ANALISIS DAMPAK KEBERADAAN INDOMARET TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG GROSIR DAN ECERAN DI KECAMATAN SOSA KAB.PADANG LAWAS

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Oleh:

KHOSNUL HOTIMAH SIREGAR
NIM: 17 402 00300

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

PADANGSIDIMPUAN

2022

ANALISIS DAMPAK KEBERADAAN INDOMARET TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG GROSIR DAN ECERAN DI KECAMATAN SOSA KAB.PADANG LAWAS

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Oleh:

KHOSNUL HOTIMAH SIREGAR
NIM: 17 402 00300

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

PEMBIMBING I	PEMBIMBING II
Dr. Arbanur Rasyid.,M.A	Adanan Murroh Nasution, M.A
NIP.19730725199903 1 002	NIDN.210411801

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2021

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

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **KHOSNUL HOTIMAH SIREGAR**
Lampiran : 6 (Enam Eksemplar)

Padangsidimpuan, Maret 2022
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **KHOSNUL HOTIMAH SIREGAR** yang berjudul **"Analisis Dampak Keberadaan Indomaret Terhadap Pendapatan Pedagang Grosir Dan Eceran di Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas"** Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama dari Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I	**PEMBIMBING II**
Dr. Arbanur Rasyid., M.A	**Adanan Murroh Nasution., M.A**
NIP. 19730725199903 1 002	**NIDN. 210411801**

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan, saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : **KHOSNUL HOTIMAH SIREGAR**
NIM : 17 402 00300
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan. Hak Bebas Royalti Nonekslusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **"Analisis Dampak Keberadaan Indomaret terhadap Pendapatan Pedagang Grosir dan Eceran di Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas".** Dengan Hak Bebas Royalti Nonekslusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan 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 : Padangsidimpuan
Pada tanggal : 04 Maret 2022
Yang menyatakan,

KHOSNUL HOTIMAH SIREGAR
NIM. 17 402 00300

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **KHOSNUL HOTIMAH SIREGAR**
NIM : 17 402 00300
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **Analisis Dampak Keberadaan Indomaret terhadap Pendapatan Pedagang Grosir dan Eceran di Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas**

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

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

Padangsidimpuan, 04 Maret 2022
Saya yang Menyatakan,

KHOSNUL HOTIMAH SIREGAR
NIM. 17 402 00300

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

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama :**KHOSNUL HOTIMAH SIREGAR**
Nim :**17 402 00300**
Fakultas/Program Studi :**Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah**
Judul Skripsi :**Analisis Dampak Keberadaan Indomaret Terhadap Pendapatan Pedagang Grosir Dan Eceran Di Kecamatan Sosa Kab. Padang Lawas**

Ketua

Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004

Sekretaris

Nofinawati, M.A
NIP. 19821116 20110 1 003

Anggota

Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004

Nofinawati, M.A
NIP. 19821116 20110 1 003

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

Ja'far Nasution, M.E.I
NIDN. 2004088205

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah
Di : **Padangsidimpuan**
Hari/Tanggal : **Selasa, 22 Maret 2022**
Pukul : **14.00 WIB s/d 16.00 WIB**
Hasil/Nilai : **Lulus/ 71,25 (B)**
Indeks Prestasi Kumulatif : **3,38**
Predikat : **Sangat Memuaskan**

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

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : Analisis Dampak Keberadaan Indomaret Terhadap Pendapatan Pedagang Grosir Dan Eceran Di Kecamatan Sosa Kab. Padang Lawas

NAMA : KHOSNUL HOTIMAH SIREGAR
NIM : 17 402 00300

Telah Dapat Diterima untuk Memenuhi Salah Satu Tugas
dan Syarat-Syarat dalam Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidimpuan, 22 Maret 2022
Dekan,

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

ABSTRAK

NAMA : Khosnul Hotimah Siregar
NIM : 17 402 00300
JUDUL : Analisis Dampak Keberadaan Indomaret Terhadap Pendapatan Pedagang Grosir Dan Eceran Di Kecamatan Sosa Kab. Padang Lawas

Penelitian ini dilatar belakangi karena kemunculan ritel modern seperti Indomaret membuat perkembangan pedagang grosir dan eceran semakin sempit, mengakibatkan terjadinya penurunan *pendapatan pedagang grosir dan eceran di kecamatan sosa*. Sehingga adapun tujuan peneliti untuk mengetahui pendapatan pedagang grosir dan eceran sebelum adanya Indomaret di Kecamata Sosa Kabupaten padang lawas, Mengetahui pendapatan grosir dan eceran setelah adanya Indomaret.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah pembahasan tentang pengertian pasar, fungsi pasar, Macam-macam pasar, Persaingan dalam Islam, Pendapatan, Perdagangan dalam Islam, Tinjauan ekonomi Islam terhadap dampak keberadaan Indomaret.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif . subjek penelitian ini adalah pedagang grosir dan eceran yang berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti. Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. analisis data dengan cara reduksi data, penyajian data dan verifikasi. kemudian penegcekan keabsahan data.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa adanya perubahan pendapatan yang sebelum adanya Indomaret pendapatan pedagang Rp. 20.000.000 sampai Rp. 45.000.000, Namun setelah adanya Indomaret dari 6 Informan mengatakan pendapatan mereka menurun berkisar dari Rp.400.000 - Rp. 19.000.000 perbulannya tiap tiap pedagang. Dampak hadirnya Indomaret terhadap pendapatan pedagang Grosir dan Eceran di kecamatan Sosa mengalami perubahan pendapatan, Mulai dari penurunan pendapatannya, penurunan jumlah konsumennya dan juga sulit untuk memaksimalkan keuntungan dan sulit untuk mengembangkan usahanya.

Kata Kunci: Dampak, Pendapatan, Pedagang Grosir dan Eceran

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ

Assalaamu'alaikum WarahmatullahiWabarakatuh

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan hidayah-Nya yang tiada henti sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul penelitian**"Analisis Dampak Keberadaan Indomaret Terhadap Pendapatan Pedagang Grosir dan Eceran di Kecamatan Sosa Kab. Padang Lawas."** Serta tidak lupa juga shalawat dan salam senantiasa dicurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, seorang pemimpin umat yang patut dicontoh dan diteladani kepribadiaannya dan senantiasa dinantikan syafaatnya di hari Akhir.

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 penuh rasa syukur dan kerendahan hati, peneliti mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah membantu peneliti menyelesaikan skripsi ini, yaitu:

1. Bapak Dr. Muhammad Darwis Dasopang M.Ag Rektor IAIN Padangsidimpuan serta Bapak Dr. Erawadi, M.Ag Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dr. Anhar, M.A Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan, BapakDr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.SiWakil Dekan Bidang Akademik, Bapak Drs. Kamaluddin, M.Ag Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak

   Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A., selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan, Ibu Nurul Izzah, M.Si., selaku Sekretaris Prodi Ekonomi Syariah. Serta Bapak/Ibu dosen dan juga staf di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang telah memberikan ilmu pengetahuan, dorongan dan masukan kepada peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padansidimpuan.
4. Bapak Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A., selaku Pembimbing I dan Bapak Adanan Murroh Nasution, M.A., selaku Pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak Kepala Perpustakaan serta Pegawai Perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi Ini.
6. Teristimewa kepada keluarga tercinta Ayahanda Sar'ain Siregar dan Ibunda tercinta Dahliana Daulay, yang telah memberikan curahan kasih sayang yang tiada hentinya. Memberikan dukungan moral dan materil demi kesuksesan studi sampai saat ini. Memberikan do'a yang tiada hentinya serta perjuangan

yang tiada mengenal lelah untuk pendidikan peneliti. Terimakasih doa dari kakak serta adikku (Desianna siregar, Nirwana Siregar, Sepriana Siregar, Mariana Siregar, Saima Putri Siregar) serta adikku Intan Sari Siregar dan M. Aswan Siregar, M. Aswin Siregar, dan Semua Keponakanpeneliti, (khusunya Mutia, Gina dan Shanum Harahap)yang memberikan doa serta motivasi kepada peneliti.

7. Terimakasih juga kepada teman-teman keluarga besar Mb-4 angkatan 2017 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E dan semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita.
8. Teruntuk sahabat peneliti, sahabat Lasdianni Siregar, sahabat Ida Fatma, sahabat Eka Pebriana Siregar, sahabat KKL, Sahabat Magang, serta teman-teman seperjuangan saya Kos putri, terimakasih doa serta dukungan dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Untuk rekan-rekan peneliti, yang tidak bisa saya ucapkan satu persatu. Terimakasih doa dan dukungannya selama ini.
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.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang jauh lebih baik atas amal kebaikan yang telah diberikan kepada peneliti. Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tidak terhingga kepada Allah SWT, karena atas karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Harapan

peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. Amin yarabbalalamin.

Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada diri peneliti. Peneliti juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu peneliti sangat mengharapkan kritikdan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Padangsidimpuan, November 2021

Peneliti,

KHOSNUL HOTIMAH SIREGAR
NIM. 17 402 00300

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan

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

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ṡa	ṡ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	żal	ż	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	ṣad	ṣ	Es(dengan titik 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

B. Vokal

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

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَـ	fatḥah	A	A
ـِـ	Kasrah	I	I
ـُـوْ	ḍommah	U	U

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....يْ	fatḥah dan ya	Ai	a dan i
وْ	fatḥah dan wau	Au	a dan u

3. Maddah adalah vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
....ا ....َ..ى..َ	fatḥah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
...ى..ِ	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
....وُ	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

C. Ta Mar butah

Transliterasi untuk *tamar butah* ada dua:

1. *Ta Mar butah* hidupyaitu*Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fatḥah, kasrah, dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.
2. *Ta Mar butah* mati yaitu *TaMar butah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

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

D. *Syaddah (Tasydid)*

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

E. Kata Sandang

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

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

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

F. 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, iatidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

G. Penulisan Kata

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

H. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikutif 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 capital tidak dipergunakan.

I. 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*, Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, 2003.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING

SURAT KETERANGAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

ABSTRAK i

KATA PENGANTAR ii

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN vi

DAFTAR ISI..... xi

DAFTAR LAMPIRAN xiii

BAB I PENDAHULUAN..... 1

A. Latar Belakang Masalah..... 1
B. Batasan Masalah..... 5
C. Rumusan Masalah 6
D. Tujuan Penelitian 6
E. Kegunaan Penelitian..... 6
F. Sistematika Pembahasan 7

BAB II LANDASAN TEORI 9

A. Pengertian Dampak 9
B. Indomaret 10
   1. Pengertian Indomaret 10
   2. Sejarah Indomaret 10
   3. Produk-Produk Indomaret 12
   4. Penetapan Harga Indomaret 12
   5. Promosi Indomaret 13

C. Toko Grosir Dan Eceran 14
   1. Pengertian Toko Grosir Dan Eceran 14
   2. Sejarah Toko Grosir Dan Eceran 15
   3. Ciri-Ciri Toko Grosir Dan Eceran 17
   4. Prinsip-Prinsip Pengelolahan Toko Grosir Dan Eceran..... 19

D. Pendapatan 19
   1. Pengertian Pendapatan 19
   2. Sumber-Sumber Pendapatan 21
   3. Jenis-Jenis Pendapatan 22
   4. Pedagang Grosir dan Eceran 23

5. Pendapatan Dalam Ekonomi Islam 24
6. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan..... 24
7. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Grosir Dan Eceran..... 25
8. Omset Dagang..... 26
9. Usaha Kecil Dan Menengah..... 27
10. Kelebihan Dan Kelemahan Indomaret Dan Toko Grosir Dan Eceran..... 28

E. Dampak Indomaret Terhadap Grosir Dan Eceran 30
F. Perdagangan Dalam Islam..... 30
G. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Dampak Keberadaan Indomaret.. 33
H. Penelitian Terdahulu 37

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi Dan Waktu Penelitian 43
B. Jenis Penelitian 43
C. Subjek Penelitian 44
D. Sumber Data Penelitian 44
E. Teknik Pengumpulan Data..... 45
F. Teknik Analisis Data..... 46
G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data 47

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian Pedagang Grosir Dan Eceran..... 49
B. Pembahasan Dan Hasil Penelitian 54
C. Pembahasan..... 60
D. Keterbatasan Penelitian..... 61

BAB V

A. Kesimpulan 63
B. Saran 63

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Foto Perkantoran Badan Pengelolaan Keuangan dan Pendapatan Aset Daerah
Lampiran 2 : Foto Bersama Bapak Bendahara Badan Pengelolaan Keuangan dan Pendapatan Aset Daerah
Lampiran 3 : Foto Bersama Bapak Sekretaris Badan Pengelolaan Keuangan dan Pendapatan Aset Daerah
Lampiran 4 : Foto peneliti di Perkantoran Badan Pengelolaan Keuangan dan Pendapan Aset Daerah

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indomaret adalah salah satu jaringan minimarket di indonesia yang menyediakan kebutuhan pokok dankebutuhan sehari-hari dengan luas penjualan kurang dari 200 M. Awal terbentuknya perusahaan ini dimulai dari sebuah toko indomaret yang menyediakan kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari yang pertama kali dibuka pada tahun 1987. PT. Indomarco prismatama mulai memperkenalkan sistem kemitraan kepemilikan dan pengelolaan gerai dengan cara waralaba dan mengembangkan bisnis gerai waralaba pertama di indonesia. Pada Mei 2003, sistem waralaba telah terbukti keberhasilannya dengan diperolehnya penghargaan dari presiden republik indonesia saat itu yaitu presiden Megawati Soekarno Putri sebagai perusahaan waralaba nasional 2003, hingga september 2010.[1]

Penyebaran usaha Indomaret atauritel modern ini pada perkembangannya sudah mencapai daerah-daerah pinggiran dengan dominasi pemain-pemain franchise mapan. Lembaga riset Nielsen mencatat, pertumbuhan minimarket sepanjang 2010 meningkat 42 persen dibanding tahun sebelumnya. Saat ini di seluruh Indonesia minimarket nyaris menembus angka 17 ribu.Pertumbuhan pesat minimarket Indomaret ini dipicu pola konsumsi konsumen yang mengurangi intensitas belanja di pasar modern (modern trade).[2]

[1]Amy Wulandari, "Bisnis Waralaba Indomaret Prespektif Ekonomi Islam," *Jurnal Studi Keislaman* Vol. 2, No. 1 (January 1, 2021): hlm. 23.

[2]Sugiarta, *Manajemen BisnisRitel* (Yogyakarta, 2011), hlm. 96.

Pertumbuhan Indomaret hingga ke daerah-daerah merupakan bentuk dari kemajuan perekonomian Indonesia secara makro, dan juga berdampak positif dalam mengurangi jumlah pengangguran dengan membuka banyak kesempatan kerja. Namun disisi lain, gairah ekonomi itu ternyata memicu keresahan dikalangan pelaku UKM khususnya pedagang Eceran yang sekitaran lokasi usahanya terdapat indomaret.[3]

penyebaran Indomaret pada satu sisi memiliki dampak yang positif, hal ini membuktikan adanya pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi dan menciptakan investasi, namun di sisi lain hal ini dapat menyebabkan kelesuan para pedagang kecil kios tradisional. Kehadiran pasar modern tersebut telah memunculkan iklim persaingan yang tidak sehat yang merugikan pedagang kios kecil. Tidak menutup kemungkinan, kondisi yang timpang tersebut juga berpotensi menumbuhkan benih-benih kecemburuan sosial diantara para pelaku perdagangan.[4]

Pertarungan sengit yang terjadi antara pasar modern dan pasar tradisional ini merupakan fenomena yang tidak asing lagi bagikita, apalagi pada zaman era globalisasi dan perkembangan ilmu pengetahuan yang semakin pesat. Karena itu, pemerintah perlu mengambil tindakan cepat untuk memproteksi semaksimal mungkin keberadaan pasar modern terhadap pasar tradisional yang semakin terhimpit dan mencekik para pelaku pasar tradisional. Kemudian meningkatnya pertumbuhan swalayan Indomaret tahun ini..

---

[3]Rahma Iryanti, *Pengembangan Sektor Informal Sebagai Alternatif Kesempatan Kerja Produktif* (Jakarta: UII Press, 2003), hlm. 16.

[4]MelitaIffah, Fauzul Rizal Sutikno, and Nindya Sari, "PengaruhToko Modern TerhadapToko Usaha Kecil SkalaLingkungan," *Jurnal Tata Kota Dan Daerah* Vol. 3, No. 1 (July 2011): hlm. 55-56.

Padang lawas merupakan kabupaten yang secara pembangunan mengalami peningkatan dalam kurun waktu 3 tahun terakhir, Kehadiran Indomaret di Padang Lawas mengalami perkembangan yang pesat pada tahun2018, dan pada saat tahun 2018 berdirinya Indomaret di Desa Pasar Ujung Batu dan desa Aek Tinga Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas.

Bisnis Grosir dan Eceren yang kini popular disebut dengan bisnis ritel, merupakan bisnis yang orang dan member banyak keuntungan bagi sementara orang lain. Pada saat krisis moneter melanda Indonesia di akhir tahun 1997, yang kemudian berkembangan menjadi krisis ekonomi, perekonomian Indonesia banyak tertolong dengan bisnis grosir dan eceren. Dibanyak negara, termasuk negara-negara terkemuka seperti Prancis, Inggris, dan AS, bisnis Grosir dan Eceran merupakan salah satu keuntungan besar.[5] Sebagaimana kita ketahui bahwa persaingan bisnis merupakan konsekuensi dari pada para pelaku usaha, tidak terkecuali pedagang ritel di Indonesia. Persaingan bisnis ritel ini membelah menjadi dua blok, yang pertama blok ritel tradisional yang secara langsung diwakili oleh toko Grosir dan Eceran serta yang kedua adalah ritel modern yang di wakili minimarket seperti Indomart, Alfamart, Yomartdan lain sebagainya.[6]

Penyebab terjadinya persaingan antara pedagang Grosir dan Eceran dengan Indomaret adalah karena memiliki kesamaan dalam menjual produk kebutuhan sehari hari, hanya model pelayanan dan fasilitas yang berbeda, Indomaret menerapkan sistem dimana pembeli mengambil sendiiri barang yang ia

[5]EndiSarwoko,"DampakKeberadaanPasar Modern TerhadapKinerjaPedagangPasar Tradisional di Wilayah Kabupaten Malang" Vol. 4, No. 2 (June 2008): hlm. 98.

[6]SuryadiPrawirosentono, *PengantarBisnis Modern* (Jakarta: PT. BumiAksara, 2002), hlm. 3.

butuhkan dari rak-rak dagangan dan membayarnya di kasir. Berbeda dengan grosir atau eceran yang kebanyakan masih bersifat tradisional, dimana pembeli tidak bisa mengambil barangnya sendiri karena rak dan toko yang belum modern menjadi pembatas antara penjual dengan pembeli, perbedaan ini menjadikan keunggulan bagi indomaret sebagai ritel modern.

Pedagang Eceran (retail) merupakan salah satu kegiatan sektor informal dibidang perdagangan yang sangat strategis di indonesia. Besarnya kegiatan retail baik yang skala besar maupun kecil mulai mudah dijumpai di setiap penjuru kota/kabupaten,baik dikawasan tengah kota maupun dipinggiran kota besar di indonesia. Tingginya pertumbuhan penduduk diperkotaan menyebabkan berkurangnya lapangan pekerjaan di bidang formal. Hal inilah yang menyebabkan kegiatan sektor informal untuk dijadikan sebagai alternatif lahan mata pencarian bagi masyarakat.[7]

Sebelumnya peneliti telah melakukan observasi langsung ke lapangan sebelum melakukan wawancara dengan pedagang Grosir dan Eceran. Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan, bahwa menurut ibu Nasmi Seorang pedagang grosir eceranyang berdekatan dengan indomaret mengatakan semenjak adanya indomaret pendapatan mereka mengalami penurunan. Ibu Yanti yang biasanya berjualan menghasilkan pendapatan Rp. 45.000.000/bulan. maka semenjak adanya indomaret hanya mendapatkan pendapatan penghasilan sekitar Rp. 25.500.000/bulan.[8]

---

[7]David Cardova, *StrategiKomunikasi Pembangunan dalamPenataanPedagang Kaki Lima* (Surabaya: Jl. Kebonsari Tengah, 2020), hlm. 35.

[8]Wawancara dengan Ibu Yanti, sebagai pedagang Grosir, 29 Agustus 2021.

Pendapat yang sama juga dikemukakan oleh Bapak Roni beliau mengatakan bahwa sebelumya adanya indomaret beliau bisa mendapatkan penghasilan sekitar Rp. 36.000.000/bulan, namun sesudah adanya Indomaret beliau hanya mendapatkan pendapatan sekitar Rp. 22.500.000/bulan. Dari hasil survey diatas jelas terlihat bahwa Indomaret berdampak negatif bagi pendapatan pedagang Grosir dan Eceran di Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas.[9]

Hal tersebut diatas semakin membuat terpuruknya omset pedagang Grosir dan Eceran yang hanya menawarkan barang sesuai dengan harga biasa. gerai Indomaret juga melakukan inovasi terhadap fitur-fitur perbelanjaan yakni dengan menjual pulsa elektronik dan galon air mineral. Sehingga membuat keinginan masyarakat sangat kuat dalam melakukan kegiatan belanja digerai Indomaret, karena alasan kenyamanan kemudahan serta banyak fitur serta promo yang ditawarkan. Dari beberapa permasalahan tersebut peneliti tertarik untuk mengambil judul "**Analisis Dampak Keberadaan Indomaret Terhadap Pendapatan Pedagang Grosir dan Eceran Di Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas"** menjadi sebuah bentuk skripsi.

B. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas diketahui banyak faktor yang mempengaruhi tumbuh kembang suatu usaha kelontong atau grosir salah satunya pedagang ritel seperti Indomaret. Agar tidak terlalu luas dan terfokus pada tujuan dan manfaat penelitian maka sasaran penelitian yaitu usaha pedagang Eceran

[9]Wawancara dengan Bapak Roni sebagai pedagang Grosir,29 Agustus 2021

diwilayah kecamatan Sosa tepatnya di Desa Pasar Ujung Batu dan Desa Aek Tinga.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan di atas maka yang menjadi rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pendapatan pedagang Grosir dan Eceran sebelum adanya Indomaret di Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas?
2. Bagaimana pendapatan pedagang Grosir dan Eceran sesudah adanya Indomaret di Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pendapatan pedagang Grosir dan Eceran Sebelum adanya Indomaret di Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas.
2. Untuk mengetahui pendapatan Grosir dan Eceran setelah adanya Indomeret di Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas.

E. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa kegunaan, baik kegunaan secara teoritis maupun kegunaan secara praktis antara lain:

1. Kegunaan Teoritis
   a. Hasil penelitian ini dapat menjadi bahan referensi penelitian dibidang Ekonomi khususnya Ekonomi Syariah dalam pendapatan pedagang Grosir dan Eceran.
   b. Bagi literatur, sebagai bahan informasi tentang pendapatan pedagang Grosir dan Eceran.

c. Hasil penelitian dapat memberikan bukti empiris tentang dan konfirmasi konsistensi tentang penelitian khususnya.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat menambah wawasan dan kemampuan berpikir mengenai dampak keberadaan Indomaret terhadap pendapatan pedang Grosir dan Eceran di Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas. Dan semoga penelitian ini dapat menambah pengetahuan terhadap penelitian berikutnya.

b. Bagi Institut PerguruanTinggi

Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menambah referensi bagi peneliti selanjutnya mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) pada khususnya mahasiswa/I jurusan Ekonomi syariah dan juga sebagai bahan bacaan dalam menyelesaikan tugas yang terkait dalam hal ini.

c. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan berguna bagi pengembangan Ilmu pengetahuan mengenai peningkatan pendapatan penjualan pada para penjual sembako tentang dampak keberadaan Indomaret

F. Sistematika Penulisan

Rangkaian penulisan skripsi ini disusun dengan menggunakan uraian yang sistematis untuk mempermudah proses pengkajian dan perubahan terhadap persoalan yang ada. Adapun wujud dari susunan sistematikannya adalah sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu, kerangka teori, metodologi penelitian.

Bab II LandasanTeori Terdiri dari Pengertian dampak, pengertian Indomaret, sejarah Indomaret, toko Grosir dan Eceran, sejarah toko Grosir dan Eceran, ciri-ciri toko Grosir dan Eceran, prinsip-prinsip pengelolaan toko Grosir dan Eceran, pendapatan pedagang, sumber pendapatan, jenis-jenis pendapatan, faktor yang mempengaruhi pedagang Grosir dan Eceran, dampak Indomaret terhadap pedagang Grosir dan Eceran tinjauan Ekonomi Islam terhadap dampak keberadaan Indomaret.

Bab III Metodologi PenelitianTerdiri dari lokasi dan waktu penelitian, jenis dan metode penelitian, sumber data, teknik analisis data, observasi, wawancara.

Bab IV Pembahasan Dan Hasil Penelitian Meliputi temuan umum dan khusus yang disertai dengan pembahasan hasil penelitian.

Bab V Penutup Terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II
LANDASAN TEORI

A. Pengertian Dampak

Pengertian dampak menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang atau benda) yang ikut membentuk watak kepercayaan, atau perbuatan seseorang.[10]

Sedangkan Menurut Kamus Indonesia – Inggris, dampak merupakan suatu benturan atau pengaruh yang kuat (baik negatif maupun positif) antara dua benda atau manusia sehingga meneyebabkan perubahan yang berarti pada momentum atau sistem yang berbenturan tersebut. Pengertian dampak lainnya adalah sesuatu yang merupakan akhir atau hasil suatu peristiwa (perbuatan atai keputusan).[11]

Pengertian dampak adalah sebagai berikut :

1. Daya yang menyebabkan sesuatu terjadi
2. Sesuatu yang dapat membentuk atau mengubah sesuatu yang lain
3. Tunduk atau mengikuti karena kuasa atau kekuatan orang lain

Dari pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa dampak merupakan suatu daya yang dapat membentuk atau mengubah sesuatu yang lain. Maka pengertian dampak dari ritel modren terhadap kesejahteraan pedagang pasar tradisional dapat diartikan daya yang dapat merubah keberlangsungan yang bisa terjadi di pasar tradisional, baik dari segi pendapatan, penjualan, dan lain sebagainya.

---

[10] *Kamus Besar Bahasa Indonesia*,(Jakarta : 2001), h. 849

[11] YS Gunadi , *Himpunan Istilah Komunitas*,(jakarta: PT. Gramedia Indonesia, 1998), h.85.

B. Indomaret

1. Pengertian Indomaret

Indomaret merupakan jaringan minimarket yang menyediakan kebutuhan pokok sehari-hari denga n luas area penjualan kurang dari 200 m2. Toko pertama dengan nama indomart dibuka di Ancol, Jakarta Utara, pada tanggal 20 Juni 1988, dikelola oleh PT Indomarko prismatama. Tahun 1997 perusahaan mengembangkan bisnis gerai waralaba pertama di Indonesia, setelah memiliki lebih dari 230 gerai. Dengan rincian 60% gerai adalah milik sendiri dan sisanya waralaba milik masyarakat, sampai dengan Juni Tahun 2021, jumlah gerai sebanyak 18.939 gerai. Mitra usaha waralaba ini meliputi koperasi, badan usaha dan perorangan. Indomaret tersebar merata dari sumatra Batam, Jawa, Madura, Bali,NTB, Kalimantan, Sulawesi dan Maluku, Motto perusahaan adalah Mudah dan Hemat.

2. Sejarah Indomaret

Berawal dari pemikiran pemuda untuk mempermudah penyediaan kebutuhan pokok sehari-hari karyawan, maka pada tahun 1988 didirikanlah sebuah gerai yang diberi nama Indomaret. Sejalan pengembangan operasional toko, perusahaan tertarik untuk lebih mendalami dan memahami berbagai kebutuhan dan perilaku konsumen dalam berbelanja guna mengakomodasi tujuan tersebut, beberapa orang karyawan ditugaskan untuk mengamati dan meneliti perilaku belanja masyarakat. Kesimpulan yang di dapat adalah bahwa masyarakat cenderung memilih belanja di gerai modern berdasarkan alasan

kelengkapan pilihan produk yang berkualitas, harga yang pasti dan bersaing, serta suasana yang nyaman.

Berbekal pengetahuan mengenai kebutuhan konsumen, keterampilan pengoperasian toko dan pergeseran perilaku belanja masyarakat ke gerai modern, maka terbit keinginan lihur untuk mengabdi lebih jauh bagi nusa dan bangsa. Niat ini di wujudkan dengan mendirikan indomaret, dengan badan hukum PT. Indomareco prismatama yang memiliki visi " menjadi jaringan ritel yang unggul "serta moto"mudah dan hemat."

Pada mulanya Indomaret membentuk konsep penyelenggaraan gerai yang berlokasi di dekatb hunian konsumen, menyediakan berbagai kebutuhan pokok maupun kebutuhan sehari-hari, melayani masyarakat umum yang bersifat majemuk, serta memiliki luas toko sekitar 200 m2.

Seiring dengan perjalanan waktu dan kebutuhan pasar, Indomaret terus menambah gerai di berbagai kawasan perumahan, perkantoran, niaga, wisata dan apartemen. Dalan hal ini terjadilah proses pembelajaran untuk pengoperasian suatu jaringan retail yang berskala besar, lengkap dengan berbagai pengalaman yang kompleks dan bervariasi.

Konsep bisnis waralaba Indomaret adalah yang pertama dan merupakan pelopor di bidang minimarket di Indinesia. Sambutan masyarakat ternyatasangat positif, terbukti dengan peningkatan jumlah terwaralaba Indomaret dari waktu ke waktu. Konsep waralaba juga diakui oleh pemerintah melalui penghargaan yang diberikan kepada Indomaret selaku "perusahaan waralaba unggul 2003".penghargaan semacam ini adalah yang pertama kali

diberikan kepada perusahaan minimarket di Indonesia dan sampai saat ini hanya Indomaret yang menerimannya.

Indomaret berkembang pesat dengan jumlah gerai pada desember 2021 mencapai 19.561 gerai. Sebagaimana besar pasokan barang dagangan untuk seluruh gerai berasal dari 39 pusat distribusi Indomaret yang menyediakan lebih dari 5.000 jenis produk , kini keberadaan Indomaret makin diperkuat dengan kehadiran indogrosir, anak perusahaan dengan konsep perkulakan.

3. Produk-produk Indomaret

Barang barang yang dijual di Indomaret biasanya adalah barang barang kebutuhan sehari hari.Seperti bahan makanan, minuman, dan barang kebutuhan seperti tissue dan lain sebagainya.

4. Penetapan Harga Indomaret

Terdapat dua strategi penerapan harga pada sebuah toko Indomaret yaitu penerapan harga tinggi atau rendah (*high/low pricing*-HLP) dan penetaan harga rendah (*everyday low pricing*-EDLP).Strategi penetapan harga HLP lebih menitikberatkan kepada peningkatan frekuuensi kunjungan konsumen ke toko minimarket dengan adanya penerapan harga diskon untuk produk tertentu. Biasanya harga diskon diberikan untuk produk yang memiliki pangsa pasar luas pada konsumen. Strategi EDLP menitikberatkan kepada peningkatan pendapatan per unit barang. Dengan harga yang lebih murah dari harga normal maka dengan strategi EDLP kemungkinan pemerataan penjualan barang per unit akan lebih tinggi.

5. Promosi Indomaret

Tipe promosi untuk bisnis ritel berdasarkan cakupan dan jangkauannya dibedakan menjadi dua, yaitu :

a. Promosi menggunakan media iklan

Promosi dengan menggunakan media iklan tentu saja sangat efektif digunakan untuk menjangkau masyarakat luas.Media promosi yang digunakan saat ini pun beragam, mulai dari media cetak, radio, televisi, internet, dan juga media sosial. Penggunaan internet dan media sosial saat ini dinilai paling tepat, dengan berbagai kelebihannya antara lain : murah, sasaran pasar yang dapat kita tentukan, misalnya batasan usia, jenis kelamin, profesi, hingga jangkauan lokasi iklan hingga beberapa radius saja dari toko/minimarket kita. Selain itu media internet dapat memperikan report yang jelas dari hasil iklan kita, sebagai contoh berapa jumlah orang yang melihat iklan kita, berapa orang yang memfollow, dan lain sebagainya.

b. Promosi dalam toko/minimarket (instore promotion)

Promosi dalam toko merupakan promosi yang berlangsung secara teragenda untuk melakukan refresh (penyegaran) dinamika toko. Promosi ini mencakup area yang sempit dan dilakukan dengan tujuan untuk memperkuat loyalitas pelanggan.

C. Toko Grosir dan Eceran

1. Pengertian Toko Grosir dan Eceran

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, grosir adalah pedagang yang menjual barang dalam jumlah besar.[12]Grosir adalah salah satu saluran distribusi setelah distributor, atau setelah subdistributor. Grosir adalah penjualan barang secara besar kepada pengecer. Perdagangan besar (grosiran) mencakup semua hal yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa kepada orang-orang yang membelinya untuk dijual kembali atau untuk penggunaan bisnis. Perdagangan besar atau Grosir tidak termasuk produsen dan petani karena keduanya terutama terlibat dalam produksi dan tidak mencakup pengecer.[13]

Menurut Tjiptono, Pedagang eceran (retailing) merupakan semua kegiatan penjualan barang dan jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk pemakaian pribadi dan rumah tangga, bukan untuk keperluan bisnis.[14] Pedagang eceran juga diartikan sebagai suatu kegiatan menjual barang dan jasa kepada konsumen akhir. Ini merupakan mata rantai terakhir dalam penyaluran barang danjasa. Penjualan eceran sanngat penting artinya bagi produsen karena produsendapat memperoleh informasi berharga tentang produknya sedangkan bagi konsumen penjualan eceran ini sangat menguntungkan karena tidak perlubersusah payah untuk mendapatkan produk atau barang yang mereka inginkan.

---

[12]Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *KamusBesar BahasaIndonesia*, (Jakarta; Balai Pustaka, 1988), h. 362

[13]Anas Ismail, "*Peran Value Chain Pada Pedagang Grosir Dalam Hubungannya Strategi Pemasaran,* (Jurnal Manajemen dan Bisnis, Vol. 17, Nomor 1, Juni 2013), h. 1-8

[14]Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, h.191

2. Sejarah Toko Grosir dan Eceran

Pasar ritel sudah ada sejak zaman kuno.Bukti arkeologis untuk perdagangan, mungkin melibatkan sistem barter, sudah ada sejak lebih dari 10.000 tahun yang lalu.Seiring perkembangan peradaban, barter diganti dengan perdagangan eceran yang melibatkan koin. Jual beli diperkirakan telah muncul di Asia Kecil (Turki modern) sekitar milenium ke-7 SM. Di Yunani kuno pasar yang dioperasikan di dalamagora, ruang terbuka di mana pada hari-hari pasar, barang-barang dipajang di atas tikar atau warung sementara. Di Roma kuno, perdagangan terjadi di forum. Forum Romawi bisa dibilang contoh paling awal dari front toko ritel permanen.

Sejak awal 200 SM, pengemasan dan pencitraan merek China digunakan untuk menandai keluarga, nama tempat dan kualitas produk, dan penggunaan pencitraan merek produk yang diberlakukan pemerintah digunakan antara tahun 600 dan 900 M. Eckhart dan Bengtsson berpendapat bahwa selama Dinasti Song (960-1127), masyarakat Cina mengembangkan budaya konsumeris, di mana tingkat konsumsi yang tinggi dapat dicapai oleh berbagai macam konsumen biasa daripada hanya kalangan elit.

Di kota-kota yang lebih padat penduduknya, sejumlah kecil toko mulai muncul pada abad ke-13. Di luar kota-kota besar, sebagian besar pembelian barang habis pakai dilakukan melalui pasar atau pameran.Pasar-tempat tampaknya muncul secara independen di luar Eropa. Itu Bazar besar besaran di Istanbul sering disebut sebagai pasar yang terus beroperasi tertua di dunia; pembangunannya dimulai pada 1455.Para penjajah Spanyol menulis dengan

gemilang tentang pasar di Amerika. Pada abad ke-15, file Mexika pasar Tlatelolco adalah yang terbesar di semua Amerika.[15]

Pada abad ke-17, toko-toko permanen dengan jam perdagangan yang lebih teratur mulai menggantikan pasar dan pameran sebagai gerai ritel utama. Pemilik toko provinsi aktif di hampir setiap kota pasar Inggris. Seiring bertambahnya jumlah toko, mereka mengalami transformasi. Pernak-pernik toko modern, yang sama sekali tidak ada di toko abad keenam belas dan awal abad ketujuh belas, secara bertahap membuka jalan untuk interior toko dan etalase toko yang lebih akrab bagi pembeli modern. Sebelum abad kedelapan belas, toko ritel biasa tidak memiliki meja, etalase, kursi, cermin, ruang ganti, dll.Namun, kesempatan bagi pelanggan untuk melihat-lihat barang dagangan, menyentuh dan merasakan produk mulai tersedia, dengan inovasi ritel dari akhir abad ke-17 dan awal abad ke-18.

Pada akhir abad kedelapan belas, pusat perbelanjaan besar mulai bermunculan di seluruh Eropa dan di Antipodes.Arcade perbelanjaan mengacu pada ruang multi-vendor, yang beroperasi di bawah atap tertutup.Biasanya, atap dibuat dari kaca untuk memungkinkan cahaya alami dan mengurangi kebutuhan lilin atau penerangan listrik. Beberapa contoh arcade perbelanjaan paling awal muncul di Paris, karena kurangnya trotoar untuk pejalan kaki. Sementara arcade adalah wilayah burjuasi, jenis usaha ritel baru muncul untuk melayani kebutuhan pekerja miskin. Jhon stuart mill menulis tentang

[15]Anas Ismail, "*Peran Value Chain Pada Pedagang Grosir*, h. 1-8

kebangkitan kooperatif toko ritel, yang dia saksikan secara langsung pada pertengahan abad kesembilan belas.

Saat abad ke-21 mulai terbentuk, beberapa indikasi menunjukkan bahwa toko ritel besar mengalami tekanan yang meningkat dari model penjualan online dan bahwa pengurangan ukuran toko terbukti.Di bawah persaingan seperti itu dan masalah lain seperti hutang bisnis, telah terjadi gangguan bisnis yang disebut kiamat ritel dalam beberapa tahun terakhir di mana beberapa bisnis ritel, terutama di Amerika Utara, secara drastis mengurangi jumlah toko mereka, atau gulung tikar sepenuhnya.[16]

3. Ciri-ciri Toko Grosir dan Eceran

Grosir dan eceran adalah dua pengaturan distribusi yang merupakan bagian utama dari rantai pasokan. Ketika barang diproduksi, dan dijual dalam jumlah besar (grosir) kepada pedagang besar yang selanjutnya menjualnya ke pengecer yang akhirnya menjualnya kepada pelanggan akhir (ritel).Untuk lebih mudah memahami, berikut kami menguraikan perbedaan ciri-ciri mendasar antara perdagangan grosir dan eceran:

a. Grosir berarti penjualan barang dalam jumlah banyak, dengan harga “murah”. Bisnis menjual barang kepada konsumen akhir dalam lot kecil dengan untung dikenal sebagai Ritel.
b. Wholesale menciptakan hubungan antara produsen dan pengecer sedangkan Retail menciptakan hubungan antara grosir dan pelanggan.

[16]https://id.wikinew.wiki/wiki/Retail/Sejarah-Toko-Eceran-dan -Grosir/ diakses pada tanggal 01 Agustus 2021

c. Ada perbedaan besar antara harga grosir dan eceran dari komoditas tertentu, yaitu harga grosir selalu lebih rendah dari harga eceran.
d. Dalam bisnis grosir, tidak ada persyaratan seni menjual barang yang merupakan keharusan dalam hal bisnis ritel.
e. Ukuran bisnis grosir lebih besar daripada bisnis ritel.
f. Dalam bisnis ritel, pemilik toko ritel dapat memilih barang secara bebas yang tidak mungkin dilakukan dalam bisnis grosir karena barang tersebut harus dibeli dalam jumlah besar.
g. Dalam bisnis grosir, persyaratan modal lebih tinggi daripada di bisnis ritel.
h. Lokasi sangat penting dalam ritel, tetapi dalam grosir, lokasi tidak menjadi masalah sama sekali.
i. Saat menjual barang secara eceran, penampilan toko dan tampilan barang harus bagus untuk menarik lebih banyak pelanggan. Namun, dalam grosir, tidak ada kebutuhan semacam itu.
j. Tidak ada persyaratan beriklan di grosir tetapi bisnis ritel membutuhkan iklan untuk menarik perhatian pelanggan.

Dalam proses pengolahan bahan baku menjadi barang jadi merupakan suatu proses yang panjang. Ada begitu banyak bagian yang terlibat dari pembelian bahan baku hingga produksi dan akhirnya jadilah sebuah produk yang dapat kita dapatkan di toko ritel. Dalam usaha grosir, persaingan ringan

dapat dilihat, tetapi dalam ritel, ada persaingan ketat, sehingga sangat penting untuk mempertahankan dan selalu mendapatkan pelanggan baru.[17]

4. Prinsip-prinsip Pengelolaan Toko Grosir dan Eceran

a. Menyediakan produk-produk yang berkualitas baik dengan harga yang pantas dan bersaing.

b. Memberikan pelayanan dengan menyediakan tempat belanja yang nyaman, mudah dicapai, dan fasilitas yang baik (parkir dan lain sebagainya)

c. Melaksanakan manajemen yang sehat sehingga karier toko swalayan dapat berkembang dengan baik

D. Pendapatan Pedagang

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan jumlah uang yang didapat atau diterima oleh perusahaan dari suatu aktivitasnya, hampir semua dari penjualan produk ataupun jasa kepada pelanggan.Untuk investor, pendapatan tidak seberapa penting dibanding dengan keuntungan yang merupakan jumlah dari uang yang telah diterima setelah dikurangi pengerluaran.[18]

Pendapatan adalah total penerimaan uang (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga selama periode tertentu. Pendapatan merupakan konsep flow. Berdasarkan kamus bahasa indonesia pendapatan adalah hasil kerja usaha dan sebagainnya. Sedangkan dalam kamus manajemen,pendapatan adalah uang yang diterima oleh perorangan,

[17]https://id.wikinew.wiki/wiki/Retail/Sejarah-Toko-Eceran-dan -Grosir/ diakses pada tanggal 24 Maret 2022

[18]Soemarso S.R *Akuntansi Suatu Pengantar*.*Edisi Lima*, (Jakarta: Salemba Empat 2009), h.54

perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah,gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba pendapatan de definisi kan dengan sejumlah uang yang dibayar oleh orang yang memberi pekerjaan kepada orang pekerja atas jasanya sesuai perjanjian.

Pendapatan merupakan salah satu unsur yang paling utama dari pembentukan laporan laba rugi dalam suatu perusahaan. Banyak yang bingung mengenai istilah pendapatan. Hal ini disebabkan pendapatan dapat diartikan sebagai *reveneu* dan dapat juga diartikan sebagai income, maka income diartikan sebagai penghasilan dan kata revenue sebagai pendapatan penghasilan maupun keuntungan.

Pendapatan adalah jumlah pendapatan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atas faktor-faktor produksi yang mereka sumbangkan dalam turut serta membentuk produk nasional. Teori pendapatan termasuk dalam ekonomi makro, yaitu teori yang mempelajari ha-hal seperti:

a. Perilaku jutaan rupiah pengeluaran konsumen
b. Investasi dunia usaha
c. Pembelian yang dilakukan pemerintah.[19]

Pendapatan adalah semua penghasilannya yang diperoleh dari pihak lainsebagai tanda balas jasa yang diberikan di mana penghasilan tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga atau perseorangan. Pendapatan merupakan suatu tujuan utama dari perusahaan karena dengan adanya

[19] Huda Nurul And Yang Dikutip Winardi DKK, *Ekonomi Pembangunan Islam* (Jakarta : Kencana, 2015).H.2

pendapatan maka operasional perusahaan kedepan akan berjalan dengan baik atau dengan kata lain bahwa pendapatan merupakan suatu alat untuk kelangsungan hidup perusahaan. Winardi juga mengemukakan pengertian pendapatan adalah sebagai saluran penerimaan sebagai saluran penerimaan baik berupa uang atau jasa atas dasar harga yang berlaku pada saat itu. Selanjutnya pendapatan dapat dibedakan antara lain:

a. Sektor pekerja utama yaitu yang menjadi sumber utama kehidupan keluarga keluarga
b. Sektor pekerjaan sampingan yaitu pekerjaan yang hasilnya dipakai sebagai penunjang untuk mencukupi kebutuhan hidup suatu keluarga.

2. Sumber-sumber Pendapatan

Pendapatan seseorang harus dapat digunakan untuk menentukan tingkat kesejahteraan sebab dengan pendapatan seseorang akan dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari baik secara langsung maupun tidak langsung. Sumber pendapatan masyarakat terdiri dari:

a. Di sektor formal berupa gaji dan upah yang diperoleh secara tetap dan jumlah yang telah ditentukan
b. Di sektor informal berupa pendapatan yang bersumber dari perolehan atau penghasilan tambahan seperti: penghasilan dagang, tukang, buruh, dan lain-lain.

c. Di sektor subsisten merupakan pendapatan yang bersumber dari hasil usaha sendiri berupa tanaman, ternak, kiriman dan pemberian orang lain.[20]

3. Jenis-jenis Pendapatan

Pendapatan dibagi menjadi tiga bentuk yaitu:

a. Pendapatan ekonomi

Pendapatan ekonomi adalah pendapatan yang diperoleh seseorang atau keluarga yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan tanpa mengurangi atau menambah aset bersih. Pendapatan ekonomi meliputi gaji, upah, pendapatan bunga deposito, pendapatan transfer dan lain-lain.

b. Pendapatan uang

Pendapatan uang adalah sejumlah uang yang diterima keluarga pada periode tertentu sebagai balas jasa atas faktor produksi yang diberikan karena tidak memperhitungkan pendapatan bukan kas, terutama penghasilan transfer, cakupannya lebih sempit dari pendapatan ekonomi. Namun karena cara menghitungkan lebih mudah, konsep penghasilan uang umumnya dipakai oleh biro statistik pemerintah seperti yang dilakukan di USA. Untuk menganalisis perkembangan distribusi pendapatan. Di Indonesia, badan pusat statistik juga menggunakan konsep ini.

c. Pendapatan personal

Pendapatan personal adalah bagian dari pendapatan nasional sebagai hak individu-individu dalam perekonomian,yang merupakan balas jasa

[20] Michell Rinda Nursandy, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Tape di Desa Sumber Tengah Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso*, (Jurnal Ekonomi, Vol.1, No. 1), h. 110

terhadap keikutsertaan individu dalam suatu proses produksi, menurut cara perolehannya pendapatan dibedakan menjadidua:

1) pendapatan kotor, yaitu pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi dengan pengeluaran biaya-biaya.
2) pendapatan bersih, yaitu pendapatan yang diproleh setelah dikurangi dengan pengeluaran biaya-biaya.

Pada dasarnya perekonomian secara keseluruhan ini merupakan gabungan dari sekian banyak rumah tangga dan perusahaan di dalamnya, yang satusama lain terus berinteraksi di berbagai pasar, pasar output, pasar tenaga kerja dan sebagainya.[21]

4. Pedagang Grosir dan eceran

Grosir adalah salah satu saluran distribusi setelah distributor, atau setelah subdistributor.Grosir adalah penjualan barang secara besar kepada pengecer.Perdagangan besar (grosiran) mencakupsemua hal yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa kepada orang-orang yang membelinya untuk dijual kembali atau untuk penggunaan bisnis.Perdagangan besaratau grosirtidak termasuk produsen dan petani karena keduanya terutama terlibat dalam produksi dan tidak mencakup pengecer.[22]

Pedagang eceran (retailing) merupakan semua kegiatan penjualan barang dan jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk pemakaian pribadi dan rumah tangga, bukan untuk keperluan bisnis.[23] Pedagang eceran juga diartikan sebagai suatu kegiatan menjual barang dan jasa kepadakonsumen akhir. Ini

[21] Sukmayanti Ratna,*Ilmu Pengetahuan Sosial* (Pt.Galaxy Puspa Mega,2008), H.117.
[22]Anas Ismail, "*Peran Value Chain Pada Pedagang Grosir,* h. 1-8
[23]Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, h.191

merupakan mata rantai terakhir dalam penyaluran barang danjasa.Penjualan eceran sanngat penting artinya bagi produsen karena produsendapat memperoleh informasi berharga tentang produknya sedangkan bagikonsumen penjualan eceran ini sangat menguntungkan karena tidak perlubersusah payah untuk mendapatkan produk atau barang yang mereka inginkan.

5. Pendapatan dalam ekonomi Islam

Ekonomi islam merupakan ilmu sosial yang tentu saja tidak terbebas dari nilai-nilai moral, nilai-nilai moral merupakan aspek normatif yang harus dimasukkan dalam analisis fenomena ekonomi serta dalam pengambilan keputusan yang dibingkai syariah.[24]pendapatan atau upah dapat didefenisikan dengan sejumlah uang yang dibayar oleh orang yang memberi pekerjaan kepada atas jasa sesuai perjanjian. Islam menawarkan suatu penyelesaiannya sangat baik atas masalah upah dan menyelamatkan kepentingan kedua bela pihak.

6. Faktor-faktot yang mempengaruhi pendapatan

Adapun beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan antara lain :

1) kesempatan kerja yang tersedia

Semakin banyak kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak penghasilan yang diperoleh dari hasil kerja tersebut.

[24] Veithzal Rivai And Komala, *Ekonomi Syariah Konsep Praktek Dan Penguatan Kelembagaan* (Semarang : Pustaka Rizki, 2009), H, 3

2) kecakapan dan keahlian

Dengan bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi akan dapat dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas yang pada akhirnya berpengaruh pula terhadap penghasilan.

3) motivasi

Motivasi atau dorongan juga mempengaruhi jumlah penghasilan,semakin besar dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan,semakin besar pulapenghasilan yang diperoleh.

4) keuletan kerja

Pengertian keuletan kerja dapat disamakan dengan ketekunan, keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan. Bila saat menghadapi kegagalan maka kegagalan maka kegagalan tersebut dijadikan sebagai bekal untuk melihat kearah kesuksesan dan keberhasilan

5) banyak sedikitnya modal yang digunakan

Besar kecilnya usaha yang dilakukan seseorang sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya modal yang dipergunakan. Suatu usaha yang besar akan dapat memberikan peluang yang besar pula terhadap pendapatan yang akan diperoleh.

7. Faktor-faktor yang mempengaruhi Pendapatan Pedagang Grosir dan Eceran

Pendapatan pedagang grosir dan eceran dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu sebagai berikut:

1) Produk Salah satu tugas utama dari manajemen penjualan adalah desain produk yaitu mereka merupakan pemberi saran perbaikan yang diperlukan desain produk dengan akibat dari keluhan para pelanggan.
2) Harga Jumlah uang yang harus dibayarkan konsumen untuk mendapatkan suatu produk dengan akibat dari keluhan para pelanggan
3) Distribusi prantara barang dari produsen ke konsumen, semakin luas pendistribusiannya maka akan mempengaruhi penjualan promosi.
4) Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan utama menginformasikan, mempengaruhi dan mengingatkan konsumen agar memilih program yang diberikan perusahaan.[25]

8. Omset Dagang

Omset adalah jumlah uang hasil penjualan barang dagangan tertentu selama masa jual.[26] Perdagangan atau perniagaan umumnya adalah pekerjaan membeli barang dari suatu tempat dan suatu waktu lainnya untuk memperoleh keuntungan.

Meningkatkan omset penjualan adalah tantangan besar bagi para pelaku usaha karena sukses atau tidaknya suatu usaha sangat ditentukan oleh seberapa banyak produk yang laku dijual. Untuk itu diperlukan strategi khusu dalam pencapaiannya.

Chaniago berpendapatbahwa omset adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang dapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam

[25]Mulyadi.*Sistem Akuntansi, Edisi ke-3, Cetakan ke-5*, (Jakarta: Salemba. Empat, 2010), h.127

[26] Nisa Nurfitria,Retno Hidayat, Jurnal Omset Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan Dan Waktu,Vol. X,No.6 Maret –Apri 2015

kurun waktu tertentu yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

Tjiptono berpendapat bahwa omset merupakan hasil dari penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan sebelumnya, kemudian menghasilkan uang sehingga perusahaan akan mendapatkan laba dari setiap penjualan barang per unitnya.[27]

Definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa omset dagang adalah keseluruhan jumlah dagang barang atau jasa dalam kurung waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh dan berdasarkan volume. Seorang pengelola selalu dituntut untuk selalu meningkatkan omset dari hari kehari, dari minggu ke minggu dari bulan ke bulan dan dari tahun ke tahun. Hal ini diperlukan kemampuan dalam mengelola modal agar kegiatan operasional perusahaan dapat terjamin kelangsungannya.

9. Usaha kecil dan menengah

Pengertian UKM kecil-menengah pada setiap negara akan berbeda, tergantung dari kekuatan ekonomi diwilayah tertentu atau negara dari organisasi yang memberikan definisi kepada ukm kecil-menengah. Definisi pada negara bagian eropa pasti akan berbeda dengan definisi UKM pada Negara Indonesia

Usaha kecil (mikro) adalah usaha yang pemiliknya mempunyai komunikasi langsung dengan kegiatan operasi dan juga dengan sebagian

[27] M. Irwan Trias Saputra, Suharyono, Kadarisman Hidayat, Jurnal Administrasi Bisnis (Jab) Vol. 38 No 1 September 2016

besar tenaga kerja yang ada dalam kegiatan usaha tersebut, dan biasanya hanya mempekerjakan tidak boleh dari lima puluh orang.

Pengertian usaha kecil dan menengah di Indonesia merujuk kepada Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 Bab 1 pasal 1 menyebutkan bahwa:[28] Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang ini.

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktuf yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.

10. Kelebihan dan Kelemahan Indomaret dan Toko Grosir dan eceran

1) Kelebihan dan Kelemahan Indomaret

Adapun kelebihan Indomaret adalah:

a) Harga yang terpampang di rak Indomaret cenderung lebih murah dibanding warung.

b) Lebih lengkap dan serba ada.

[28] Arif Yusuf Hamali , *Pemahaman Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan,* (Jakarta : Kencana, 2016), H. 155

c) Stok hampir selalu ada.

d) Banyak diskon.

e) Suasana nyaman.

Sedangkan kelemahan dari Indomaret adalah:

a) Lokasi cenderung lebih jauh.

b) Membuat lupa diri.

2) Kelebihan dan Kelemahan Toko Grosir

Adapun kelebihan toko grosir adalah:

a) Menghemat pengeluaran

b) Memenuhi stok dapur dan rumah tangga

c) Tidak perlu terlalu sering berbelanja

d) Berbelanja dengan lebih terkontrol

e) Menguntungkan bila Anda adalah pedagang

Sedangkan kelemahan dari toko grosir adalah:

a) Barang Lama Terbuang

b) Butuh Gudang Tambahan

c) Mengeluarkan Banyak Uang di Depan

3) Kelebihan dan Kelemahan Toko Eceran

Adapun kelebihan toko eceran adalah:

a) Bisa beli eceran.

b) Lebih dekat.

c) Tak peduli penampilan.

d) Boleh Hutang.

Sedangkan kekurangan toko eceran adalah:

a) Kualitas barangcenderung tidak mencatat tanggal kedaluarsa sebuah barang.
b) Stok sering habis.
c) Buka tutup tak tentu.

E. Dampak Indomaret Terhadap Grosir dan Eceran

Pertumbuhan Indomaret di Indonesia beberapa tahun belakangan ini telah mengalami perkembangan yang pesat. Pertumbuhannya tidak hanya berada di pusat kota besar saja, tetapi sudah menyebar hingga ke daerah kota kecil. Hal ini yang terjadi di Kecamatan Sosa tepatnya di Desa Pasar Ujung Batu dan Desa Aek Tinga, pertumbuhan Indomaret yang mulai berkembang hingga ke kota kecil menyebabkan penyebarannya yang tidak beraturan antara satu Indomaret dengan Indomaret lainnya. Serta keberadaan Indomaret yang berdekatan dengan pedagang eceran dan grosir yang berada dalam satu area jangkauan pelayanan akan sangat mempengaruhi preferensi masyarakat dalam berbelanja sehingga pendapatan para pedagang grosir dan eceran mulai menurun.

Tentang jual beli atau perdagangan di dalam Alqur'an dengan jelas disebutkan bahwa perdagangan merupakan jalan yang diperintahkan oleh allah untuk menghindarkan manusia dari jalan yang batil dalam pertukaran sesuatu yang menjadi milik diantara sesama manusia.

F. Perdagangan Dalam Islam

Dalam Ilmu Ekonomi perdagangan atau pertukaran dapat diartikan sebagai proses transaksi yang diartikan atas kehendak sukarela dari Masing-masing.

Perdagangan juga dikelompokkan sebagai salah satu cara pengalihan kekayaan individu. Dalam garis besarnya perdagangan adalah berbagi upaya yang diartikan agar memudahkan terjadinya penjualan dan pembelian. Perdagangan seperti ini dapat mendatangkan keuntungan bagi kedua belah pihak, pihak yang terlibat. Perdagangan dengan kejujuran, keadilan, dalam bingkai ketaqwaan kepada sang maha pencipta merupakan persyaratan mutlak terwujudnya praktek perdagangan yang dapat mendatangkan kebaikan secara optimal kepada semua pihak yang terkait.

Rasulullah adalah orang yang menggeluti dunia perdagangan. Rasulullah SAW. Berpegang pada lima konsep yaitu:

1. Jujur merupakan tonggak dalam kehidupan masyarakat yang beradap, orang yang menepati janji atau menepati kesanggupan baik yang telah terlahir dalam kata-kata maupun yang masih dalam hati dapat dikatakan jujur. Setiap orang hendaknya dapat bersikap jujur karena kejujuran dapat mendatangkan ketentraman hati, menghilangkan rasa takut dan mendatangkan keadilan.[29]
2. Ikhlas berarti niat perbuatan amal saleh secara tulus tanpa pamrih manusi, melainkan hanya mengharapkan ridhonya allah.
3. Profesionalisme diartikan melakukan suatu tugas dengan kualitas terbaik, berarti mencurahkan pikiran terbaik, fokus terbaik, koordinasi terbaik, semangat terbaik.
4. Silaturrahmi adalah salah satu amalan umat muslim untuk menyambung tali persaudara.

[29]Ahmad Mujahidin, "Etika Bisnis dalam Islam (Analisi Terhadap Moralitas Pelaku Bisnis)," *Jurnal Hukum* Vol. IV, No. 2 (desember 2005): hlm. 76.

5. Murah hati adalah sebuah sikap menyadari keterbatasan kemampuan diri, sehingga seseorang tidak merasa angkuh maupun sombong.[30]

Ajaran Islam mencakup dua dimensi pokok yakni dimensi vertical (hablumminallah) dan dimensi horizontal (hablumminannas) aspek perdagangan merupakan salah satu dari aspek kehidupan yang bersifat horizontal, yang menurut fikih Islam dikelompokkan dalam masalahmu'amalah, yakni Masalah-masalah yang berkenaan dengan hubungan antar manusia dalam kehidupan bermasyarakat. Perdagangan juga mendapatkan penekanan khusus dalam ekonomi islam, karena keterkaitannya secara langsung dengan sector riil. Penekanan khusus pada sector perdagangan tercermin misalnya pada sebuah hadis nabi yang menegakkan bahwa dari sepuluh pintu rezeki, Sembilan diantaranya adalah perdagangan.[31]

Kata perdagangan dalam Alquran tidak saja digunakan untuk menunjuk pada aktivitas transaksi dalam pertukaran barang atau produk tertentu pada kehidupan nyata sehari-hari. Tetapi juga digunakan untuk menunjuk pada sikap ketaatan seseorang kepada Allah SWT.[32]

Seperti yang tercantum dalam surat An-Nisa'ayat 29 yaitu:

[30]Ain Rahmi, "Mekanisme Pasar dalam Islam," *Jurnal Ekonomi Bisnia* Vol. 4, No. 2 (2015): hlm. 179.

[31]Mansyhuri, *Kajian Teori Ekonomi dalam Islam* (Pusat Penelitian Ekonomi Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, 2009), hlm. 76.

[32]Jusmaliani Dkk, *Bisnis Berbasis Syariah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 34.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ
إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ
إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

"*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya allah adalah maha penyayang kepadamu."*(QS. An-Nisa: 29).[33]

Wahbah Az-Zuhaili menafsirkan ayat tersebut dengan kalimat janganlah kalian ambil harta orang lain dengan cara haram dalam jual beli dan jangan pula dengan riba, judi, merampas dan penipuan. Akan tetapi dibolehkan bagi kalian untuk mengambil harta milik selainmu dengan cara dagang yang lahir dari keridhaan dan keikhlasan hati antara dua pihak dari dalam koridor syari".[34]

Dari Ayat di atas dapat kita simpulkan bahwasanya kita dianjurkan melakukan perdagangan, namun setiap perdagangan ataupun bisnis yang akan kita lakukan tetap ada aturan-aturan yang berlaku baik aturan yang tertulis maupun aturan yang tidak tertulis yang bisa kita sebut dengan etika.

G. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Dampak Keberadaan Indomaret

Dalam dunia bisnis keberhasilan dan kegagalan mengembangkan bisnis sangat berkaitan erat dengan kemampuan pembisnis, modal dan kesempatan yang diperoleh. Untung dan rugi adalah sesuatu yang harus dihadapi. Setiap usaha memerlukan pengorbanan moril dan materil, moril adalah dukungan yang berupa

[33]Sulaiman Rasyid, *Fiqh Islam* (Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2014), hlm. 279.

[34]Taufiq, "Memakan Harta Secara Batil (Perspektif Surat an-nisa:29," *Jurnal Ilmiah Syariah* Vol. 17, No. 2 (Desember 2018): hlm. 5.

memberikan sokongan batin sedangkan materil adalah dukungan yang berupa memberikan dukungan berupa benda ,berbagai resiko datang secara bergantian. Dari sekian banyaknya perusahaan yang memasuki dunia bisnis, kegagalan dan keberhasilan akan tampak karena dunia bisnis yang penuh dengan tantangan hanya dapat dimasuki oleh pembisnis yang gigih dan yang memiliki motivasi semangat bisnis yang lebih kuat.

Pedagang yang mempunyai barang dagangan lengkap, akan diserbu pembeli, dan begitu pula sebaliknya. Hal ini wajar terjadi, dimana para pedagang berlomba-lomba dalam menyediakan barang-barang yang di cari pembeli.

Hingga saat ini, belum terlihat kebijakan Ekonomi yang menyentuh kebutuhan rakyat kecil, baik pada sektor formal maupun informal. Justru kesan sebaliknya yang lebih menonjol adalah kebijakan member kebebasan kepada pengusaha-pengusaha kelas kakap untuk mengisi ruang-ruang kosong.[35]Betapa tidak, saat ini toko, warung dan pasar tradisional harus bersaing dengan harga pokok pada ritel modern yang sejenis. Pedagang tradisional justru tambah tersudut dengan hadirnya ritel modern seperti Indomaret, hypermarket dan supermarket lainnya yanghadir hampir di setiap sudut kota sampai ke pedesaan. Disatu sisi, kehadiran supermarket dan Indomaret memang lebih memudahkan masyarakat dalam mengakses kebutuhan dengan fasilitas memadai. Namun, disisi lain kehadirannya tersebut menyebabkan pedagang tradisional dan masyarakat kecil semakin terpojokkan. Data menunjukan bahwa pedagang tradisional semakin hari

[35] Mustafa Kamal Rokan, *Bisnis Ala Nabi: Teladan Rasulullah Saw dalam Berbisnis*, (Yogyakarta: Bunyan , 2003),hlm. 238

semakin terlempar sampai pada angka 8% pertahun, sedangkan pasar modern justru tumbuh 31,4%pertahun.

Keberadaan Indomaret dalam sudut pandang Ekonomi Islam menyebabkan persaingan yang tidak adil dan merugikan, Karena keberadaan Indomaret tersebut lebih banyak menimbulkan sesuatu yang membahayakan atau yang merugikan baik kepada diri sendiri maupun kepada orang lain (*mudharatan*ya) itu bisa mematikan usaha pedagang kecil ketimbang aspek *maslahat*nya sehingga menyebabkan mayoritas pedagang grosir dan eceran mengalami dampak penurunan pendapatan. Faktanya bahwa konsumen sering mengalami penyimpangan harga seperti harga yang tidak sesuai dengan strok belanja, dan ada juga yang mengalami penipuan seperti membeli satu produk akan tetapi ketika dilihat di strok belanja ditulis dua hal itu sama saja dengan penipuan harga.

Rasulullah saw memberikan contoh bagaimana bersaing dengan baik. Ketika berdagang, Rasul tidak pernah melakukan usaha yang membuat usaha pesaingnya hancur. Walaupun tidak berarti gaya berdagang Rasul seadanya tanpa memperhatikan daya saingnya. Yang beliau lakukan adalah memberikan pelayanan sebaik-baiknya dan menyebutkan spesifikasi barang yang dijual dengan jujur termasuk jika ada kecacatan pada barangnya. Secara alami, hal-hal seperti ini ternyata dapat meningkatkan kualitas penjualan dan menarik para pembeli tanpa menghancurkan pedagang lainnya.

Seperti pada surah AL-Qasas:59

وَمَا كَانَ رَبُّكَ مُهْلِكَ ٱلْقُرَىٰ حَتَّىٰ يَبْعَثَ فِىٓ أُمِّهَا رَسُولًا يَتْلُوا۟ عَلَيْهِمْ ءَايَـٰتِنَا ۚ وَمَا كُنَّا مُهْلِكِى ٱلْقُرَىٰٓ إِلَّا وَأَهْلُهَا ظَـٰلِمُونَ ﴿٥٩﴾

"Dan Tuhanmu tidak akan membinasakan negeri-negeri, sebelum Dia mengutus seorang rasul di ibu kotanya yang membacakan ayat-ayat Kami kepada mereka; kecuali penduduknya dalam keadaan melakukan kezaliman."(Al-Qasas: 59)[36]

HR. Bukhari Menafsirkan Jual beli yang dilakukan Rasulullah tidak hanya didasarkan atas untung-rugi, tetapi atas dasar saling membantu, selain itu Rasulullah Saw juga sangat melarang sifat kikir dan merasa memiliki penuh terhadap harta. Sampai-sampai Rasulullah menyebut orang yang merasa memilikiharta sebagai budak harta itu, "*Sengsaralah budak-budak uang, pakaianwol, dan sutra.Mereka bahagia jika ada yang memberi sesuatu kepadamereka dan merasa sedih jika tidak mendapatkan sesuatu*."[37]

Dari ayat di atas dapat disimpulkan dalam Islam diharapkan terjadinya persaingan yang sehat agar tidakmerugikan pihak lain demi kemaslahatan untuk melindungi pedagang kecil. Berhubungan dengan salah satu ada pihak yang dirugikan, makakemaslahatan tidak akan terwujud. Padahal kita tahu tujuan Ekonomi Islam adalah untuk menciptakan kemaslahatan.

Aturan-aturan dalam Ekonomi Islam adalah sebuah sistem yang dapat membawa umat manusia memperoleh kesejahteraan, baik di dunia maupun

[36] Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahan* ,(Bandung:Jabal, 2010),hlm.392

[37] Mustafa Kamal Rokan, *Bisnis Ala Nabi: Teladan Rasulullah Saw dalam Berbisnis*, (Yogyakarta: Bunyan , 2003),hlm. 238

akhirat. Cara pandang Ekonomi yang hanya melihat untung-rugi akan merusak sistem dan tatanan sistem ekonomi. Karenanya mengembalikan cara pandang berekonomi sesuai dengan Ekonomi Islam seperti yang dicontohkan Rasulullah Saw adalah solusi persoalan ekonomiyang baik.

H. Penelitian Terdahulu

Penelitian serupa mengenai analisis dampak keberadaan Indomaret terhadap perekonomian pedagang Grosir dan Eceran telah beberapa kali dilakukan oleh peneliti lainnya diwilayah lain maupun kota lain di indonesia. Penelitian terdahulu dapat dijadikan referensi atau dasar dari penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, berikut merupakan penelitian terdahulu.

	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
	Angestika Wilandari, Yudistira Andi Permadani Universitas Bina Sarana Informatika DKI Jakarta (jurnal Administrasi Bisnis Vol. 1,No, 1 Mei 2021)	Evaluasi strategi marketing bisnis ritel skala kecil tradisional kota purwakerto di masa pendemi covid-19	Kehadiran minimarket berpengaruh negatif terhadap jumlah kunjungan konsumen, pendapatan, serta omzet bisnis ritel skala kecil tradisional seperti toko kelontong, kios, ataupun warung pengecer, data dinas perdagangan kabupaten banyumas menunjukkan terdapat sejitar 150 umkm dengan termasuk didalamnya pelaku usaha ritel skala kecil yang menjadi potensi usaha bisnis ritel skalakecil tradisional
	Herry Kurniawan, Universitas terbuka Indonesia (jurnal manajemen pendidikan dan	Pengaruh kehadiran minimarket modern terhadap pendapatan pedagang eceran dan grosir di kota sarolangun	Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui persepsi dan preferensi masyarakat terhadap minimarket maupun pedagang eceran dan grosir berkaitan dengan

	ilmu sosial, vol 1,issue 1,Januari 2020)		jarak pelayanannya terdapat perubahan kecenderungan pada preferensi pemilihan tujuan berbelanja sebelum dan sesudah berdirinya minimarket modern dikawasan kota saralongan.
	Etak Anggaraeni Hakim,Sony kristiyanto, Universitas Wijayanti Kusuma Surabaya (jurnal Ekonomi Vol. 02, No. 1, juni 2020)	Menguak eksistensi pasar Tradisional dengan keberadaan pasar modern dikecamatan Krian Kabupaten Sidoarjo	Tidak semua pasar modern menghilangkan eksistensi pasar tradisional yang sudah ada sejak dahulu. Pasar tradisional masih dapat bersaing kuat dengan keberadaannya pasar modern. Banyak masyarakat yang memanfaatkan pasar krain untuk berjualan mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan hidup minim, padahal untuk bisa lebih mempertahankan eksistensi pasar tradisional dalam menghadapi pasar modern yang berada berdekatan dibutuhkan juga
	Suflani, Ahmad Mukhlis, Nurhasanah Nugroho, Universitas Bina Bagsa (jurnal manajemen, Vol. 6, No. 2 Desember 2020)	Analisis keberadaan pasar retail, Indomaret dan Alfamart terhadap pemasaran produk hasil usaha mikro kecil menengah di kota pandeglang.	Dalam menjalankan usahanya para pelaku UMKM di kota pandeglang banyak mengalami hambatan salah satunya adalah cara memasarkan produk. Keberadaan pasar retail dalam hal ini indomaret dan alfamaret belum memberikan dampak secara langsung kepada para pelaku UMKM, karena produk hasil olahan mereka belum bisa di pasar retail.

	Muhammad Nur, Ismail Hasang, Universitas Muhammidiyah Parepare, (Jurnal Sitieamkop.ac.id/ seiko Vol 2, No 2 2019 : Januari-Juny)	Pengaruh Minimarket Terhadap Perkembangan Usaha Mikro di Kota Parepare	Kebanyakan pedagng usaha mikro di kota parepare yang berlokasi disekitar minimarket mengakui bahwa keberadaan minimarket mengakui bahwa keberadaan minimarket dikota pare pare menyebabkan adanya penurunan jumlah konsumen .
	Zumrotul Muhzinat (jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah Vol. 6 No. 2 Desember 2019)	Dampak keberadaan minimarket terhadap toko kelontong dipasar klampis kabupaten bangkalan madura	Kemunculan pasar modern seperti indomaret dan alfamart dapat berpengaruh terhadap persepsi masyarakat tentang menurunnya omset dan jumlah pelanggannya yang semakin berkurang.
	JazieJagadhita Obsidian (jurnal publikasih 2019)	Pengaruh Berkembangnya Minimarket modern terhadap kelangsungan usaha Toko Tradisional	Dengan adanya minimarket modern yang ada di daerah tersebut menyebabkan dampak negatif yaitu terjadi penurunan terhadap jumlah konsumen, omset penjualan, keuntungan dan jumlah jam buka serta menutup tokonya secara bertahap.
	Selpi yana Br. Ginting (jurnal swanabhumi Vol, 3,No. 1, agustus 2018)	Keberadaan minimarket alfamaret dan indomaret kaitanya dengan tingkat penghasilan pedagang tradisional diwilayah kecamatan talang kelpa kabupaten banyuasin sumatra selatan	Keberadaan minimarket alfamart dan indomaret berpengaruh nyata terhadap tingkat penghasilan pedagang tradisional di wilayah talang kelapa sumatra selatan dampak yang paling dirasakan tradisional adalah penrunannya omset yang signifikan dengan range penurunan penurunan omset antara 25%-60%.
	Selpi Yana Br. Ginting (jurnal swarnabhumi Vol. 3, No. 1, Agustus 2018	Keberadaan mini market alfamart dan indomaret kaitannya dengan tingkat penghasilan pedagang	Keberadaan minimarket alfamart dan indomaret berpengaruh nyata terhadap

		tradisional di wilayah kecamatan talang kelapa banyuasin sumatra selatan.	tingkat penghasilan pedagang tradisional di wilayah talang kelapa sumatra selatan dampak yang paling dirasakan tradisional adalah penrunannya omset yang signifikan dengan range penurunan penurunan omset antara 25%-60%.
	Trisdiana M. nur Universitas Pekanbaru,(jurnal fekon Vol 2 No. 2 Oktober 2015)	Analisis perubahan pendapatan usaha pedagang eceran sebelum dan sesudah berdirinya indmaret	Rata-rata pendapatan pedagang eceran sebelum adanya Indomaret dan alfamart sebesar Rp. 857.895 sedangkan sesudah adanya Indomaret dan alfamart sebesar Rp. 687.500 kemudian diperoleh nilai t hitung sebesar 8.192 dan signifikan 0,000 karena nilai signifikan (0,000)<0,05 dapat diartikan bahwa terdapat perbedaan pendapatan pedagang eceran sebelum dan sesudah adanya indomaret dan alfamart berpengaruh terhadap pendapatan pedagang eceran
	Widiandra (jurnal of Economi, Vol 2,No 1. Januari 2013)	Dampak keberadaan pasar modern terhadap keuntungan usaha pedagang pasar tradisional (studi kasus di pasar tradisional kecamatan banymanik kota semarang)	Semua variabel independen berpengaruh signifikan terhadap keuntungan usaha pedagang pasar tradisional dimana apabila semakin nyaman pasar tradisional akan membuat konsumen untuk melakukan pembelian ulang di pasar tersebut.kemudian jarak pasar lebih strategis maka keuntugan usaha akan meningkat. dan apabila

			diversifikasi produk lebih beragam maka keuntungan usaha akan mningkat pula.
	Santi Pertiwi Hari Sandi, Mumun Maemunah, Universitas Buana Perjuangan Karawang (jurnal Buana Ilmu, Vol 5 No 1)	Dampak keberadaan Minimarket terhadap warung kecil di kabupaten karawang.	Dampak adanya minimarket terhadap warung kecil dilihat dari segi omset dari 70 responden yang mengalami penurunan omset sebesar 54 responden atau sebesar 77,2% dan terdapat 16(22,8%) yang mengatakan bahwa omset mereka tidak berubah atau netral
	Damasus Ottis dan Hadi Sasana (jurnal of Ekonomi Vol. 2 No 1. Jan 2013	Analisi dampak keberadaan pasar modern terhadap keuntungan usaha pedagang pasar tradisional di kota semarang	Bahwa pengaruh kenyamanan terhadap keuntungan usaha tidak signifikan artinya bahwa rendahnya tingkat kenyamanan terhadap keuntungan pasar tidak mempengaruhi keuntungan usaha adalah signifikan positif, artinya apabila jarak pasar lebih strategi maka keuntungan usaha akan meningkat.
	Wita Dwika Afvan Aquino & Arizal (jurnal Ilmiah ekonomi dan bisnis Vol 11, No. 1, Maret 2014)	Dampak keberadaan minimarket terhadap modal kerja dan pendapatan warung tradisional kecamatan rumbai dan pesisir kota	Dampak dari maraknya keberadaan minimarket telah menurunkan modal kerja warung tradisional di kecamatan rumbai pesisir dengan rata-rata sebesar Rp.232.400/hari. dampak dari maraknya keberdaan minimarket telah menurunkan pendapatan warung tradisional kecamatan rumbai dan pesisir rata-rata sebesar 25% responden dan tutupnya 1 warung tradisional karena pendapatan menurun secara signifikan.
	Melita iffah fauzul rizal sutikno,nindia	Pengaruh toko modern terhadap toko usaha kecil skala	Terdapat perubahan kecenderungan pada preferensi pemilihan tujuan

	sari (jurnal tata kota dan daerah Vol. 3, No 1, Juli 2010)	lingkungan (studi kasus minimarket kecamatan blimbing kota malang	berbelanja sebelum dan sesudah berdirinya minimarket berdampak terhadap 4 toko usaha kecil, dengan rata-rata friksi sebesar 57.29% persamaan penellitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah sama sama meeliti pedagang tradisional atau pedagang kelontong dan minimarket perbedaannya terletak pada dampak yang akan diteliti.

Penelitian Saya berjudul **Analisis Dampak Keberadaan Indomaret Terhadap Pendapatan Pedagang Grosir Dan Eceran Di Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas**. Penelitian ini tidak sama dengan 15 penelitian terdahulu diatas karena dengan Rumusan masalah yang berbeda dan menggunakan data yang berbeda penelitian ini menggunakan data Kualitatif.

BAB III
METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Pasar Ujung Batu dan desa Aek Tinga di Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas Provinsi Sumatera Utara. Adapun waktu penelitian ini dimulai bulan Oktober 2021 sampai dengan selesai .

B. Jenis Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Metode penelitian dalam penelitian ini adalah dengan survai lapangan dan metode penelitian kepustakaan bersifat kualitatif, adapun metode yang digunakan adalah metode kualitatif, istilah kualitatif pada mulanya bersumber pada pengamatan yang menunjuk pada sikap alamiah dan perhitungannya atas dasar jumlah. Penelitian kualitatif menekankan kepada tata cara penggunaan alat dan teknik yang berorientasi pada paradigma alamiah.

Metode penelitian kualitatif disebut sebagai metode artistik, karena proses penelitian lebih bersifat seni (kurang terpola) dan disebut sebagai metode imperative karena data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interprestasi terhadap data yang ditemukan dilapangan. Metode kualitatif digunakan untuk mendapat data yang mendalam, suatu data yang mengandung makna sebenarnya.[38]

[38]Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2004), hlm. 131.

Pendekatan yang peneliti gunakan adalah kualitatif deskriptif bertujuan untuk menemukan fakta, kemudian dilanjutkan dengan menemukan masalah, kemudian menuju pada identifikasi masalah, dan akhirnya menuju pada penyelesaian masalah.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah orang yang benar-benar mengetahui permasalahan yang akan diteliti. Subjek penelitian merupakan orang yang menjadi narasumber (pedagang Grosir dan Eceran) untuk memberikan informasi terkait tentang dampak keberadaan indomaret di Kecamatan Sosa Kab. Padang Lawas. Di desa Pasar Ujung Batu dan desa Aek Tinga.

D. Sumber Data Penelitian

1. Jenis data

   Jenis data dalam penulisan skripsi ini adalah bersifat kualitatif dimana pengelola data tidak menggunakan tehnik statistik atau perhitungan akan tetapi dideskripsikan dalam suatu penjelasan dalam bentuk kalimat

2. Sumber data

   a. Data primer

      Jenis data dalam penelitian berupa data primer yang merupakan data yang diperoleh dari sumber utama (informal), yang dimaksud adalah satu orang yang terdiri dari pedagang tradisional. Wawancara ini menggunakan

manuscript, yang merupakan pertanyaan wawancara unsur penting yang dapat menunjang keberhasilan penelitian ini.[39]

b. Data sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari berbagai literatur dan referensi lain seperti buku,majalah yang mengandung informasi berkaitan dengan masalah yang di bahas. Dihimpun dari berbagai tempat mulai dari perpustakaan hingga situs internet.

E. Tehnik pengumpulan data

1. Observasi (pengamatan)

Metode observasi yaitu suatu cara pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan pedagang grosir dan eceran di pasar ujung batu kecamatan sosa secara langsung untuk mengetahui secara pasti keadaannya. Dalam melakukan observasi penelitian sangat tergantung pada kekuatan indra seperti mata dan telinga untuk mengamati, mendengar dan melihat secara nyata keadan kedua kondisi kenyataan dilapangan, dengan aspek kegiatan yang berhubungan dengan penelitian.

2. Wawancara

Tehnik wawancara dalam hal ini adalah tehnik tanyak jawab lisan antara 2 orang atau lebih secara langsung untuk mendapat informasi selengkap lengkapnya tanpa unsur paksaan kepada para informan yang mengetahui dan berkecimpung langsung pada pedagang grosir dan eceran di Kecamatan

[39]M. Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif Aktualisasi Metodelogis Ragam Varian Kontemporer* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2001), hlm. 122.

Sosa,wawancara berguna untuk mendapatkan data yang diperoleh dari sumber utama (informan).

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu metode yang dipakai dengan mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan wawancara, foto wawancara, surat kabar dan lain-lain yang berisikan informasi mengenai Dampak Keberadaan Indomaret Terhadap Pendapatan Pedagang Grosir Dan Eceran di Kecamatan Sosa.

F. Tehnik Analisis Data

Penelitian ini dilakukan dalam bentuk analisis kualitatif dengan metode deksriftif. Analisis secara kualitatif dilakukan dengan langka-langkah sebagai berikut:

1. Reduksi Data (*Data Reduction)*

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian pengabstraksian, dan pentransformasian data kasar dari lapangan. Pada penelitian ini, peneliti lebih mengfokuskan pada Pendapatan Pedagang Eceran dan Grosir Sebelum dan Sesudah adanya Indomaret.

2. Penyajian Data (*Data Display)*

Penyajian Data yaitu rangkaian organisasi informasi yang memungkinkan penelitian dilakukan. Penyajian data diperoleh berbagai jenis, jaringan kerja keterkaitan kegiatan atau tabel.

3. Penarikan kesimpulan dan verifikasi data (*Conclucion/Verification)*

Penarikan kesimpulan merupakan bagian akhir dari tehnik analisis data yang peneliti gunakan untuk menyimpulkan semua

informasi yang telah didapat untuk diuji kebenaran dan kesesuainnya sehingga validitasinya terjamin.

G. Tehnik Pengecekan Keabsahan Data

Adapun hal-hal yang harus dilakukan peneliti untuk memperoleh data yang akurat adalah sebagai berikut:

1. Perpanjangan Keikutsertaan

   Keikut sertaan peneliti sangat menemukan dalam pengumpulan data. Keikutsertaan tersebut tidak hanya dilakukan dalam waktu singkat, tetapi memerlukan perpanjangan keikutsertaan peneliti akan memungkinkan peningkatan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan.

2. Ketekunan Pengamatan

   Ketekunan pengamatan bertujuan menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari dan kemudian memusatkan diri padahal-hal tersebut. Dengan kata lain ketekunan pengamatan menyediakan kedalam bahasan.[40]

3. Triangulasi

   Triangulasi adalah tehnik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk diperlukan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Triangulasi merupakan pencarian degan cepat pengujian data yang sudah ada dalam

[40]Ahmad Nizar Rangkuti, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: Citapustaka Media, 2016), hlm. 160.

memperkuat tafsiran dan meningkatkan kebijakan serta program yang berbasis pada bukti yang telah tersedia.

4. Pemeriksaan Sejawat Melalui Diskusi (*Peer Debriefing)*

   Tehnik ini dilakukan dalam bentuk diskusi analitik dengan rekan-rekan sejawat. Tujuan dari tehnik ini adalah untuk membuat agar peneliti tetap mempertahankan sikap terbuka dan kejujuran.

5. Kecukupan Referensial

   Kecukupan referensial digunakan sebagai alat untuk menampung dan menyelesaikan dengan kritik tertulis untuk keperluan evaluasi. Bahan-bahan yang tercatatat atau terekam dapat digunakan sebagai patokan untuk menguji sewaktu diadakan analisis dan penafsiran data.[41]

[41]Rahmat, *Statistika Penelitian* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hm. 150.

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian Pedagang Grosir dan Eceran

1. Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas

Kabupaten Padang Lawas adalah sebuah kabupaten yang terletak di provinsi Sumatra Utara yang merupakan hasil pemekaran dari Kabupaten Tapanuli Selatan. Kabupaten tersebut resmi berdiri sejak ditetapkan Undang-Undang Republik Indonesia nomor 38 tahun 2007, tepatnya pada tanggal 10 Agustus 2007, bersamaan dengan dibentuknya Kabupaten Padang Lawas Utara, menyusul RUU yang disetujui pada tanggal 17 juli 2007. Ibu kota dari kabupaten adalah kecamatan Sibuhuan. Kepala daerah yang pertama kali memimpin Kabupaten Padang Lawas adalah putera daerahnya sendiri, yaitu Soripada Harahap.[42]

Sesuai hasil pemilu kada Kabupaten Padang Lawas pertama yang diselenggarakan pada tahun 2008.Kepala Daerah terpilih untuk menjadi seorang Bupati dan Wakil Bupati setempat adalah Basyrah Lubis dan Ali Sutan Harahap. Kabupaten Padang Lawas sempat dipimpin oleh Ali Sutan Harahapa yang sebelumnya merupakan wakil Bupati, karena bupatinya diberhentikan mendagri tanpa diampingi seorang Wakil Bupati hingga berakhirnya periode 2008-2013

[42] Kabupaten Padang Lawas pada Saat Pembentukannya Menurut UURI Nomor 38 Tahun 2007

Pada tahun 2013, setelah kabupaten padang lawas melaksanakan perhelatan.[43]Pemilukada kedua kalinya untuk periode 2013-2018 terhadap kabupaten tersesebut dipimpin kembali oleh Ali Sutan Harahap sebagai Bupati dan Ahmad Zarnawi Pasaribu.

Kecamatan Sosa adalah salah satu wilayah di Kab. Padang Lawas, Sumatra Utara yang terdiri dari 39 desa, diantaranya desa pasar ujung batu dan desa aek tinga salah satu Desa yang pada tahun 2018 berdirinya gerai Indomaret. Kecamatan Sosa ini penduduknya mayoritas bermarga Daulay dan Hasibuan. Dua pertiga dari luas Kecamatan Sosa adalah hamparan perkebunan kelapa sawit. Masyarakat Sosa dikenal dengan ketaatan masyarakatnya dalam membayar PBB yang mana setiap tahunnya selalu menempati peringkat pertama dalam banyaknya jumlah PBB yang disetorkan.

2. Tingkat Pendidikan Masyarakat

Di kecamatan Sosa khususnya Desa Pasar Ujung Batu terdapat jenjang Pendidikan mulai dari pendidikan dasar sampai Pendidikan tinggi, adapun jenjang pendidikan masyarakat pasar Ujung Batu adalah sebagai berikut:

No	Pendidikan	jumlah
1	SD/MI	345
3	SLTP	254
4	SLTA	456
5	PERGURUAN TINGGI	387

[43] Perhelatan merupakan perayaan sesuatu dengan bersuka ria dalam sebuah keramain

6	JUMLAH	1.442

3. Mata Pencaharian

Selanjutnya bila ditinjau dari mata pencaharian penduduk Kecamatan Sosa mempunyai pekerjaan diberbagai bidang seperti pertanian, perkebunan berdagang, pegawai Negeri sipil (PNS) Mata pencaharian di bidang pertanian hampir di seluruh wilayah Kabupaten Padang Lawas seperti tanaman padi, sedangkan bidang perkebunan yang paling cocok adalah karet, ubi kayu, sawit dan tanaman palawijaya, menurut badan pusat statistik (BPS) kabupaten padang lawas utara , pada tahun 2019 produktivitas padi mencapai 42,27 kuintal/Ha sedangkan pada tahun 2020 mencapai 47,86 kuintal/Ha membuktikan banyak penduduk yang bertani.

Titik pengelompok kawasan perkebunan tidak bisa dipusatkan karena semuanya menyebar. kepemilikan lahan pada umumnya individual, selain itu dengan kondisi topografi Padang Lawas utara yang memiliki banyak Padang (tanah) yang luas, maka tidak heran diperkampungan banyak penduduk desa memelihara ternak seperti kerbau sapi dan kambing, biasanya juga penduduk memelihara berpuluh puluh ekor. kondisi seperti ini memang cocok di kecamatan sosa.

4. Letak Geografis

Kabupaten Padang Lawas terbentuk pada tahun 2007, merupakan daerah pemekaran dari kabupaten tapanuli selatan, provinsi Sumatra utara, luas wilayah Kabupaten Padang Lawas di batasi oleh:

Sebelah Utara : Berbatasan dengan kecamatan Batang Onang, Kecamatan Portibi, Kecamatan Padang Bolak, Kecamatan Halongonan, Kecamatan Padang Lawas Utara.

Sebelah Timur : Berbatasan dengan Kabupaten Rokan Hulu Provinsi Riau

Sebelah Selatan : Berbatasan dengan Kabupaten Pasaman Provinsi Sumatra Barat dan Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal.

Sebelah Barat : Berbatasan dengan Kecamatan Bukit Malintang Kabupaten Mandailing Natal, Kecamatan Sayur Matinggi, Kecamatan Batang Angkola Kabupaten Tapanuli Selatan.

Wilayah administrasi Kabupaten Padang Lawas terdiri dari 12 Kecamatan .303 desa dan 1 kelurahan, secara distribusi luas wilayahnya, Kecamatan Sosa termasuk wilayah di Kabupaten Padang Lawas yang paling luas yaitu 611,65 km2 atau 14,46 persen dari luas keseluruhan.

5. Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah masyarakat yang membuka Grosir dan Eceran di Kecamatan Sosa yang berjarak sekitar 100 M. sampel yang di tarik sejumlah 9 orang dengan pertimbangan yang telah ditentukan dari data yang diperoleh telah diklasifikasikan mengenai data responden sebagai berikut:

a. Karakteristik Responden berdasarkan jenis Kelamin

Tabel 4.1
Data Responden berdasarkan Jenis kelamin

Jenis kelamin		
Kategori	Responden	Persentase(%)

Laki-laki	4	43
Wanita	5	57
Total	9	100

Hasil olahan tabel diatas memperlihatkan bahwa jumlah responden terbanyak adalah berjenis kelamin wanita yaitu 6 orang dengan persentase 67%. Sedangkan yang sedikit yaitu responden laki-laki berjumlah 3 orang dengan persentase 33%.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.2
Data Responden berdasarkan Usia

Usia		
Kategori	Responden	Persentase(%)
<20 Tahun	-	
21-30 Tahun	1	15
31-40 Tahun	3	33
41-50 Tahun	5	52
Total	9	100

Hasi dari pengolahan tabel diatas memperlihatkan bahwa jumlah responden berusia kurang dari 20 tahun tidak ada.kemudian responden berusia 21 s/d 30 tahun yaitu 1 orang dengan persentase 15%. selanjutnya responden berusia 31 s/d 40 tahun yaitu 3 orang dengan persentase 33%. Jumlah responden 41 s/d 50 tahun yaitu 5 orang dengan persentase 52%.

B. Pembahasan dan Hasil Penelitian

1. Pendapatan Pedagang Grosir dan Eceran Sebelum Adanya Indomaret

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

Keberadaan atau kehadiran Indomaret ditengah ketatnya persaingan antara sesama pedagang Grosir dan pedagang Eceran sangat berdampak buruk kepada pendapatan pedagang Grosir dan Eceran. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diketahui bahwa kehadiran Indomaret berdampak pada pendapatan pedagang Grosir dan pendapatan Eceran, pendapatan pedagang Grosir dan Eceran sebelum adanya Indomaret dapat dilihat Dari hasil wawancara yang lakukan dengan Ibu Yanti seorang pedagang Grosir mengatakan"*sebelum hadirnya Indomaret omset penjualan bisa mencapai Rp.1.500.000/harinya* x *30 hari sehinga berjumlah Rp 45.000.000*[44].

Begitu juga wawancara dengan Bapak Roni pedagang grosir mengatakan" omset penjualan sebelum hadirnya Indomaret perharinya bisa mencapai Rp 1.200.000 x 30 hari sehingga berjumlah Rp 36.000.000 perbulan.[45]

[44] Wawancara bersama Ibu Yanti sebagai pemilik grosir yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

[45] Wawancara bersama Bapak Roni sebagai pemilik grosir yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

Sama halnya dengan Bapak Arpan seorang pedagang Grosir omset penjualan sebelum adanya Indomaret yaitu Rp.1.000.000/hari x 30 sehingga berjumlah Rp 30.000.000 perbulan.[46]

Menurut Bapak R.purba pedagang Grosir mengatakan*"sebelum hadirnya Indomaret omsetpenjualan grosir bisa mencapai perharinya Rp700.000*x 30 hari sehingga berjumlah Rp 21.000.000 perbulan.[47]

Sama halnya dengan Ibu Dinda seorang pedagang Grosir mengatakan" sebelum hadirnya indomaret omset penjualan perharinya mencapai Rp.780.000 x 30 hari sehingga berjumlah Rp 2.340.000 perbulan.[48]

Sedangkan wawancara yang dilakukan dengan Bapak Isbun mengatakan " sebelum hadinya indomaret omset penjualan mencapai Rp 1.000.000 x 30 hari sehingga berjumlah Rp 30.000.000 perbulan[49]

Sama halnya dengan Ibu Ros pedagang Eceran mengatakan "*sebelum hadirnya indomaret omset penjualan mencapai Rp 400.000/harinya* x 30 hari sehingga berjumlah Rp 12.000.000 perbulan.[50]

Menurut Ibu Ina pedagang Eceran mengatakan " sebelum adanya Indomaret omset penjualan saya mencapai Rp 450.000/hari x 30 hari sehingga berjumlah Rp 13.500.000 perbulan.[51]

---

[46] Wawancara bersama Bapak Arpan sebagai pemilik grosir yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

[47] Wawancara bersama Bapak R.purba sebagai pemilik grosir yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

[48] Wawancara bersama Ibu Dinda sebagai pemilik grosir yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

[49] Wawancara bersama Bapak Isbun sebagai pemilik grosir yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

[50] Wawancara bersama Ibu Ros sebagai pemilik eceran yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

Sedangkan Ibu Risma Warni seorang pedagang eceran mengatakan " sebelum hadirnya indomaret omset penjualan saya mencapai Rp 300.000/ hari x 30 hari sehingga berjumlah Rp. 900.000 perbulan.[52]

Berdsarkan hasil wawancara dengan Sembilan responden para pedagang Grosir dan Eceran omset penjualan mereka sebelum adanya Indomaret dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.1
Pendapatan pedagang Grosir

No	Pemilik toko Grosir	Pendapatan sebelum adanya Indomaret perbulannya
1	Ibu Yanti	Rp 45.000.000
2	Bapak Roni	Rp 36.000.000
3	Bapak Arpan	Rp 30.000.000
4	Bapak R. purba	Rp 21.000.000
5	Ibu Dinda	Rp 2340.000
6	Bapak Isbun	Rp 30.000.00

Dari tabel diatas dapat dilihat pendapatan para pedagang Grosir sebelum adanya Indomaret perbulannya yaitu Ibu Yanti Rp 45.000.000 perbulan, Dan pendapatan Bapak Roni sebelum adanya Indomaret Rp 36.000.000 perbulan, Pendapatan bapak Arpan sebelum hadirnya indomaret Rp 30.000.000 perbulan, Pendapatan Bapak R.purba sebelum adanya Indomaret Rp 21.000.000 perbulan, Pendapatan Ibu Dinda sebelum adanya Indomaret Rp 2.340.000 perbulan dan pendapatan Bapak Isbun Rp 30.000.000 perbulannya.

[51] Wawancara bersama Ibu Ina sebagai pemilik eceran yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

[52] Wawancara bersama ibu Risma Warni sebagai pemilik eceran yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

Tabel 4.2
Pendapatan Pedagang Eceran

No	Pemilik toko Eceran	Pendapatan sebelum hadirnya indomaret perbulannya
1	Ibu Ros	Rp 12.000.000
2	Ibu Ina	Rp 13.500.000
3	Ibu Risma Warni	Rp 900.000

Dapat dilihat pada tabel diatas pendapatan para pedagang eceran sebelum adanya Indomaret perbulannya yaitu pendapatan Ibu Ros Rp 12.000.000 perbulan, Pendapatan Ibu Ina Rp 13.500.000 perbulan dan pendapatan Ibu Risma Warni Rp 900.000.

2. Pendapatan Pedagang Grosir dan Eceran Sesudah hadirnya Indomaret

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Yanti pedagang Grosir mengatakan *sejak hadirnya Indomaret pendapatan sangat menurun yang dulunya toko Ibu ramai orang berbelanja sekarang toko Ibu menjadi sepi dan pendapatan Ibu sejak hadirnya indomaret perharinya Rp 850.000 x 30 hari sehinhgga berjumlahRp 25.500.000 perbulan*[53].

Begitu juga dengan Bapak Roni seorang pedagang grosir mengatakan" sejak adanya Indomaret omset penjualan saya menurun menjadi Rp.750.000/harinya x 30 hari sehingga berjumlah Rp 22.500.000 perbulan.[54]

Sama halnya dengan dikatakan Bapak Arpan sejak adanya Indomaret omset penjualan menurun menjadi Rp 700.000/hari x 30 hari sehingga berjumlah Rp 21.000.000 perbulan.[55]

[53] Wawancara bersama Ibu Yanti sebagai pemilik Grosir yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

[54] Wawancara bersama Bapak Roni sebagai pemilik Grosir yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

Sedangkan wawancara yang dilakukan dengan Bapak R. Purba mengatakan" sejak adanya Indomaret omset penjualan saya menurun menjadi Rp 400.000/harinya x 30 hari sehingga berjumlah Rp 12.000.000 perbulannya.[56]

Namun berbeda dengan Ibu Dinda seorang pedagang Grosir mengatakan" ada atau tidaknya Indomaret tidak ada pengaruhnya dengan pendapatan saya. *Menurut saya pedagang yang mengalami dampak terhadap adanya Indomaret adalah jaraknya yang berdekatan langsung dengan indomaret yang kurang 100 m, Sedangkan jarak Indomaret dari toko saya yaitu lebih 200 m.*[57]

Sama halnya dengan Bapak Isbun mengatakan"*Tidak ada pengaruhnya sama sekali dengan pendapatan saya karena jarak Indomaret dengan toko saya berjarak kurang lebih 200 m.*[58]

Adapun wawancara yang peneliti lakukan dengan Ibu Ros seorang pedagang Eceran mengatakan "*sejak adanya Indomaret omset penjualan saya menurun menjadi Rp 200.000/harinya* x 30 hari sehingga berjumlah Rp 600.000 perbulan .[59]

---

[55] Wawancara bersama Bapak Arpan sebagai pemilik Grosir yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

[56] Wawancara bersama Bapak R.Purba sebagai pemilik Grosir yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

[57] Wawancara bersama Ibu Dinda sebagai pemilik Grosir yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

[58] Wawancara bersama Bapak Isbun sebagai pemilik Grosir yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

[59] Wawancara bersama Ibu Ros sebagai pemilik toko Eceran yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

Sama halnya dengan Ibu Ina pedagang Eceran mengatakan "*sejak adanya Indomaret omset penjuialan saya menurun menjadi Rp. 300.000/harinya* x 30 hari sehinggga berjumlah Rp 900.000perbulannya.[60]

Sedangkan wawancara yang dilakukan peneliti dengan Ibu Risma Warni mengatakan" Tidak ada pengaruhnya sama sekali dengan hadirnya Indomaret dengan pendapatan saya, *Menurut saya karena jarak toko saya dengan indomaret jaraknya berjauhan yaitu lebih 200 m.*[61]

Berdasarkan hasil wawancara dengan Sembilan responden para pedagang Grosir dan Eceran omset penjulan mereka sesudah adanya Indomaret dapat di lihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.3

No	Pemilik toko	Pendapatan sesudah adanya Indomaret perbulannya
1	Ibu Yanti	Rp 25.500.000
2	Bapak Ron	Rp 22.500.000
3	Bapak Arpan	Rp 21.000.000
4	Bapak R Purba	Rp 12.000.000
5	Ibu Ros	Rp 400.000
6	Ibu Ina	Rp 450.000

Setelah melakukan wawancara dengan Sembilan responden para pedagang Grosir dan Eceran dapat diketahui perbandingan pendapatan pedagang Grosir dan Eceran selama perbulannya sebelum dan sesudah adanya Indomaret.

[60] Wawancara bersama Ibu Ina sebagai pemilik toko Eceran yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

[61] Wawancara bersama Ibu Risma Warni sebagai pemilik toko Eceran yang ada di Kecamatan Sosa, 30 Oktober 2021

Pendapata Ibu Yanti sebelum adanya Indomaret Rp 45.000.000 sesudah adanya Indomaret pendapatan Ibu Yanti menurun menjadi Rp 25.500.000 perbulan, pendapatan Bapak Roni sebelum adanya Indomaret Rp 36.000.000 perbulan sesudah adanya Indomaret pendapatan Bapak Roni menurun menjadi Rp 22.500.000 perbulan, pendapatan Bapak Arpan sebelum adanya Indomaret Rp 30.000.000 sesudah adanya Indomaret menurun menjadi Rp 21.000.000, pendapatan Bapak R.Purba sebelum adanya Indomaret Rp 21.000.000 sesudah adanya Indomaret menurun menjadi Rp 12.000.000 perbulan, pendapatan Ibu Ros sebelum adanya Indomaret Rp 12.000.000 sesudah adanya Indomaret pendapatan menurun menjadi Rp 400.000 perbulan, pendapatan ibu Ina sebelum hadirnya indomaret Rp 13.500.000 sesudah adanya Indomaret pendapatan menurun menjadi Rp 450.000 perbulan. Dari hasil wawancara yang dilakukan dari Sembilan responden terdapat tiga pedagang yaitu ibu Dinda, bapak Isbun dan ibu Risma Warni yang pendapatannya tidak berpengaruh dikarenakan jarak indomaret dengan toko berjarak kurang lebih 200m.

C. Pembahasan

Berdasarkan pemaparan diskripsi Hasil penelitian seperti yang dijelaskan pada bagian sub judul diatas dapat dipahami bahwa pendapatan pedagang grosir di Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas sebelum adanya Indomaret berkisar Rp. 21.000.000 – Rp. 45.000.000 perbulan,sedangkan pendapatan pedagang eceran Rp. 900.000 – Rp. 12.000.000 perbulan. Setelah adanya Indomaret di Kecamatan Sosa pendapatan pedagang grosir menjadi Rp. 12.000.000 – Rp.

25.500.000 perbulan. dan pendapatan eceran menjadi Rp.400.000 – Rp. 450.000 perbulan.

Dapat dilihat keberadaan Indomaret sangat berpengaruh terhadap pendapatan pedagang Grosir dan Eceran. Sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan adapun Faktor-faktor yang mempengaruhi menurunnya pendapatan pedagang Grosir dan Eceran yaitu:

1. Jarak antara Indomaret dengan toko Grosir yang berjarak kurang lebih 100 m.
2. ketersediaan produknya di Indomaret lebih lengkap dan banyaknya promo yang tersedia.
3. Tempat yang bersih dan sejuk pada dasarnya orang akan memilih tempat yang nyaman untuk berbelnaja.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Mardia Nova, Skripsi IAIN Padangsidimpuan, Analisis Pendapatan Ritel Tradisional sebelum dan sesudah keberadaan ritel Modern di Kecamatan Padangsidimpuan Utara, yang menunjukkan bahwa hadirnya ritel modern berpengaruh terhadap pendapatan ritel tradisional.

D. 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 melaksanaan penelitian dan menyusun skripsi ini, yaitu keterbatasan ilmu pengetahuan dan wawasan peneliti yang masih minim, keterbatasan waktu, tenaga.

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 penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengenai dampak keberadaan Indomaret terhadap pendapatan pedagang grosir dan eceran di Kecamatan Sosa maka dapat ditarik kesimpulan sebagai jawaban Rumusan masalah sebagai berikut:

1. Omset Pendapatan pedagang grosir dan eceran sebelum hadirnya Indomaret di kecamatan Sosa sebelumya mencapai Rp.900.000-13.500.000 perbulannya untuk pedagang eceran, dan untuk pedagang grosir pendapatanya bisa mencapai mulai dari Rp20.000.000– Rp45.000.000 perbulannya.
2. Omset Pendapatan pedagang grosir dan eceran sesudah hadirnya Indomaret di Kecamatan Sosa. pendapatan pedagang grosir menjadi Rp. 12.000.000 – Rp. 25.500.000 perbulan. dan pendapatan pedagang eceran menjadi Rp.400.000 – Rp. 19.000.000 perbulannya.

B. Saran

1. Pemerintah sebaiknya mengatur lebih cermat lagi tentang tatanan otonomi daerah yang mengatur tentang izin usaha pendirian usaha, khususnya usaha Indomaret agar keberadaannya tidak mengganggu usaha para pedagang Grosir dan eceran. Pemerintah seharusnya bisa melindungi hak-hak rakyat kecil agar tidak diperlakukan semena-mena oleh para pemilik modal dan pengusaha besar atau dengan pembatasan kuota jumlah toko modern disuatu wilayah yang implementasinya benar-benar dijamin pemerintah. Sehingga pedagang grosir di Kecamatan Sosa dapat melakukan aktifitas ekonomi.

2. Bagi para pedagang Grosir dan eceran seharusnya keberadaan ritel modern ini harus dijadikan sebagai motivasi agar lebih semangat lagi dalam menghadapi persaingan bisnis dan tetap melakukan strategi-strategi bersaing sebagai upaya dalam mempertahankan keberadaan usahanya.
3. Bagi pegawai Indomaret sebaiknya lebih teliti lagi dalam melayanikonsumen sehingga tidak terjadi penyimpangan harga yang dapatmerugikan para konsumen.
4. Bagi masyarakat sebagai konsumen yang memiliki hak sepenuhnya Sebaiknya lebih cermat dalam berbelanja kebutuhan sehari-hari dantidak berlebihan.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber buku:

Bungin, M. Burhan. *Metode Penelitian Aktualisasi Metodologis Ragam Varian Kontemporer.* Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2021

Cardova, David. *Strategi Komunikasi Pembangunan Dalam Penataan Pedagang Kaki Lima.* Surabaya : Jl. Kebonsari Tengah, 2020.

Gunadi YS. *Himpunan Istilah Komunitas,* (Jakarta : PT.Gramedia Indonesia, 1998).

Hamali Arif Yusuf." *Pemahaman Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan,* (Jakarta : Kencana, 2016).

Iryanti, rahma. *Pengembangan Sektor Informal Sebagai Alternatif Kesempatan Kerja Produktif.* Jakarta : UII Press, 2003.

Komala, and Veithzal Rivai,"*Ekonomi Syariah Konsep Praktek Dan Penguatan Kelembagaan* (Semarang : Pustaka Rizki, 2009).

Mansyhuri. *Kajian Teori Ekonomi Dalam Islam.* Pusat Penelitian Ekonomi Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, 2009.

Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif.* Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2004.

Mulyadi, *Sistem Ekonomi, Edisi Ke 3* (Jakarta : Salemba Empat, 2010).

Prawirosentono, Losina. *Masalah Ekonomi Dan Sistem Ekonomi.* Jakarta. 2018.

Ratna Sukmayanti."*Ilmu Pengetahuan Sosial* (PT. Galaxi Puspa Mega, 2008.

RI, Departemen Agama. *Al-Quran Dan Terjemahan,* (Bandung : Jabal, 2010).

Rokan, Mustafa Kamal." *Bisnis Ala Nabi : Teladan Rasulullah Saw Dalam Berbisnis*,(Yogyakarta Bunyan, 2003).

Sarwoko, Endi." Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Kinerja Pedagang Pasar Tradisional Di Wilayah Kabupaten Malang." Vol, 4. No. 2 (Juni 2008).

Sugiarta. *Manajemen Bisnis Ritel.* Yogyakarta : Deepublish, 2017.

Sulaiman rasyid."*fiqh islam* (bandung : sinar baru algesindo, 2014).

S.R Soemarso." *Akuntansi Suatu Pengantar, Edisi Lima* (Jakarta : Salemba Empat 2009).

Tjiptono Fandy. *Strategi pemasaran.*

Winardi Dkk, Nurul Huda.” *Ekonomi Pembangunan Islam* (Jakarta : Kencana, 2015).

Sumber jurnal :

Hidayat Retno, Nurfitria Nisa. Jurnal Omset Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan Dan Waktu, Vol, X, No. 6 Maret-April 2015.

Iffah, Melita, Fauzul Rizal Sutikno, and Nindya Sari.”Pengaruh Toko Modren Terhadap Toko Usaha Kecil Skala Lingkungan.”*Jurnal Tata Kota Dan Daerah* Vol. 3, No. 1 (Juli 2011).

Ismail Anas.” Peran Value Chain Pada Pedagang Grosir Dalam Hubungannya Strategi Pemasaran, *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, Vol. 17, No. 1 Juni 2013.

Mujahidin Ahmad. Etika Bisnis Dalam Islam (Analisis Terhadap Moralitas Pelaku Bisnis). *Jurnal Hukum* Vol. IV, No. 2 Desember 2005.

Nursandy Rinda Michell.”*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Tape Di Desa Sumber Tengah Kecamatan Binakal Kabupaten Bandowoso,* (Jurnal Ekonomi. Vol. 1, No.1.

Rahmi, Ain,” Mekanisme Pasar Dalam Islam.” *Jurnal Ekonomi Bisnis* Vol. 4, No.2 (2015).

Taufiq.” Memakan Harta Secara Batil (Perspektif Surat An-Nisa : 29).”*Jurnal Studi Keislaman* Vol. 2, No. 2 (Desember 2018).

Trias Saputra M. Irwan, Suharyono, Hidayat Kadarisman. Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 38 No 1 September 2016.

Wulandari, Amy.” Bisnis Warala.a Indomaret Prespektif Ekonomi Islam.” *Jurnal Studi Keislaman* Vol. 2, No.1 (Januari 1 2021).

Sumber Wawancara :

Wawancara bersama Ibu Yanti sebagai pemilik Grosir yang ada di Kecamatan Sosa tepatnya di desa Pasar Ujung Batu, 30 0ktober 2021.

Wawancara bersama Bapak Roni sebagai pemilik Grosir yang ada di Kecamatan Sosa tepatnya di desa Pasar Ujung Batu, 30 0ktober 2021.

Wawancara bersama Bapak Arpan sebagai pemilik Grosir yang ada di Kecamatan Sosa tepatnya di desa Pasar Ujung Batu, 30 0ktober 2021.

Wawancara bersama Bapak R Purba sebagai pemilik Grosir yang ada di Kecamatan Sosa tepatnya di desa Pasar Ujung Batu, 30 0ktober 2021.

Wawancara bersama Ibu Dinda sebagai pemilik Grosir yang ada di Kecamatan Sosa tepatnya di desa Pasar Ujung Batu, 30 0ktober 2021.

Wawancara bersama Bapak Isbun sebagai pemilik Grosir yang ada di Kecamatan Sosa tepatnya di desa Pasar Ujung Batu, 30 0ktober 2021.

Wawancara bersama Ibu Ros sebagai pemilik Eceran yang ada di Kecamatan Sosa tepatnya di desa Aek Tinga, 30 0ktober 2021.

Wawancara bersama Ibu Ina sebagai pemilik Eceran yang ada di Kecamatan Sosa tepatnya di desa Aek Tinga, 30 0ktober 2021.

Wawancara bersama Ibu Risma Warni sebagai pemilik Eceran yang ada di Kecamatan Sosa tepatnya di desa Aek Tinga, 30 0ktober 2021.

CURUCULUM VITAE
(Daftar Riwayat Hidup)

DATA PRIBADI

Nama	: EKA PEBRIANA SIREGAR
Nim	: 17 402 00313
Tempat/tanggal lahir	: Aek Bonban, 04 Februari 1998
Jenis Kelamin	: Perempuan Anak Ke : 3 dari 6 bersaudara
Alamat	: Aek Bonban, Kec. Aek Nabara Barumun Kab. Padang Lawas
Agama	: Islam
Nomor HP	: 0812 6917 5645
Email	: ekapebriana634@gmail.com

DATA ORANG TUA/WALI

Ayah	: Bangkit Siregar
Pekerjaan	: Petani
Ibu	: Tetti Hari harahap
Pekerjaan	: Petani
Alamat	: Aek Bonban, Kec. Aek Nabara Barumun Kab. Padang Lawas

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

Tahun 2004-2010	: SD.N Aek Bonban
Tahun 2010-2013	: Mts. Syekh Ahmad Daud
Tahun 2013-2017	: M.A Syekh Ahmad Daud
Tahun 2017-2022	: Program Sarjana (Strata 1) Ekonomi Syariah IAIN Padangsidimpuan

PRESTASI AKADEMIK

IPK	: 3,40
Karya Tulis Ilmiah	: Pengaruh Kualitas Pelayanan, Lokasi dan Kelengkapan Produk terhadap Kepuasan Pelanggan di Swalayan BUMDes Padang Garugur Jae Kabupaten Padang Lawas

PEDOMAN WAWANCARA
KEPADA PEDAGANG GROSIR DAN ECERAN

I. Pengantar

Assalamualaikum Wr.Wb

Sebelumnya saya mendoakan Bapak/Ibu dalam keadaaan sehat wal'afiat dan selalu berada dalam lindungan Allah SWT, sehingga Bapak/Ibu dapat bermurah hati dalam memberikan informasi kepada saya.

Dalam persyaratan ini saya susun semata-mata untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan yaitu untuk menyelesaikan pendidikan saya di program studi Ekonomi Syariah di Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan.

Dengan data yang Bapak/Ibu berikan tersebut tidak akan menimbulkan masalah dikemudian hari. Atas kemurahan hati Bapak/Ibu memberikan jawaban atas pertanyaan yang saya ajukan, saya ucapkan terima kasih.

II. Identitas Informan

1. Nama
2. Umur
3. Jenis kelamin

III. Pertanyaan yang diajukan kepadang pedagang grosir dan eceran

1. Apakah menurut Bapak/Ibu keberadaan Indomaret memberikan dampak negatif terhadap usaha Bapak/Ibu?

2. Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang adanya Indomaret disekitar tempat usaha Bapak/Ibu?
3. Tahun berapa mulai usaha Bapak/Ibu?
4. Berapa jam toko Bapak/Ibu buka dalam sehari?
5. Apakah promosi melalui potongan harga yang dilakukan Indomaret di Kecamatan Sosa mempengaruhi pendapatan Bapak/Ibu?
6. Apakah memberikan pelayanan yang baik merupakan salah satu strategi toko Bapak/Ibu agar tidak berdampak dengan adanya Indomaret?
7. Berapa jumlah pendapatan Bapak/Ibu perbulan sebelum adanya Indomaret?
8. Berapa jumlah pendapatan Bapak/Ibu perbulan sesudah adanya Indomaret?
9. Apa strategi yang digunakan untuk mempertahankan pembeli agar selalu berbelanja di toko Bapak/Ibu?

HASIL WAWANCARA

Wawancara dengan Ibu Yanti seorang pedagang Grosir di Kecamatan Sosa tepatnya di desa Pasar Ujung Batu

Nama : Yanti

Umur : 30 tahun

Jenis kelamin : perempuan

1. Apakah menurut Ibu keberadaan Indomaret memberikan dampak negatif terhadap usaha Bapak/Ibu?

   Jawab :

   Adanya Indomaret memberikan dampak negatif terhadap usaha Ibu karena pendapatan Ibu menjadi Menurun perharinya.

2. Bagaimana pendapat Ibu tentang adanya Indomaret disekitar tempat usaha Bapak/Ibu?

   Jawab :

   Menimbulkan keresahan tersendiri karena otomatis pembeli lebih memilih berbelanja di Indomaret.

3. Tahun berapa mulai usaha Ibu?

   Jawab :

   Toko Ibu berdiri sejak tahun 2016 selisih 2 tahun dengan berdirnya Indomaret.

4. Berapa jam toko Ibu buka dalam sehari?

   Jawab :

   Mulai dari jam 8 pagi sampai jam 9 malam

5. Apakah promosi melalui potongan harga yang dilakukan Indomaret di Kecamatan Sosa mempengaruhi pendapatan Bapak/Ibu?

   Jawab :

   Iya, sangat mempengaruhi karena pembeli akan memilih dengan adanya potongan harga otomatis akan berkurang pembeli di toko Ibu.

6. Apakah memberikan pelayanan yang baik merupakan salah satu strategi toko Ibu agar tidak berdampak dengan adanya Indomaret?

   Jawab :

   iya memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen adalah hal yang penting untuk kenyamanan pelanggan.

7. Berapa jumlah omset pendapatan Ibu perbulan sebelum adanya Indomaret?

   Jawab :

   Omset pendapatan Ibu perbulan sebelum adanya Indomaret mencapai

   Rp. 45.000.000

8. Berapa jumlah omset pendapatan Ibu perbulan sesudah adanya Indomaret?

   Jawab :

   Omset pendapatan perbulan sesudah adanya Indomaret menurun menjadi

Rp. 25.500.000

9. Apa strategi yang digunakan untuk mempertahankan pembeli agar selalu berbelanja di toko Ibu?

   Jawab :

   Memperbanyak jenis produk, memberikan pelayanan yang baik.

Wawancara dengan Bapak Roni seorang pedagang Grosir di Kecamatan Sosa di desa Pasar Ujung Batu

Nama : Roni

Umur : 35 tahun

Jenis kelamin : laki-laki

1. Apakah menurut Bapak keberadaan Indomaret memberikan dampak negatif terhadap usaha Bapak?

   Jawab :

   Iya memberi dampak negatif karena keberadaan Indomaret meresahkan kalangan pedagang grosir yang ada disekitarnya.

2. Bagaimana pendapat Bapak tentang adanya Indomaret disekitar tempat usaha Bapak?

   Jawab :

   Meresahkan pedagang Grosir terhadap pendapatan yang diperoleh

3. Tahun berapa mulai usaha Bapak?

   Jawab :

   Usaha saya buka mulai tahun 2015

4. Berapa jam toko Bapak buka dalam sehari?

   Jawab :

   Mulai jam 7 pagi sampai jam 10 malam

5. Apakah promosi melalui potongan harga yang dilakukan Indomaret di Kecamatan Sosa mempengaruhi pendapatan Bapak?

   Jawab :

Iya, karena pembeli lebih memilih dengan adanya potongan harga.

6. Apakah memberikan pelayanan yang baik merupakan salah satu strategi toko Bapak agar tidak berdampak dengan adanya Indomaret?

   Jawab :

   Iya, karena pelayanan yang baik merupakan hal yang sangat penting dalam berdagang.

7. Berapa jumlah pendapatan Bapak perbulan sebelum adanya Indomaret?

   Jawab :

   Sebelum adanya Indomaret omset pendapatan saya mencapai Rp. 36.000.000

8. Berapa jumlah pendapatan Bapak perbulan sesudah adanya Indomaret?

   Jawab :

   sesudah adanya Indomaret omset pendapatan menurun menjadi Rp. 22.500.000

9. Apa strategi yang digunakan untuk mempertahankan pembeli agar selalu berbelanja di toko Bapak?

   Jawab :

   Menyediakan tempat yang nyaman dalam berbelanja, memberikan pelayanan yang baik.

Wawancara dengan Bapak Arpan seorang pedagang Grosir di Kecamatan Sosa di desa Pasar Ujung Batu

Nama : Arpan

Umur : 40 tahun

Jenis kelamin : laki-laki

1. Apakah menurut Bapak keberadaan Indomaret memberikan dampak negatif terhadap usaha Bapak?

   Jawab :

   Iya, karena menjadikan pendapatan para pedagang Grosir menurun.

2. Bagaimana pendapat Bapak tentang adanya Indomaret disekitar tempat usaha Bapak?

   Jawab :

   Menurut bapak meresahkan karena dapat berdampak terhadapa pendapatan pedagang Grosir yang ada di sekitarnya

3. Tahun berapa mulai usaha Bapak?

   Jawab :

   Usaha bapak buka tahun 2016

4. Berapa jam toko Bapak buka dalam sehari?

   Jawab :

   Mulai jam 8 pagi sampai jam 9 malam.

5. Apakah promosi melalui potongan harga yang dilakukan Indomaret di Kecamatan Sosa mempengaruhi pendapatan Bapak?

   Jawab :

Mempengaruhi, karena konsumen lebih memilih adanya potongan harga yang disediakan.

6. Apakah memberikan pelayanan yang baik merupakan salah satu strategi toko Bapak agar tidak berdampak dengan adanya Indomaret?

   Jawab :

   Iya karena salah satu hal yang sangat penting

7. Berapa jumlah pendapatan Bapak perbulan sebelum adanya Indomaret?

   Jawab :

   Omset pendapatan bapak sebelum adanya Indomaret perbulannya mencapai

   Rp 30.000.000

8. Berapa jumlah pendapatan Bapak/Ibu perbulan sesudah adanya Indomaret?

   Jawab :

   Sesudah adanya Indomaret omset pendapatan bapak perbulannya menurun menjadi

   Rp. 21.000.000

9. Apa strategi yang digunakan untuk mempertahankan pembeli agar selalu berbelanja di toko Bapak/Ibu?

   Jawab :

Menyediakan produk lebih banyak, menyediakan tempat yang strategis dan nyaman.

Wawancara dengan Bapak R. Purba seorang pedagang Grosir di Kecamatan Sosa di desa Pasar Ujung Batu

Nama : R. Purba

Umur : 39 tahun

Jenis kelamin : laki-laki

1. Apakah menurut Bapak keberadaan Indomaret memberikan dampak negatif terhadap usaha Bapak?

   Jawab :

   Iya ,adanya Indomaret karena jarak yang berdekatan membuat omset pendapatan saya menurun.

2. Bagaimana pendapat Bapak tentang adanya Indomaret disekitar tempat usaha Bapak/Ibu?

   Jawab :

   Meresahkan karena jarak yang berdekatan

3. Tahun berapa mulai usaha Bapak?

   Jawab :

   Mulai tahun 2017

4. Berapa jam toko Bapak buka dalam sehari?

   Jawab :

   Buka jam 8 pagi sampai jam 9 malam

5. Apakah promosi melalui potongan harga yang dilakukan Indomaret di Kecamatan Sosa mempengaruhi pendapatan Bapak?

   Jawab :

Iya mempengaruhi, orang lebih memilih adanya potongan harga/promosi

6. Apakah memberikan pelayanan yang baik merupakan salah satu strategi toko Bapak agar tidak berdampak dengan adanya Indomaret?

   Jawab :

   Iya, karena merupakan hal penting.

7. Berapa jumlah pendapatan Bapak perbulan sebelum adanya Indomaret?

   Jawab :

   Jumlah omset pendapatan saya perbulan sebelum adanya Indomaret mencapai Rp. 21.000.000

8. Berapa jumlah pendapatan Bapak perbulan sesudah adanya Indomaret?

   Jawab :

   Omset pendapatan saya perbulan sesudah adanya Indomaret menurun menjadi Rp. 12.000.000

9. Apa strategi yang digunakan untuk mempertahankan pembeli agar selalu berbelanja di toko Bapak/Ibu?

   Jawab :

   Memberikan pelayanan yang baik, menyediakan produk lebih banyak, menyediakan tempat yang nyaman.

Wawancara dengan Ibu Dinda seorang pedagang Grosir di Kecamatan Sosa di desa Pasar Ujung Batu.

Nama : Dinda

Umur : 42 tahun

Jenis kelamin : perempuan

1. Apakah menurut Ibu keberadaan Indomaret memberikan dampak negatif terhadap usaha Ibu?

   Jawab :

   Kalo menurut Ibu, tidak karena jarak toko Ibu dengan Indomaret lebih 100 m

2. Bagaimana pendapat Ibu tentang adanya Indomaret disekitar tempat usaha Ibu?

   Jawab : tidak berdampak apa apa, dengan adanya Indomaret berarti perkembangan didesa ini lebih maju

3. Tahun berapa mulai usaha Ibu?

   Jawab :

   Buka tahun 2017

4. Berapa jam toko Ibu buka dalam sehari?

   Jawab :

   Buka dari jam 7 pagi sampai jam 9 malam.

5. Apakah promosi melalui potongan harga yang dilakukan Indomaret di Kecamatan Sosa mempengaruhi pendapatan Ibu?

   Tidak, karena jarak toko Ibu dengan Indomaret lumayan jauh

6. Apakah memberikan pelayanan yang baik merupakan salah satu strategi toko Ibu agar tidak berdampak dengan adanya Indomaret?

   Jawab :

   Jika membahas tentang pelayanan tentu hal itu sangat penting dalam berdagang

7. Berapa jumlah pendapatan Ibu perbulan sebelum adanya Indomaret?

   Jawab :

   Omset pendapatan saya mencapai Rp. 2.340 perbulan

8. Berapa jumlah pendapatan Ibu perbulan sesudah adanya Indomaret?

   Jawab :

   Omset pendapatan saya tidak menurun dengan adanya Indomaret karena jarak antara toko dengan Indomaret yang berjauhan.

9. Apa strategi yang digunakan untuk mempertahankan pembeli agar selalu berbelanja di toko Ibu?

   Penyediaan produk barang yang banyak, pelayanan yang baik.

Wawancara dengan Bapak Isbun seorang pedagang Grosir di Kecamatan Sosa tepatnya di Pasar Ujung Batu.

Nama : Isbun

Umur : 45 tahun

Jenis kelamin : laki-laki

1. Apakah menurut Bapak keberadaan Indomaret memberikan dampak negatif terhadap usaha Bapak?

   Jawab :

   Tidak, tidak berdampak apa apa karena jarak antara toko saya dengan Indomaret lumayan jauh

2. Bagaimana pendapat Bapak tentang adanya Indomaret disekitar tempat usaha Bapak?

   Jawab :

   Menurut bapak bagus. Karena adanya Indomaret memberikan peluang pekerjan

3. Tahun berapa mulai usaha Bapak?

   Mulai tahun 2015

4. Berapa jam toko Bapak/Ibu buka dalam sehari?

   Jawab :

   Mulai jam 7 pagi sampai jam 10 malam.

5. Apakah promosi melalui potongan harga yang dilakukan Indomaret di Kecamatan Sosa mempengaruhi pendapatan Bapak?

   Jawab :

Tidak mempengaruhi

6. Apakah memberikan pelayanan yang baik merupakan salah satu strategi toko Bapak agar tidak berdampak dengan adanya Indomaret?

   Jawab :

   Iya karena merupakan hal sangat penting.

7. Berapa jumlah pendapatan Bapak perbulan sebelum adanya Indomaret?

   Jawab :

   Omset pendapatan saya Rp. 30.000.000 perbulan.

8. Berapa jumlah pendapatan Bapak perbulan sesudah adanya Indomaret?

   Jawab :

   Omset pendapatan saya tetap Rp. 30.000.000

9. Apa strategi yang digunakan untuk mempertahankan pembeli agar selalu berbelanja di toko Bapak?

   Jawab :

   Memberikan pelayanan yang baik, ketersediaan produk yang banyak.

Wawancara dengan Ibu Ros seorang pedagang Eeran di Kecamatan Sosa tepatnya di desa Aek Tinga.

1. Apakah menurut Ibu keberadaan Indomaret memberikan dampak negatif terhadap usaha Ibu?

   Jawab :

   Iya, berdampak terhadap omset pendapatan usaha saya karena konsumen lebih memilih berbelanja ke Indomaret

2. Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang adanya Indomaret disekitar tempat usaha Ibu?

   Jawab :

   Meresahkan para pedagang Grosir dan Eceran yang ada disekitarnya

3. Tahun berapa mulai usaha Bapak/Ibu?

   Jawab :

   Mulai dari tahun 2017

4. Berapa jam toko Ibu buka dalam sehari?

   Jawab :

   Buka dari jam 8 pagi sampai jam 9 malam

5. Apakah promosi melalui potongan harga yang dilakukan Indomaret di Kecamatan Sosa mempengaruhi pendapatan Ibu?

   Jawab :

   Iya , karena potongan harga sangat diminati para konsumen.

6. Apakah memberikan pelayanan yang baik merupakan salah satu strategi toko Ibu agar tidak berdampak dengan adanya Indomaret?

Jawab :

Iya, memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen adalah salah satu hal penting

7. Berapa jumlah pendapatan Ibu perbulan sebelum adanya Indomaret?

   Jawab :

   Omset pendapatan sebelum adanya Indomaret mencapai Rp. 12.000.000 perbulan.

8. Berapa jumlah pendapatan Ibu perbulan sesudah adanya Indomaret?

   Jawab :

   Omset pendapatan sesudah adanya Indomaret menurun menjadi Rp. 400.000 perbulan.

9. Apa strategi yang digunakan untuk mempertahankan pembeli agar selalu berbelanja di toko Ibu?

   Jawab :

   Memberikan pelayanan yang baik, menyediakan produk yang banyak.

Wawancara dengan Ibu Ina seorang pedagang Eceran di Kecamatan Sosa tepatnya di desa Aek Tinga.

Nama : Ina

Umur :47

Jenis kelamin : perempuan

1. Apakah menurut Ibu keberadaan Indomaret memberikan dampak negatif terhadap usaha Ibu?

   Jawab :

   Iya, memberikan dampak terhadap omset pendapatan
2. Bagaimana pendapat Bapak/Ibu tentang adanya Indomaret disekitar tempat usaha Ibu?

   Jawab :

   Meresahkan terhapat pedagang grosir dan eceran
3. Tahun berapa mulai usaha Bapak/Ibu?

   Jawab :

   Mulai tahun 2016
4. Berapa jam toko Ibu buka dalam sehari?

   Jawab :

   Buka dari jam 7 pagi sampai jam 9 malam.
5. Apakah promosi melalui potongan harga yang dilakukan Indomaret di Kecamatan Sosa mempengaruhi pendapatan Ibu?

   Jawab :

Sangat mempengaruhi karena otomatis pembeli lebih memilih dengan adanya promosi yang dilakukan Indomaret.

6. Apakah memberikan pelayanan yang baik merupakan salah satu strategi toko Ibu agar tidak berdampak dengan adanya Indomaret?

   Jawab :

   Iya , karena hal penting dalam berdagang

7. Berapa jumlah pendapatan Ibu perbulan sebelum adanya Indomaret?

   Jawab :

   Omset pendapatan Ibu sebelum adanya Indomaret Rp. 13.500.000 perbulan

8. Berapa jumlah pendapatan Ibu perbulan sesudah adanya Indomaret?

   Jawab :

   Omset pendapatan sesudah adanya Indomaret menurun menjadi Rp. 450.000 perbulan

9. Apa strategi yang digunakan untuk mempertahankan pembeli agar selalu berbelanja di toko Ibu?

   Jawab :

   Memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen , penyedian barang produk yang lengkap.

Wawancara dengan Ibu Risma Warni seorang pedagang Eceran di Kecamatan Sosa tepatnya di desa Aek Tinga.

Nama : Risma Warni

Umur :49

Jenis kelamin : perempuan

1. Apakah menurut Ibu keberadaan Indomaret memberikan dampak negatif terhadap usaha Ibu?

   Jawab :

   Tidak berdampak terhadap usaha Ibu, karena jarak Indomaret dengan toko Ibu berjarak lumayan jauh.

2. Bagaimana pendapat Ibu tentang adanya Indomaret disekitar tempat usaha Ibu?

   Jawab :

   Menurut Ibu adanya Indomaret merupakan perkebanggan yang maju, karena bisa membuka lapangan pekerjaan.

3. Tahun berapa mulai usaha Ibu?

   Jawab :

   Mulai dari tahun 2017.

4. Berapa jam toko Ibu buka dalam sehari?

   Jawab :

   Buka dari jam 8 pagi sampai jam 9 malam.

5. Apakah promosi melalui potongan harga yang dilakukan Indomaret di Kecamatan Sosa mempengaruhi pendapatan Ibu?

Jawab :

tidak

6. Apakah memberikan pelayanan yang baik merupakan salah satu strategi toko Ibu agar tidak berdampak dengan adanya Indomaret?

   Iya.karena merupakan hal penting untuk kenyamanan konsumen dalam berbelanja.

7. Berapa jumlah pendapatan Ibu perbulan sebelum adanya Indomaret?

   Jawab :

   Omset pendapatan Ibu mencapai Rp. 900.000 perbulan.

8. Berapa jumlah pendapatan Ibu perbulan sesudah adanya Indomaret?

   Jawab :

   Sesudah adanya Indomaret tidak berkurang tetap rata-rata Rp. 900.000 perbulannya.

9. Apa strategi yang digunakan untuk mempertahankan pembeli agar selalu berbelanja di toko Ibu?

   Jawab :

   Menyediakan produk lebih banyak. Memberikan pelayanan yang baik.

PANTENE
PANTENE

PANTENE
ZINC
Dove
Shot on realme C1

WINGS
PRODUK UNGGULAN
Shot on realme C1

CHARM
Shot on realme C1

2022.01.12 19:33

Shot on realme C1

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

Nomor : 2458/In.14/G.1/G.4c/TL.00/10/2021
Hal : **Mohon Izin Riset**

22 Oktober 2021

Yth. Kepala Kantor Kesbangpol Kabupaten Padang Lawas

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

Nama	: Khosnul Hotimah Siregar
NIM	: 1740200300
Semester	: IX (Sembilan)
Program Studi	: Ekonomi Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: "Analisis Dampak Keberadaan Indomaret Terhadap Pendapatan Pedagang Grosir dan Eceran di Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas".

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

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

a.n. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.