ukuran sampel

\bar{P} = Proporsi yang diduga, populasi di sini dinyatakan dalam bentuk proporsi. Karena tidak ada data pendahuluan mengenai populasi, populasi diasumsikan heterogen (dengan proporsi 30:70). Maka proporsi yang diduga 30% atau 0.

Z = Nilai Z yang berhubungan dengan derajat keyakinan sebesar 90%, maka $Z = 1,65$.

E = Kesalahan maksimum yang diperbolehkan dan dapat ditolerir sebesar 10% atau 0,1.⁶

Dengan menggunakan rumus di atas, maka diperoleh perhitungan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} n &= 0,3 (1 - 0,3) \left(\frac{1,65}{0,1} \right)^2 \\ &= (0,3 - 0,09) \left(\frac{1,65}{0,1} \right)^2 \\ &= (0,21) \left(\frac{1,65}{0,1} \right)^2 \\ &= (0,21)(16,5)^2 \\ &= (0,21)(272,25) \\ &= 57,1725 \end{aligned}$$

⁶Robert D. Mason dan Douglas A. Lind, *Teknik Statistik untuk Bisnis & Ekonomi* Edisi 19 Jilid 1 (Jakarta: Erlangga, 1996), hlm. 358.

Jadi jumlah responden yang akan diteliti 57,1725 dibulatkan menjadi 58 responden. Pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode *nonprobability* dengan teknik *purposive sampling/ judgement sampling*. Metode *purposive sampling* adalah mengambil subjek bukan berdasarkan atas strata, random atau daerah tetapi didasarkan atas adanya tujuan tertentu, dan peneliti bisa menentukan sampel berdasarkan tujuan tertentu, tetapi ada syarat-syarat yang harus dipenuhi.⁷

Adapun kriteria dalam pengambilan sampel ini adalah:

- a. Ritel tradisional lebih dahulu berdiri dari pada ritel modern
- b. Ritel tradisional yang memiliki jarak kurang dari radius 0,5 km dengan ritel modern
- c. Barang yang diperjual-belikan bersifat sama

E. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen adalah alat bantu yang dipilih atau digunakan oleh peneliti dalam kegiatannya mengumpulkan agar kegiatan tersebut menjadi sistematis dan dipermudah olehnya, atau alat bantu bagi peneliti didalam menggunakan metode pengumpulan data.⁸ Tujuannya adalah agar pekerjaan lebih mudah dan hasilnya lebih baik, dalam arti cermat, lengkap, dan sistematis ada.

Adapun instrumen yang digunakan dalam teknik pengumpulan data penelitian adalah berupa data primer yaitu:

⁷Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Edisi Revisi v* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002), hlm. 117.

⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 398.

1. Observasi

Observasi atau pengamatan, yaitu metode pengumpulan data dimana peneliti atau kolaboratornya mencatat informasi sebagaimana mereka saksikan selama penelitian.⁹ Penyaksian terhadap peristiwa-peristiwa itu bisa dengan melihat, mendengar, yang kemudian dicatat seobjektif mungkin. Oleh karena itu, observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja pancaindra mata serta dibantu oleh pancaindra lainnya.

2. Wawancara

Wawancara merupakan alat pembuktian terhadap informasi atau keterangan yang diperoleh sebelumnya. Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian kuantitatif propes memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai, tanpa menggunakan pedoman wawancara. Wawancara harus difokuskan pada kandungan ini yang sesuai dengan tujuan yang diharapkan.¹⁰

3. Angket atau kuesiner

Angket adalah sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya atau hal yang ia ketahui.¹¹ Responden diminta untuk mengisi pernyataan dalam kuisisioner yang nantinya akan menjadi data yang akan

⁹W. Gulo, *Metode Penelitian*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 116

¹⁰Ahmad Nizar Rangkuti, *Metode Penelitian, Metode Penelitian Pendidikan* hlm. 126-127.

¹¹Suharsimi Arikunto, *Op.Cit.*, hlm. 128.

diolah oleh peneliti. Adapun skala instrumen yang digunakan adalah skala likert karena mengukur sikap, pendapat, persepsi, seseorang atau sekelompok orang tentang suatu fenomena.¹² Adapun skor yang ditetapkan dalam pernyataan untuk angket ini adalah:

Tabel 3.1
Skala Likert

Indikator	skor
Sangat setuju	5
Setuju	4
Kurang setuju	3
Tidak setuju	2
Sangat tidak setuju	1

Angket yang yang dibuat dalam penelitian yaitu tentang pendapatan kotor yang akan disebarkan kepada responden. Adapun indikator angketnya adalah sebagai berikut:

Tabel 3.2
Indikator Pendapatan

Indikator	No. soal
Pengetahuan dalam menjual	1,2,3
Lokasi	4,5
Pelayanan	6,7
Jumlah rata-rata pendapatan kotor	8,9,10

4. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen yang artinya barang-barang tertulis atau bisa disebut juga benda-benda tertulis seperti buku-

¹²Syofian Siregar, *Statistik Parametrik untuk penelitian Kuantitatif* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2014), hlm. 50.

buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya.¹³

F. Pengolahan dan Analisis Data

Setelah data terkumpul, tahapan selanjutnya adalah melakukan analisis terhadap data tersebut. Analisis yang tentunya disesuaikan dengan tujuan riset yang dilakukan. Kajian dalam bidang penelitian sebenarnya sangatlah luas sehingga terdapat banyak sekali alat analisis yang dapat digunakan oleh para peneliti dalam mengolah datanya.

Akan diuraikan pokok-pokok bahasan yang berkaitan dengan pemanfaatan alat analisis statistik untuk menganalisis gejala penelitian. Teknik analisis yang digunakan adalah:

1. Uji Validitas

Uji validitas secara umum sebagai kekuatan kesimpulan, inferensi, atau proposisi dari hasil riset yang dilakukan yang mendekati kebenaran. Bertujuan untuk mengetahui kesahihan sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur yang ingin diukur.¹⁴

Uji validitas adalah derajat yang menunjukkan dimana suatu tes mengukur apa yang hendak diukur.¹⁵ Dalam penentuan layak atau tidaknya suatu item yang digunakan, biasanya digunakan uji signifikan koefisien korelasi pada taraf signifikan 0,05, artinya suatu item dianggap valid jika berkorelasi signifikan terhadap skor total.

¹³Suharsimi Arikunto, *Op.Cit.* hlm. 158.

¹⁴Sofian Siregar, *Op.Cit.*, hlm. 75.

¹⁵Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Jakarta: Bumi Aksara. 2004), hlm. 12.

Dalam penelitian ini uji validitas dilakukan dengan bantuan *Software SPSS 23.0* untuk memperoleh hasil yang terarah, dengan taraf signifikan 5 % (0,05) berdasarkan kriteria sebagai berikut:

- a. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka instrument atau item-item pertanyaan berkorelasi signifikan terhadap skor total pernyataan tersebut (dinyatakan valid).
- b. Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka instrumen atau item-item pertanyaan berkorelasi signifikan terhadap skor total pertanyaan tersebut (dinyatakan tidak valid).¹⁶

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dalam penelitian mempunyai makna penting karena menunjukkan ketepatan dan kemantapan dalam suatu penelitian. Reliabilitas mencerminkan ketepatan instrumen penelitian yang digunakan untuk mengukur dan menggali informasi yang diperlukan.¹⁷ Sehingga hasil pengukuran dapat dipercaya hanya apabila dalam beberapa kali pelaksanaan pengukuran terhadap kelompok subjek yang sama diperoleh hasil yang relatif sama selama aspek yang diukur dalam diri subjek memang berubah.

Uji reliabilitas dilakukan dengan bantuan *Software SPSS 23.0* untuk memperoleh hasil yang terarah. Dengan menggunakan formula *Cronbach's Alpha*, dimana secara umum dianggap reliabel apabila *Cronbach's Alpha* $> 0,6$. Kriteria *Cronbach's Alpha* dibawah 0,6 dinyatakan

¹⁶Duwi Priyatno, *Mengolah Data Terpraktis SPSS 22* (Yogyakarta: CV Andi Offset 2014), hlm. 55.

¹⁷Toha Anggoro, *Metode Penelitian* (Jakarta: Universitas Terbuka, 2003), 32.

tidak reliabel sedangkan 0,6 – 0,69 kurang baik. Untuk 0,7 – 0,79 dinyatakan dapat diterima dan diatas 0,8 adalah baik.¹⁸

3. Analisis Deskriptif

Berkenaan dengan bagaimana cara mendiskripsikan, menggambarkan, menjabarkan, atau menguraikan data sehingga mudah dipahami.¹⁹ Metode ini bertujuan untuk mengetahui gambaran pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern.

Analisis deskriptif melalui penyajian data melalui tabel, grafik, diagram lingkaran, pictogram, perhitungan modus, median, mean, perhitungan desil, persentil, perhitungan persebaran data melalui perhitungan rata-rata dan standar deviasi, perhitungan prosentase.²⁰

Penelitian deskriptif adalah penelitian terhadap fenomena atau populasi tertentu yang diperoleh oleh peneliti dari subjek yang berupa individu, organisasi, industri atau perspektif lainnya. Hal ini perlu dilakukan untuk melihat gambaran keseluruhan dari sampel yang berhasil dikumpulkan dan memenuhi syarat untuk dijadikan sampel penelitian.

4. Uji Non-Parametrik

Statistik non-parametrik merupakan uji suatu statistik tidak memerlukan sebaran adanya asumsi-asumsi mengenai sebaran populasi. Data yang digunakan tidak harus berdistribusi normal sehingga uji ini disebut dengan uji bebas distribusi. Untuk ukuran data ordinal maka

¹⁸Duwi Priyatno, *Op.Cit.*, hlm. 66-67.

¹⁹Syofian Siregar, *Statistik Deskriptif untuk Penelitian* (Jakarta: Rajawali Press, 2012), hlm. 2.

²⁰Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: CV. Alfabeta, 2008), hlm.148.

penilaian pemutusan data juga tidak harus mean (rata-rata) mengingat jarak diantara skala belum tentu sama.²¹ Uji non-parametrik adalah tes yang modelnya tidak ditetapkan syarat-syarat mengenai parameter-parameter populasi. Dalam penelitian ini menggunakan uji non-parametrik karena data tidak berdistribusi normal. Dalam penelitian ini menggunakan skala ordinal. Sehingga uji non parametrik yang digunakan adalah uji *wilcoxon signed ranks test* karena dengan uji ini dapat memperhatikan besarnya perbedaan.²² Uji *wilcoxon signed ranks test* adalah alternatif untuk uji t berpasangan dimana uji *Wilcoxon* data harus menggunakan pengurutan dan kemudian baru di proses.²³

Pengambilan keputusan berdasarkan probabilitas:

- a. Asymp. Sig. (2-tailed) > 0,05 maka Ho diterima
- b. Asymp. Sig. (2-tailed) < 0,05 maka Ho di tolak.

²¹C. Trihendradi, *Langkah Mudah Menguasi SPSS 21* (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2013) hlm. 107.

²² Wahid Sulaiman, *Statistik Non-Parametrik* (Yogyakarta: Andi Offset, 2005), hlm.79.

²³Singgih Santoso, *Mengolah Data Statistik di Era Informasi* (Jakarta: PT Elex Media Komputido, 2015), hlm. 387.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kota padangsidimpuan adalah kota yang terletak di provinsi Sumatera Utara yang dikenal dengan sebutan kota salak. Nama kota Padangsidimpuan berasal dari *padang na dimpu* yang berarti hamparan rumput yang luas yang berada di tempat yang tinggi. Pada zaman penjajahan belanda, kota Padangsidimpuan dijadikan sebagai pusat pemerintah oleh pemerintah Belanda di daerah Tapanuli. Peninggalan bangunan Belanda di sana masih dapat dijumpai berupa kantor pos polisi di pusat kota.

Kota Padangsidimpuan terdiri dari 6 Kecamatan, salah satunya adalah Kecamatan Padang sidimpuan Utara. Luas wilayah Kecamatan padangsidimpuan Utara yaitu 874 Ha. Letak astronomi Kecamatan padangsidimpuan Utara berada pada 01 21'30''- 01 21'20'' lintang utara dan 99 14'30''- 99 16'10'' bujur timur. Batas-batas wilayah Kecamatan Padangsidimpuan Utara:

1. Sebelah utara, berbatasan dengan Kecamatan Padangsidimpuan Hutaimbaru.
2. Sebelah Utara, berbatasan dengan Kecamatan Padangsidimpuan Selatan.
3. Sebelah Barat, berbatasan dengan Kecamatan Tapanuli Selatan.

4. Sebelum Timur, berbatasan dengan Kecamatan Padangsidempuan Batunadua.

Kecamatan Padangsidempuan Utara terdiri dari 16 Kelurahan yaitu:

1. Kelurahan Wek I
2. Kelurahan Wek II
3. Kelurahan Wek III
4. Kelurahan Wek IV
5. Kelurahan Sadabuan
6. Kelurahan Losung Batu
7. Kelurahan Tobat
8. Kelurahan tano Bato
9. Kelurahan Bonan Dolok
10. Kelurahan Batang Ayumi Jae
11. Kelurahan Batang Ayumu Julu
12. Kelurahan Panyanggar
13. Kelurahan Bincar
14. Kelurahan Kantin
15. Kelurahan Timbangan
16. Kelurahan Kayu Ombun

B. Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah masyarakat yang membuka ritel tradisional di Kecamatan Padangsidempuan Utara, sampel yang ditarik sejumlah 58 orang dengan pertimbangan yang telah ditentukan. Dari data yang diperoleh telah diklasifikasikan mengenai data responden sebagai berikut:

1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.1
Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin		
Kategori	Responden	Persentase (%)
Laki-laki	19	33
Wanita	39	67
Total	58	100

Sumber: Data yang telah diolah

Hasil olahan tabel diatas memperlihatkan bahwa jumlah responden terbanyak adalah berjenis kelamin wanita yaitu 39 orang dengan persentase 67%. Sedangkan yang sedikit yaitu responden laki-laki sejumlah 19 orang dengan persentase 33%.

2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.2
Data Responden berdasarkan Usia

Usia		
Kategori	Responden	Persentase (%)
< 20 Tahun	-	
21 - 30 Tahun	5	9
31 - 40 Tahun	18	31
41- 50 Tahun	20	34
>50 Tahun	15	26
Total	58	100

Sumber: Data yang telah diolah

Hasil pengolahan tabel diatas memperlihatkan bahwa jumlah responden berusia kurang dari 20 tidak ada. Kemudian responden berusia 21 s/d 30 tahun yaitu 5 orang dengan persentase 9%. Selanjutnya responden berusia 31 s/d 40 tahun yaitu 18 orang dengan persentase sebesar 31%. Jumlah responden yang memiliki usia 41 s/d 50 tahun yaitu 20 orang dengan persentase 34%. Dan jumlah responden usia diatas 50 tahun yaitu 15 orang dengan persentase 26 %.

3. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan Terakhir

Tabel 4.3
Data Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan Terakhir

Tingkat Pendidikan Terakhir		
Kategori	Responden	Persentase (%)
SMP	21	36
SMA	33	57
D3/Sarjana	4	7
Total	58	100

Sumber: Data yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas jumlah responden yang memiliki pendidikan terakhir SMP berjumlah 21 orang atau sebanyak 36%. Jumlah responden yang memiliki pendidikan terakhir SMA berjumlah 33 orang atau sebanyak 57%. Dan jumlah responden yang memiliki pendidikan terakhir D3/Sarjana adalah 4 orang atau sebanyak 7%.

4. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha

Tabel 4.4
Data Responden Berdasarkan Lama Usaha

Lama Usaha		
Kategori	Responden	Persentase (%)
<1 Tahun	-	-
1-5 Tahun	3	5
5-10 Tahun	11	19
10-15 Tahun	23	40
>15Tahun	21	36
Total	58	100

Sumber: Data yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas jumlah responden yang lama usahanya 1 s/d 5 tahun sebanyak 3 orang dengan persentase 5 %, selanjutnya responden lama usaha 5 s/d 10 tahun sebanyak 11 orang dengan persentase 19%. Kemudian responden lama usaha 10 s/d 15 tahun sebanyak 23 orang dengan persentase 40%. Dan jumlah responden lama usaha lebih dari 15 tahun sebanyak 21 responden dengan persentase 36%.

C. Hasil Data Penelitian

1. Uji Validitas

Uji validitas bertujuan untuk mengetahui kesahihan sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur yang ingin diukur. Dalam penentuan layak atau tidaknya suatu item biasanya dilakukan uji signifikan koefisien korelasi pada taraf signifikan 0,05 yaitu. Apabila $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka item tersebut dinyatakan valid. Berikut uji validitas sebelum dan sesudah adanya ritel modern.

Tabel 4.5
Uji Validitas Sebelum Adanya Ritel Modern

No. Butir	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,760	0,2586	Valid
2	0,717		Valid
3	0,634		Valid
4	0,751		Valid
5	0,610		Valid
6	0,426		Valid
7	0,409		Valid

Sumber: data yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, seluruh item pertanyaan dinyatakan valid karena dapat disimpulkan pada $r_{hitung} > r_{tabel}$. Untuk r_{hitung} yang lebih tinggi terdapat pada item pertanyaan ke-4 yaitu 0,751. Sedangkan r_{hitung} yang paling rendah terdapat pada item pertanyaan ke-7 yaitu 0,409.

Tabel 4.6
Uji Validitas Sesudah Adanya Ritel Modern

No	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	0,435	0,2586	Valid
2	0,631		Valid
3	0,668		Valid
4	0,651		Valid
5	0,345		Valid
6	0,409		Valid
7	0,646		Valid

Sumber: data yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas disimpulkan bahwa item pertanyaan dinyatakan valid karena dapat dilihat pada $r_{hitung} > r_{tabel}$. Dalam penelitian ini untuk r_{hitung} tertinggi terdapat pada item pertanyaan ke-3 yaitu 0,668 dan untuk nilai r_{hitung} terendah terdapat pada item pertanyaan ke-5 yaitu 0,345.

2. Uji Realibitas

Uji reliabilitas bertujuan unuk mengetahui seberapa jauh sebuah alat ukur dapat diandalkan atau dipercaya. Dengan menggunakan rumus *cronbach alpha*, diman secara umum yang dianggap reliabel apabila nilai *cronbach alpha* $> 0,6$. Berikut hasil uji reliabel sebelum adanya ritel modern

Tabel 4.7
Reliability statistic

Cronbach's Alpha	N of Items
,701	7

Sumber : data yang telah diolah

Dari tabel diatas peneliti menyimpulkan hasil uji reliabilitas dinyatakan relabel karena *cronbach alpha* $0,701 > 0,6$ yang berarti dinyatakan reliabel. Sedangkan reliabilitas sesudah adanya ritel modern adalah sebagai berikut :

Tabel 4.8
Reliability Statistic

Cronbach's Alpha	N of Items
,617	7

Sumber: data yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan nilai *cronbach alpha* $0,617 > 0,6$ yang berarti dinyatakan reliabel.

3. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti. Dapat disajikan dalam bentuk mean,

median dan modus. Berikut hasil analisis deskriptif untuk uji analisis perbedan sebelum dan sesudah adanya ritel modern.

Tabel 4.9
Descriptif Statistic

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
sebelum	58	16	34	29,16	4,056
sesudah	58	14	33	22,34	4,579
Valid N (listwise)	58				

Sumber: data yang telah diolah

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah responden (N) ada 58, dari 58 responden ini nilai minimum sebelum adanya ritel modern adalah 16 dan sesudah adanya ritel modern adalah 14. Sedangkan nilai maximum sebelum adanya ritel modern adalah 34 dan sesudah adanya ritel modern adalah 33. Rata-rata nilai dari 58 responden sebelum adanya ritel modern adalah 29,16 dengan Std. Deviasi 4,056. Dan rata-rata nilai dari 58 responden setelah adanya ritel modern adalah 22,34 dengan Std. Deviasi 4,579.

4. Wilcoxon Signed Ranks Test

Suatu alat untuk menguji perbedaan dari dua median yang diperoleh dari dua himpunan data dengan cara pengambilan data secara bertahap. Dengan kriteria pengujian apabila Asymp. Sig. (2-tailed) > 0,05 maka Ho diterima dan apabila Asymp. Sig. (2-tailed) < 0,05 maka Ho di tolak. Berikut hasil uji *wilcoxon signed rank test*:

Tabel 4.10
Wilcoxon Signed Rank Test

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
sesudah - sebelum	Negative Ranks	48 ^a	32,04	1538,00
	Positive Ranks	9 ^b	12,78	115,00
	Ties	1 ^c		
	Total	58		

Sumber: data yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, pada tabel *rank*, pada kolom N menunjukkan jumlah sampling yaitu 58 responden, sedangkan negatif *ranks* artinya *rank* yang nilainya negatif atau turun, ada 48 sampel yang pendapatannya setelah adanya ritel modern lebih kecil dibanding sebelum adanya ritel modern. Artinya 48 responden yang pendapatannya turun setelah adanya ritel modern.

Sedangkan positif *rank* artinya *rank* yang nilainya positif atau naik. Sebanyak 9 sampel setelah adanya ritel modern mengalami kenaikan pendapatan. Sedangkan *ties* artinya nilai yang sama antara sebelum dan sesudah. Artinya ada 1 sampel yang pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah sama saja.

Tabel 4.11
Uji Wilcoxon Signed Rank Test

	sesudah – sebelum
Z	-5,657 ^b
Asymp. Sig. (2- tailed)	,000

Sumber: data yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas besar tabel keseluruhan nilai *Asymp. Sig.* yaitu $(0,000) < (0,05)$, hal ini berarti H_0 di tolak dan H_a di terima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern.

Tabel 4.12
Hasil Perbedaan Pendapatan Sebelum Dan Sesudah Keberadaan Ritel Modern

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Sebelum	58	763793,10	679640,843	250000	3500000
Sesudah	58	534482,76	465588,375	100000	2500000

Data : sumber data yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas rata-rata pendapatan ritel tradisional sebelum keberadaan ritel modern adalah Rp. 763.793,10, per hari, tetapi setelah adanya ritel modern maka rata-rata pendapatan menurun menjadi Rp.534.482,76 per hari, Hal ini berarti terdapat penurunan pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern sebesar 30,02 persen.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Ritel tradisional merupakan salah satu mata pencarian masyarakat yang merupakan sumber pendapatan suatu rumah tangga. Oleh karena itu, agar tidak tersingkir dari dunia usaha, ritel tradisional harus memiliki strategi untuk mengembangkan usahanya. Keunggulan suatu persaingan menggambarkan cara perusahaan memilih dan menerapkan strategi terbaik, sesuai dan tepat.

Dalam Al-qur'an ditegaskan, bahwa umat Islam harus senantiasa bersiap siaga dan menyusun taktik tertentu pada waktu itu dalam kondisi perang supaya tetap maju secara berkelompok atau bersama-sama.¹ Allah SWT menjelaskan dalam surah Q.S. Annisa ayat 71:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا خُذُوْا حِذْرَكُمْ فَاَنْفِرُوْا ثُبَاتٍ اَوْ اَنْفِرُوْا
جَمِيْعًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, bersiap siagalalah kamu, dan majulah (ke medan pertempuran) berkelompok-kelompok, atau majulah bersama-sama.²

Surah Annisa ayat 71 menjelaskan perintah ambillah kesigapan atau kehati-hatian kamu. Menggambil berarti membawa dan mendekatkan sesuatu yang tadinya jauh. Lupa dan lengah dilukiskan sebagai sesuatu yang jauh atau sesuatu yang dicampakkan. Jauh dan dicampakkan itulah yang perlu diambil sehingga menjadi dekat dan ketika itu lupa dan lengah berubah menjadi ingat hati-hati dan siaga. Karena itu, perintah ini dipahami dalam arti perintah melakukan persiapan menghadapi apa yang perlu dikhawatirkan, dalam hal ini adalah musuh.³ Oleh karena itu, apabila dihubungkan dengan ayat tersebut pentingnya strategi dalam bersaing dengan perusahaan yang lain. Perusahaan yang diyakini memiliki keunggulan atau daya saing sehingga tetap bertahan dalam era persaingan yang tajam dalam kondisi perekonomian yang sarat

¹Muhammad Yunus, *Islam dan Kewirausahaan Inovatif* (Yogyakarta: Sukses Offset, 2008), hlm. 257.

²Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: CV. Aljamanatul Ali, 2004), hlm. 89.

³M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah* (Jakarta: Lentera hati, 2002), hlm. 71-72.

ketidakpastian. Sudah jelas bahwa strategi sangat penting bagi suatu usaha untuk memenangkan persaingan.

Peran pemerintah dalam kemajuan ekonomi masyarakat sangat diperlukan. Terutama dengan memperhatikan ritel tradisional yang telah didirikan oleh masyarakat. Sehingga sebelum pendirian ritel modern pemerintah harus memperhitungkan kondisi ekonomi masyarakat tersebut seperti keberadaan pasar tradisional, usaha kecil dan usaha menengah yang ada di wilayah bersangkutan. Karena, semakin berkembangnya perekonomian suatu daerah dilihat dari keadaan masyarakatnya. Selain itu, pemerintah harus memperhatikan tempat ataupun jarak pendirian ritel modern dengan ritel tradisional dan harus sesuai dengan ketentuan yang telah berlaku.

Dengan adanya perhatian pemerintah setidaknya peritel tradisional merasa tidak terancam dengan ritel modern. Persaingan yang terjadi diantara peritel bisa seimbang. Setidaknya baik itu ritel tradisional maupun ritel modern tetap mencapai sasaran pasar masing-masing.

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Pendapatan Ritel Modern Sebelum dan Sesudah Keberadaan Ritel Modern di Kecamatan padangsidempuan Utara. Peneliti menyimpulkan bahwa pendapatan ritel tradisional sebelum adanya ritel modern cukup meningkat, karena belum adanya pesaing antara sesama peritel. Masyarakat sekitar masih banyak membeli kebutuhan sehari-hari di ritel tradisional.

Sedangkan dengan adanya ritel modern pendapatan peritel tradisional ternyata mengalami penurunan, hal ini akan mengakibatkan rata-rata penjualan

barang terus akan berkurang. Dari hasil pertanyaan dalam angket yang telah dilakukan pendapatan ritel tradisional mencapai Rp.763.793,10,00, dan setelah adanya ritel modern pendapatan ritel tradisional menjadi Rp. 534.482,76, peneliti menyimpulkan penurunan pendapatan ritel tradisional dari rata-rata 30,02 persen.

Sedangkan berdasarkan uji *Wilcoxon Signed Rank Tes* dari 58 responden tersebut terdapat 48 responden yang mengalami penurunan pendapatan setelah adanya ritel modern, sedangkan 9 responden tidak berpengaruh sama sekali atau walaupun ritel modern ada pendapatannya mengalami kenaikan, dan 1 responden tidak mengalami kenaikan ataupun penurunan pendapatan. Hal ini disebabkan karena ritel modern lebih memiliki strategi yang unggul dalam memenangkan persaingan.

Dari hasil uji perbedaan keseluruhan nilai *Asymp. Sig.* yaitu $(0,000) < (0,05)$ atau sehingga H_0 ditolak, jadi dapat disimpulkan terdapat perbedaan pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern. Pembahasan hasil penelitian ini perlu dibuat untuk memudahkan pembaca serta melihat apakah teori-teori mendukung penelitian tersebut. Berikut penjelasan hasil penelitian:

1. Hambatan masuk ritel modern untuk memasuki pasar baru pun tidak ada atau dikenal dengan istilah *entry barrier*. Jadi ritel modern dengan mudah untuk menguasai pasar yang terlebih dahulu dikuasai oleh ritel tradisional. Setiap bisnis yang mempunyai *positive economic profit* akan mengundang masuknya pemain baru sehingga *economic profit* turun

menjadi nihil sekedar mendapat *profit* normal saja. Penelitian ini didukung oleh teori Adiwarmanto Karim karena pada kenyataannya ritel modern yang memiliki pasar baru atau yang baru berdiri tidak memiliki hambatan dalam memasuki pasar dan terus mengalami perkembangan sehingga ritel tradisional yang tidak memiliki strategi dalam menghadapi pesaing akan kalah dalam persaingan.

2. Penelitian terdahulu oleh Trisdiana M. Nur menunjukkan hasil bahwa terdapat perbedaan pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern. Dengan berdirinya ritel modern di sekitar ritel tradisional akan berpengaruh terhadap pendapatan.
3. Penelitian Reza Haditya Raharjo menunjukkan adanya pengaruh keberadaan minimarket terhadap kelangsungan usaha kelontong, perbedaan yang diteliti oleh peneliti adalah indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah keuntungan, jumlah pembeli, dan jam buka toko.

E. Keterbatasan Penelitian

Pelaksanaan penelitian ini dilaksanakan dengan tahap-tahap yang disusun sedemikian rupa agar hasil yang diperoleh sebaik mungkin. Namun dalam Prosesnya, untuk mendapatkan hasil yang sempurna sangatlah sulit, sebab dalam pelaksanaan ini terdapat beberapa keterbatasan.

Keterbatasan-keterbatasan yang dihadapi oleh peneliti selama melaksanakan penelitian dan menyusun skripsi ini, yaitu keterbatasan ilmu pengetahuan dan wawasan peneliti yang masih minim, keterbatasan waktu,

tenaga, keterbatasan peneliti dalam menyebar angket karena peneliti tidak menjamin kejujuran responden dalam menjawab setiap pertanyaan yang peneliti berikan dan mungkin responden tidak memiliki waktu yang banyak sehingga terjadi kelemahan emosional dalam mengisi kuesioner.

Walaupun demikian peneliti berusaha sekuat tenaga agar keterbatasan yang dihadapi tidak mengurangi makna penelitian. Akhirnya dengan segala upaya, kerja keras dan bantuan semua pihak sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis pendapatan ritel tradisional Sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern di Kecamatan Padangsidimpuan Utara peneliti menyimpulkan bahwa pendapatan ritel tradisional sebelum keberadaan ritel modern stabil bahkan pada saat hari-hari tertentu mengalami peningkatan. Karena ritel tradisional belum memiliki pesaing dalam menjajakan barang dagangannya.

Sedangkan pendapatan ritel tradisional setelah adanya ritel modern terus mengalami penurunan, hal ini disebabkan karena terbatasnya stok barang yang diinginkan konsumen, dan pendapatan yang didapatkan oleh pedagang hanya berasal dari permintaan konsumen terhadap kebutuhan sehari-hari saja, dan pembelian tidak dalam jumlah banyak. Selain itu disebabkan karena ritel modern terus gencar dalam mempromosikan produk untuk menarik konsumen, dan gaya hidup konsumen yang berubah yang mengikuti perkembangan zaman.

Berdasarkan hasil uji perbedaan secara keseluruhan nilai *Asymp. Sig.* yaitu $(0,000) < (0,05)$ sehingga H_0 ditolak, sehingga dapat disimpulkan terdapat perbedaan pendapatan ritel tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern.

B. Saran

Adapun saran-saran yang diutarakan dalam penelitian ini adalah:

1. Peneliti selanjutnya yang berminat mengambil judul yang sama sebaiknya menambah variabel penelitiannya seperti keuntungan, jumlah jam kerja, lokasi atau variabel lainnya yang dapat diukur setelah keberadaan ritel modern. Dan menambah objek penelitian menjadi seluruh Kota Padangsidempuan.
2. Ritel tradisional sebaiknya meningkatkan pelayanan kepada konsumen, menciptakan suasana yang nyaman dalam berbelanja, dan terus belajar dalam mengembangkan ritel tradisional agar bisa tetap bertahan dan menghadapi pesaing dan
3. Ritel tradisional sebaiknya mulai mencoba menerapkan sedikit demi sedikit sistem yang diterapkan oleh ritel modern, seperti pencatatan keuangan, supaya diketahui uang masuk dan uang keluar.
4. Pemerintah seharusnya meningkatkan peran dan andil dalam mengembangkan usaha kecil seperti ritel tradisional dengan memberikan penyuluhan kepada peritel untuk mengembangkan usaha menjadi lebih maju ataupun dengan memberikan bantuan modal usaha. Dan memperhatikan lokasi berdirinya ritel modern sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengendalikan pendirian ritel modern.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwijaya Michael, *Delapan Jitu Mengelola Bisnis Ritel Ala Indonesia*, Jakarta: Kompas Gramedia, 2010.
- Alma Bukhari dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis syariah* Bandung: Alfabeta, 2009.
- Alma Bukhari, *Pengantar Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2010.
- Anggoro Toha, *Metode Penelitian*, Jakarta: Universitas Terbuka, 2003.
- Antonio Muhammad Syafi'I, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- C. Trihendradi, *Langkah Mudah Menguasi SPSS, 21* Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2013.
- Ema Yohana Sihombing dan Paidi Hidayat, "Analisis Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Ritel Tradisional di Kota Medan", dalam *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, Volume.1, No. 4, Maret 2013.
- Ginting Nembah F Hartimbul, *Manajemen Pemasaran*, Bandung: CV Yrama Widya, 2011.
- Gulo W., *Metode Penelitian*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010.
- Hermawan Asep, *Penelitian Bisnis*, Jakarta: PT Grafindo, 2009.
- Ismail Yusanto Muhammad dan Muhamad Karebet Widjaja Kusuma, *Menggagas Bisnis Islam*, Depok: Gema Insani Press, 2002.
- Jusmaliani, dkk, *Bisnis Berbasis Syariah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.
- Karim Adiwarmarman, *Ekonomi Mikro Islami* Jakarta: PT. Raja Garfindo Persada, 2008.
- Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: CV. Aljamanatul Ali, 2004
- Kotler Philip dan Kevin Lanne keller, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2008.
- Kuswadi, *Pencatatan Keuangan Usaha Dagang untuk Orang-orang Awam*, Jakarta: PT. Alex Media Komputindo, 2008.

- M. Irwan Trias Syaputra, Suharyono, Kadarisma Harahap, *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Volume. 38, Nomor. 1, September 2016.
- Nasution Nur, *Manajemen Jasa terpadu* Bogor, Selatan: Ghalia Indonesia, 2004.
- Nissa Nurfitriya, Retno Hidayat, *Jurnal Omset Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan dan Waktu*, Vol. X, Nomor. 6 (Maret-April 2015).
- Priyatno Duwi, *Mengolah Data Terpraktis SPSS 22*, Yogyakarta: CV Andi Offset 2014.
- Rangkuti Ahmad Nizar, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: Cipta Pustaka, 2014.
- Robert D. Mason dan Douglas A. Lind, *Teknik Statistik untuk Bisnis & Ekonomi*, Edisi 19 Jilid 1 Jakarta: Erlangga, 1996.
- Royan Frans M., *Kiat Sukses Mengelola Supermarket, Toko Tradisional, Minimarket* Semarang: Effhar Offset, 2003.
- Ruslan Rosady, *Metode Penelitian: Puplic Relation dan Communication*, Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2007.
- Santoso Singgih, *Mengolah Data Statistik di Era Informasi* Jakarta: PT Elex Media Komputido, 2015.
- Shihab M. Quraish, *Tafsir Al-Misbah*, Jakarta: Lentera hati, 2002.
- Siagian Sondang P, *Manajemen Stratejik*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003.
- Siregar Syofian, *Statistik Deskriptif untuk Penelitian*, Jakarta: Rajawali Press, 2012.
- _____, *Statistik Parametrik untuk penelitian Kuantitatif* Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2014
- Subandriyo, *Pengaruh Kebijakan Pemerintah Terhadap Pendapatan Petani Kakao di Kabupaten Jayapura*, Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2016.
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: CV. Alfabeta, 2008.
- _____, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 1992.

- _____, *Prosedur Penelitian Edisi Revisi v*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002.
- Sujana Asep ST, *Manajemen Minimarket*, Jakarta: Penebar Swadaya Group, 2012.
- Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Jakarta: Bumi Aksara. 2004.
- Sukirno Sadono , *Pengantar Teori Ekonomi Mikro Ekonomi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000.
- Sule Erni Tisnawati dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Prenada Media Group 2005.
- Suryabrata Sumady, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.
- Suryana, *Kewirausahaan*, Jakarta: Salemba Empat 2013.
- Swasta, D. H dan Irawan, *Manajemen Pemasaran, Modern*, Edisi ke 13 Yogyakarta: Gramedia Pustaka, 2008.
- Tanjung Jenu Widjaja, *18 Jurus Meningkatkan Omset Penjualan*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2010.
- Tantric francis, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2010.
- Umar Husein, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis*, Jakarta: Rajawali Press, 2013.
- Utami Christina Whidya, *Manajemen Ritel: Strategi dan Implementasi Operasional Bisnis Ritel di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 2010.
- Wahid Sulaiman, *Statistik Non-Parametrik* ,Yogyakarta: Andi Offset, 2005.
- Wawancara dengan Ibu Lasmi (Pedagang Ritel Tradisional di Sadabuan Kecamatan Padangsidempuan Utara), tanggal 21 Oktober 2016.
- Wawancara dengan Sakina Putri (Pedagang Ritel Tradisional di Sadabuan kecamatan Padangsidempuan Utara) tanggal 07 Januari 2017.
- Winardi, *Kamus Ekonomi*, Bandung: Banjar maju, 1989.
- Wiwin Agustin, “Analisis Faktor yang Memengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Seberang Ulu II Plaju,” dalam Jurnal Ilmiah MBiA, Volume 1, No. 2, Agustus 2015.

www.indomaret.co.id/korporat/seputar-indomaret/peduli-dan-berbagi/2014/01/16-sejarah-visi-misi, diakses 07 November 2017 pukul 19.26 WIB.

Yuniarti Vinna Sri, *Ekonomi Makro Syariah*, Bandung: CV. Pustaka Setia, 2016.

Yunus Muhammad, *Islam dan Kewirausahaan Inovatif*, Yogyakarta: Sukses Offset, 2008.

Zuliandi Irfan Azuar dan Saprinal Manurung, *Metodologi Penelitian Bisnis* Medan: UMSU PRESS , 2015.

CURUCULUM VITAE
(Daftar Riwayat Hidup)

DATA PRIBADI

Nama : Mardia nova
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, tanggal lahir : Batang Lingkin, 31 Desember 1995
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Alamat Lengkap : Jl. Pof. Hamka, Batang Lingkin, Kecamatan Pasaman, Kabupaten Pasaman Barat, Provinsi Sumatera Barat.
Telepon/No. HP : 082165184824
E-mail : mardia.nova02@gmail.com

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

Tahun 2002-2008 : SD Negeri 22 Pasaman
Tahun 2008-2011 : MTSN Negeri Simpang Empat
Tahun 2011-2014 : SMA Negeri 1 Pasaman
Tahun 2014-2018 : Program Sarjana (Strata-1) Ekonomi Syariah IAIN Padangsidempuan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang. Padangsidimpuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile(0634) 24022

Nomor : B-905 /In.14/G/TL.00/07/2018
Hal : Mohon Izin Riset

24 Juli 2018

Yth;
Kepala Dinas Kesatuan Bangsa
Kota Padangsidimpuan
di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan menerangkan bahwa:

Nama : Mardia Nova
NIM : 1440200109
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "**Analisis Pendapatan Ritel Tradisional Sebelum dan Sesudah Keberadaan Ritel Modern Di Kecamatan Padangsidimpuan**".

Sehubungan dengan itu, atas bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas

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

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.



Dekan,


Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015



PEMERINTAH KOTA PADANGSIDIMPUAN KANTOR KESATUAN BANGSA DAN POLITIK DAERAH

JL. JEND. BESAR ABDUL HARIS NASUTION TELEPON (0634) 7366414 PAL IV PIJOR KOLING
PADANGSIDIMPUAN

IZIN WALIKOTA PADANGSIDIMPUAN NOMOR : 070/ 102 /KKBP/2018 TENTANG PENELITIAN

- Dasar** :
- Undang-Undang Nomor 04 Tahun 2001 tentang Pembentukan Kota Padangsidimpuan;
 - Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah, sebagaimana telah diubah beberapa kali, terakhir dengan Undang-Undang Nomor 09 Tahun 2015 tentang perubahan kedua atas Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah;
 - Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian yang telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014 tentang Penerbitan Rekomendasi Penelitian;
 - Peraturan Walikota Padangsidimpuan Nomor 14/PW/2015 tentang Pendelegasian Sebagian Kewenangan Walikota Kepada Kepala Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik Daerah Kota Padangsidimpuan;
 - Surat dari Kepala Institut Agama Islam Negeri Kota Padangsidimpuan Nomor :B-905/In.14/G/TL.00/07/2018 tanggal 24 Juli 2018 perihal Rekomendasi
 - Surat dari Sekretaris Camat Padangsidimpuan Utara Kota Padangsidimpuan Nomor : 296 tanggal 01 Agustus 2018 perihal mohon izin penelitian An. Mardia Nova

MEMBERI IZIN KEPADA :

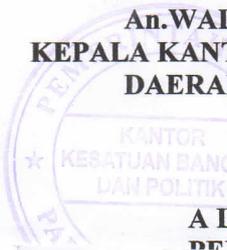
NAMA : MARDIA NOVA
NIM/ NPM : 1440200109
ALAMAT : Batang Lingkin Desa Air Gadang Kec. Pasaman Kabupaten Pasaman Barat
JUDUL PENELITIAN : “ANALISIS PENDAPATAN RITEL TRADISIONAL SEBELUM DAN SESUDAH KEBERADAAN RITEL MODERN DI KECAMATAN PADANGSIDIMPUAN UTARA ”.
LOKASI PENELITIAN : Wilayah Kerja Kecamatan Padangsidimpuan Utara
LAMA PENELITIAN : Tanggal 01 s/d 31 Agustus 2018
ANGGOTA PENELITIAN : 1 (satu) orang
PENANGGUNGJAWAB : Dr. Darwis Harahap, S.Hi, M.Si

Setelah selesai melaksanakan kegiatan penelitian dimaksud, yang bersangkutan *berkewajiban* memberikan I (satu) set laporan hasil penelitian kepada Walikota Padangsidimpuan Up. Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik Daerah Kota Padangsidimpuan.

Demikian izin penelitian ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Padangsidimpuan
Pada tanggal : 08 Agustus 2018

An. WALIKOTA PADANGSIDIMPUAN
KEPALA KANTOR KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
DAERAH KOTA PADANGSIDIMPUAN



[Signature]
ALFIAN, S.Sos. MM
PEMUDA



PEMERINTAH KOTA PADANGSIDIMPUAN KANTOR KESATUAN BANGSA DAN POLITIK DAERAH

JL. JEND. BESAR ABDUL HARIS NASUTION TELEPON (0634) 7366414 PAL IV PIJOR KOLING
PADANGSIDIMPUAN

Nomor : 070/ **102** /KKBP/2018
Sifat : Biasa
Perihal : SURAT PEMBERITAHUAN PENELITIAN

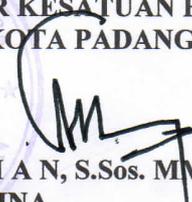
Padangsidempuan, **08** Agustus 2018
Kepada Yth,
Sdra. Camat Padangsidempuan Utara
di –
Padangsidempuan

1. Setelah membaca dan memperhatikan dari Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Institut Pendidikan Tapanuli Selatan Kota Padangsidempuan Nomor :B-905/In.14/G/TL.00/07/2018 tanggal 24 Juli 2018 perihal mohon izin penelitian An. Mardia Nova.
2. Berkenaan dengan hal tersebut di atas, KEPALA KANTOR KESATUAN BANGSA DAN POLITIK DAERAH KOTA PADANGSIDIMPUAN, memberikan Izin kepada :

NAMA : MARDIA NOVA
NIM/ NPM : 1440200109
ALAMAT : Batang Lingkin
Desa Air Gadang Kec. Pasaman Kabupaten Pasaman Barat
JUDUL PENELITIAN : “ *ANALISIS PENDAPATAN RITEL TRADISIONAL SEBELUM DAN SESUDAH KEBERADAAN RITEL MODERN DI KECAMATAN PADANGSIDIMPUAN UTARA* ”.
LOKASI PENELITIAN : Wilayah Kerja Kecamatan Padangsidempuan Utara
LAMA PENELITIAN : Tanggal 01 s/d 31 Agustus 2018
ANGGOTA PENELITIAN : 1 (satu) orang
PENANGGUNGJAWAB : Dr. Darwis Harahap, S.Hi, M.Si

3. Sehubungan dengan hal tersebut, dimohon kepada Saudara agar dapat membantu yang bersangkutan untuk terlaksananya penelitian dimaksud.
4. Kepada yang bersangkutan harus mentaati segala Peraturan dan Ketentuan hukum yang berlaku, menjaga Tata Tertib, Keamanan dan Menghindari Pernyataan/ Tulisan yang dapat menyinggung Perasaan, Menghina Agama, Bangsa, Negara dan tidak mempersoalkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 serta data/ keterangan yang diperoleh atas hasil penelitian tidak dipublikasikan dan tidak untuk dijadikan bahan menguji kebijakan Pemerintah dan setelah selesai melaksanakan kegiatan dimaksud, yang bersangkutan *berkewajiban* memberikan 1 (satu) set laporan hasil penelitian kepada Walikota Padangsidempuan Up. Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik Daerah Kota Padangsidempuan.
5. Izin Penelitian ini diberikan kepada yang bersangkutan dalam rangka pengumpulan data menyelesaikan Skripsi pada Institut Agama Islam Negeri Kota Padangsidempuan.
6. Demikian di sampaikan dengan ketentuan apabila yang bersangkutan tidak mentaati sebagaimana tersebut diatas, Izin ini dapat dicabut/ dibatalkan.

An. WALIKOTA PADANGSIDIMPUAN
KEPALA KANTOR KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
DAERAH KOTA PADANGSIDIMPUAN


ALFIAN, S.Sos. MM
PEMIRNA



PEMERINTAH KOTA PADANGSIDIMPUAN
KECAMATAN PADANGSIDIMPUAN UTARA

JALAN BAGINDA OLOAN NO. 1 TELP. 21208 PADANGSIDIMPUAN KODE POS 22718

Padangsidimpuan, 19 Oktober 2018

Nomor : 470 / 271 /2018

Sifat : Biasa

Lampiran : -

Perihal : **Pelaksanaan Penelitian**

Kepada :

Yth Kepala Institut Agama Islam Negeri

Kota Padangsidimpuan

di -

Padangsidimpuan

Menindaklanjuti surat dari Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan Syariah Nomor: B-905/In.14/G/TL.00/07/2018 tanggal 24 Juli 2018 perihal pada surat tersebut diatas di sampaikan bahwa :

Nama : MARDIA NOVA

Nim/ NPM : 1440200109

Judul Penelitian : **'Analisis Pendapatan Ritel Tradisional Sebelum dan Sesudah Keberadaan Ritel Modern Di Kecamatan Padangsidimpuan Utara'**

Lokasi Penelitian : Wilayah Kerja Kecamatan Padangsidimpuan Utara

Lama Penelitian : Tanggal 01 Agustus s/d 31 Agustus 2018

Anggota Penelitian : 1 (Satu) Orang

Telah Melaksanakan Penelitian di Kecamatan Padangsidimpuan Utara Kota Padangsidimpuan sebagai bahan Skripsi.

Demikian disampaikan untuk dipergunakan seperlunya.

CAMAT PADANGSIDIMPUAN UTARA



NASARUDDIN SIREGAR.S.sos

PEMBINA

NIP. 19650112 199009 1 001

LAMPIRAN 1

LEMBAR KUESIONER

Kepada Yth,

Bapak/Ibu/Sdr. Respdnen

di Tempat

Dengan Hormat

Bersama ini, saya mohon kesediaan bapak/ibu untuk mengisi daftar kuesioner yang diberikan. Informasi yang Bapak/Ibu berikan merupakan bantuan yang sangat berarti bagi saya dalam menyelesaikan penelitian ini.

Jawaban Bapak/Ibu tidak akan mempunyai dampak negatif terhadap jabatan atau pekerjaan Bapak/Ibu saat ini. Karena tujuan pengajuan kuesioner ini hanya untuk pengumpulan data guna keberhasilan dalam penyusunan skripsi saya yang berjudul Analisis Pendapatan Ritel Tradisional Sebelum dan Sesudah Keberadaan Ritel Modern di Kecamatan Padangsidimpuan Utara.

Demikian, kepada Bapak/Ibu yang telah bersedia menjawab pertanyaan-pertanyaan saya, saya ucapkan terimakasih.

I. Identitas Responden

Nama :
Usia :
Jenis Kelamin : laki-laki / perempuan
Alamat :
Pendidikan Terakhir :
Lama usaha :

IV. Daftar Pertanyaan

Petunjuk pengisian: pilihlah salah satu jawaban sesuai dengan toko ritel anda

8. Sejak tahun berapakah bapak/ ibu mendirikan usaha...
9. Berapakah pendapatan kotor per hari bapak/ ibu sebelum adanya ritel modern ...
10. Berapakah pendapatan kotor per hari bapak/ ibu sesudah adanya ritel modern ...
11. Bagaimana pendapatan kotor (omset) sebelum dan sesudah keberadaan ritel modern...

LAMPIRAN 2

Data Penelitian Sebelum Adanya Ritel Modern

No	Item_1	Item_2	Item_3	Item_4	Item_5	Item_6	Item_7	Total
1	4	4	3	4	4	2	4	25
2	4	4	4	2	5	5	5	29
3	4	4	4	4	4	5	5	30
4	5	5	4	4	4	5	5	32
5	4	4	5	5	4	5	5	32
6	5	5	4	5	5	4	4	32
7	4	4	5	4	2	5	4	28
8	5	5	4	5	4	5	4	32
9	4	5	5	4	4	5	4	31
10	4	5	4	4	5	5	4	31
11	5	2	5	5	3	4	4	28
12	4	4	5	5	5	5	5	33
13	4	4	5	4	4	5	4	30
14	4	4	5	4	4	2	5	28
15	5	5	4	5	5	4	4	32
16	5	5	3	5	4	4	5	31
17	4	5	4	5	4	2	4	28
18	4	4	4	4	4	5	3	28
19	5	5	2	5	4	1	5	27
20	4	5	2	4	5	4	2	26
21	5	5	5	5	4	1	3	28
22	4	5	5	5	5	4	4	32
23	5	5	5	5	5	2	5	32
24	5	5	4	5	5	4	4	32
25	2	4	5	5	5	4	5	30
26	5	5	5	4	5	2	4	30
27	4	5	5	5	4	5	5	33
28	5	5	4	4	5	5	4	32
29	5	4	4	4	4	5	5	31
30	5	4	5	5	5	2	5	31
31	4	4	4	5	4	5	5	31
32	2	3	2	2	4	2	4	19
33	5	4	5	5	5	5	5	34
34	5	5	4	5	5	5	3	32
35	4	5	4	4	4	4	4	29
36	1	1	3	3	3	3	3	17

37	2	2	2	2	2	2	4	16
38	3	3	3	3	4	4	4	24
39	2	3	3	1	1	3	3	16
40	5	5	4	4	4	2	5	29
41	5	5	4	4	5	2	4	29
42	4	4	4	5	4	3	5	29
43	4	4	5	5	5	2	4	29
44	5	4	5	5	5	1	4	29
45	5	5	4	5	5	2	5	31
46	5	4	4	5	4	5	5	32
47	5	5	5	5	5	2	4	31
48	5	4	5	4	4	2	5	29
49	4	4	2	4	5	5	4	28
50	4	5	4	5	4	5	4	31
51	5	5	4	5	5	5	5	34
52	2	2	2	4	5	3	5	23
53	4	5	5	4	5	4	4	31
54	4	4	5	5	4	5	5	32
55	5	4	4	5	4	5	4	31
56	5	5	5	4	5	4	4	32
57	4	5	5	5	4	4	5	32
58	4	4	4	5	4	2	4	27

Data Penelitian
Sesudah Adanya ritel Modern

No	Item_1	Item_2	Item_3	Item_4	Item_5	Item_6	Item_7	Total
1	4	4	4	4	4	4	5	29
2	5	2	2	2	5	4	2	22
3	2	3	4	1	4	1	1	16
4	5	1	2	2	4	4	2	20
5	4	1	1	1	5	5	1	18
6	3	2	5	1	3	4	2	20
7	4	4	5	5	5	5	5	33
8	4	4	5	3	5	4	1	26
9	3	2	3	2	5	5	1	21
10	4	1	4	5	5	3	1	23
11	3	1	3	3	5	3	2	20
12	4	2	5	3	4	4	1	23
13	4	1	5	1	1	5	2	19

14	4	4	4	3	4	4	3	26
15	4	5	2	1	2	5	2	21
16	3	3	2	2	2	1	1	14
17	4	3	4	4	4	4	4	27
18	5	2	1	2	3	2	1	16
19	3	2	2	1	5	5	1	19
20	4	1	1	2	4	4	2	18
21	2	4	1	3	5	4	2	21
22	5	5	1	1	5	3	2	22
23	5	2	2	3	5	4	1	22
24	3	1	1	2	5	5	2	19
25	3	3	1	2	4	3	1	17
26	4	2	2	2	5	4	2	21
27	2	1	1	3	4	5	5	21
28	4	3	2	2	5	4	5	25
29	2	2	1	2	5	3	4	19
30	4	2	2	2	4	4	5	23
31	3	1	1	3	5	5	4	22
32	2	2	2	2	4	5	1	18
33	3	2	1	3	5	5	2	21
34	3	1	2	2	5	5	3	21
35	2	2	1	2	5	4	2	18
36	3	1	3	3	5	4	1	20
37	2	2	2	4	5	5	2	22
38	2	5	4	2	5	4	3	25
39	3	5	4	4	5	4	2	27
40	2	2	5	2	4	5	3	23
41	3	1	3	1	5	4	2	19
42	1	1	2	5	4	5	1	19
43	4	1	3	5	5	4	2	24
44	5	2	4	1	4	5	3	24
45	5	3	4	2	5	5	2	26
46	4	4	5	5	5	5	5	33
47	3	3	2	4	3	3	3	21
48	4	5	4	5	5	5	4	32
49	4	4	4	4	5	5	1	27
50	2	1	2	1	5	4	1	16
51	4	4	4	4	4	4	3	27
52	3	1	1	2	5	4	1	17
53	4	4	3	4	4	4	4	27
54	4	4	4	4	4	5	5	30

55	2	1	1	2	5	5	1	17
56	3	2	2	2	4	4	2	19
57	4	5	4	5	5	5	5	33
58	4	3	4	4	4	4	4	27

Data Pendapatan Sebelum dan Sesudah Keberadaan Ritel Modern

No	sebelum	sesudah
1	500000	300000
2	500000	200000
3	750000	800000
4	400000	200000
5	400000	100000
6	500000	200000
7	700000	500000
8	300000	100000
9	650000	300000
10	500000	500000
11	350000	100000
12	500000	300000
13	650000	300000
14	3500000	2000000
15	500000	600000
16	400000	500000
18	500000	300000
19	3000000	2500000
20	500000	250000
21	650000	300000
22	650000	450000
23	2000000	1500000
24	250000	200000
25	2000000	1000000
25	400000	500000
26	400000	500000
27	950000	500000
28	750000	600000
29	750000	600000
30	800000	500000
31	800000	600000

32	500000	600000
33	500000	600000
34	400000	500000
35	250000	200000
36	500000	300000
37	300000	250000
38	300000	250000
39	600000	450000
40	500000	400000
41	450000	300000
42	450000	300000
43	500000	250000
44	650000	400000
45	300000	150000
46	500000	200000
47	750000	800000
48	300000	150000
49	300000	250000
50	600000	400000
51	950000	750000
52	850000	600000
53	700000	600000
54	1000000	800000
55	950000	700000
56	2000000	1000000
57	700000	500000
58	3000000	2000000

LAMPIRAN 3

**Hasil Output SPSS 23
Sebelum Adanya Ritel Modern**

Correlations

		item_1	item_2	item_3	item_4	item_5	item_6	item_7	total
item_1	Pearson Correlation	1	,687**	,415**	,595**	,428**	,041	,193	,760**
	Sig. (2-tailed)		,000	,001	,000	,001	,757	,146	,000
	N	58	58	58	58	58	58	58	58
item_2	Pearson Correlation	,687**	1	,331*	,475**	,497**	,091	,063	,717**
	Sig. (2-tailed)	,000		,011	,000	,000	,496	,637	,000
	N	58	58	58	58	58	58	58	58
item_3	Pearson Correlation	,415**	,331*	1	,466**	,207	,109	,244	,634**
	Sig. (2-tailed)	,001	,011		,000	,119	,416	,065	,000
	N	58	58	58	58	58	58	58	58
item_4	Pearson Correlation	,595**	,475**	,466**	1	,474**	,069	,279*	,751**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,607	,034	,000
	N	58	58	58	58	58	58	58	58
item_5	Pearson Correlation	,428**	,497**	,207	,474**	1	,023	,159	,610**
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,119	,000		,862	,232	,000
	N	58	58	58	58	58	58	58	58
item_6	Pearson Correlation	,041	,091	,109	,069	,023	1	,071	,426**
	Sig. (2-tailed)	,757	,496	,416	,607	,862		,599	,001
	N	58	58	58	58	58	58	58	58
item_7	Pearson Correlation	,193	,063	,244	,279*	,159	,071	1	,409**
	Sig. (2-tailed)	,146	,637	,065	,034	,232	,599		,001
	N	58	58	58	58	58	58	58	58
total	Pearson Correlation	,760**	,717**	,634**	,751**	,610**	,426**	,409**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,001	,001	
	N	58	58	58	58	58	58	58	58

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Hasil Output SPSS 23
Setelah Adanya Ritel Modern

Correlations

		item_1	item_2	item_3	item_4	item_5	item_6	item_7	total
item_1	Pearson Correlation	1	,262*	,280*	,082	,022	-,019	,138	,435*
	Sig. (2-tailed)		,047	,033	,540	,867	,885	,301	,001
	N	58	58	58	58	58	58	58	58
item_2	Pearson Correlation	,262*	1	,382**	,310*	,004	-,033	,347**	,631*
	Sig. (2-tailed)	,047		,003	,018	,976	,806	,008	,000
	N	58	58	58	58	58	58	58	58
item_3	Pearson Correlation	,280*	,382**	1	,372**	-,019	,187	,248	,668*
	Sig. (2-tailed)	,033	,003		,004	,890	,160	,061	,000
	N	58	58	58	58	58	58	58	58
item_4	Pearson Correlation	,082	,310*	,372**	1	,138	,133	,359**	,651*
	Sig. (2-tailed)	,540	,018	,004		,303	,319	,006	,000
	N	58	58	58	58	58	58	58	58
item_5	Pearson Correlation	,022	,004	-,019	,138	1	,270*	,037	,348*
	Sig. (2-tailed)	,867	,976	,890	,303		,040	,783	,008
	N	58	58	58	58	58	58	58	58
item_6	Pearson Correlation	-,019	-,033	,187	,133	,270*	1	,230	,409*
	Sig. (2-tailed)	,885	,806	,160	,319	,040		,083	,001
	N	58	58	58	58	58	58	58	58
item_7	Pearson Correlation	,138	,347**	,248	,359**	,037	,230	1	,646*
	Sig. (2-tailed)	,301	,008	,061	,006	,783	,083		,000
	N	58	58	58	58	58	58	58	58
total	Pearson Correlation	,435**	,631**	,668**	,651**	,348**	,409**	,646**	1
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,000	,000	,008	,001	,000	
	N	58	58	58	58	58	58	58	58

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Hasil Output SPSS 23
Data Pendapatan Sebelum dan Sesudah Keberadaan Ritel Modern

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
Sebelum	58	763793,10	679640,843	250000	3500000
Setelah	58	534482,76	465588,375	100000	2500000

Hasil Uji Reabilitas

Sebelum Adanya Ritel Modern

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,701	7

Hasil Uji Reabilitas

Setelah Adanya Ritel Modern

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,617	7

Hasil Uji Analisis Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
sebelum	58	16	34	29,16	4,056
sesudah	58	14	33	22,34	4,579
Valid N (listwise)	58				

Hasil Uji Wilcoxon Signed Rank Test

		Ranks		
		N	Mean Rank	Sum of Ranks
sesudah - sebelum	Negative Ranks	48 ^a	32,04	1538,00
	Positive Ranks	9 ^b	12,78	115,00
	Ties	1 ^c		
	Total	58		

a. sesudah < sebelum

b. sesudah > sebelum

c. sesudah = sebelum

Test Statistics^a

	sesudah - sebelum
Z	-5,657 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	,000

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on positive ranks.

LAMPIRAN 4

Tabel r untuk df = 51-95

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.025	0,05	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0,05	0.02	0.01	0.001
51	0.2284	0.2706	0.3188	0.3509	0.4393
52	0.2262	0.2681	0.3158	0.3477	0.4354
53	0.2241	0.2656	0.3129	0.3445	0.4317
54	0.2221	0.2632	0.3102	0.3415	0.4280
55	0.2201	0.2609	0.3074	0.3385	0.4244
56	0.2181	0.2586	0.3048	0.3357	0.4210
57	0.2162	0.2564	0.3022	0.3328	0.4176
58	0.2144	0.2542	0.2997	0.3301	0.4143
59	0.2126	0.2521	0.2972	0.3274	0.4110
60	0.2108	0.2500	0.2948	0.3248	0.4079
61	0.2091	0.2480	0.2925	0.3223	0.4048
62	0.2075	0.2461	0.2902	0.3198	0.4018
63	0.2058	0.2441	0.2880	0.3173	0.3988
64	0.2042	0.2423	0.2858	0.3150	0.3959
65	0.2027	0.2404	0.2837	0.3126	0.3931
66	0.2012	0.2387	0.2816	0.3104	0.3903
67	0.1997	0.2369	0.2796	0.3081	0.3876
68	0.1982	0.2352	0.2776	0.3060	0.3850
69	0.1968	0.2335	0.2756	0.3038	0.3823
70	0.1954	0.2319	0.2737	0.3017	0.3798
71	0.1940	0.2303	0.2718	0.2997	0.3773
72	0.1927	0.2287	0.2700	0.2977	0.3748
73	0.1914	0.2272	0.2682	0.2957	0.3724
74	0.1901	0.2257	0.2664	0.2938	0.3701
75	0.1888	0.2242	0.2647	0.2919	0.3678
76	0.1876	0.2227	0.2630	0.2900	0.3655
77	0.1864	0.2213	0.2613	0.2882	0.3633
78	0.1852	0.2199	0.2597	0.2864	0.3611
79	0.1841	0.2185	0.2581	0.2847	0.3589
80	0.1829	0.2172	0.2565	0.2830	0.3568
81	0.1818	0.2159	0.2550	0.2813	0.3547
82	0.1807	0.2146	0.2535	0.2796	0.3527
83	0.1796	0.2133	0.2520	0.2780	0.3507
84	0.1786	0.2120	0.2505	0.2764	0.3487
85	0.1775	0.2108	0.2491	0.2748	0.3468
86	0.1765	0.2096	0.2477	0.2732	0.3449
87	0.1755	0.2084	0.2463	0.2717	0.3430
88	0.1745	0.2072	0.2449	0.2702	0.3412
89	0.1735	0.2061	0.2435	0.2687	0.3393
90	0.1726	0.2050	0.2422	0.2673	0.3375
91	0.1716	0.2039	0.2409	0.2659	0.3358
92	0.1707	0.2028	0.2396	0.2645	0.3341
93	0.1698	0.2017	0.2384	0.2631	0.3323
94	0.1689	0.2006	0.2371	0.2617	0.3307
95	0.1680	0.1996	0.2359	0.2604	0.3290



