

**DAMPAK KEBERADAAN TOKO RITEL MODERN TERHADAP
PENDAPATAN UMKM DI KECAMATAN MARGASARI
KABUPATEN TEGAL**



TUGAS AKHIR

OLEH :

AFDIYAH SARIFATUL ZAENY

NIM 18030112

**PROGRAM STUDI DIII AKUNTANSI
POLITEKNIK HARAPAN BERSAMA**

2021

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir yang berjudul :

DAMPAK KEBERADAAN TOKO RITEL MODERN TERHADAP
PENDAPATAN UMKM DI KECAMATAN MARGASARI KABUPATEN
TEGAL

Oleh Mahasiswa :

Nama : Afdiyah Sarifatul Zaeny

NIM : 18030112

Tegal, 28 Juli 2021

Pembimbing I,



Ririh Sri H., SE, MM, CTT
NIPY. 04.015.215

Pembimbing II,



Krisdiyawati, SE, M.Ak
NIPY. 10.005.014

LEMBAR PENGESAHAN

Tugas Akhir yang berjudul :

DAMPAK KEBERADAAN TOKO RITEL MODERN TERHADAP
PENDAPATAN UMKM DI KECAMATAN MARGASARI KABUPATEN
TEGAL

Oleh :

Nama : Afdiyah Sarifatul Zaeny

NIM : 18030112

Program Studi : Akuntansi

Jenjang : Diploma III

Dinyatakan lulus setelah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal.

Tegal, 28 Juli 2021

1. Ririh Sri H., S.E., MM., CTT
Ketua Penguji



2. Andri Widiyanto., S.E., M.Si
Penguji I



3. Aryanto., S.E., M.Ak., CAAT
Penguji II



Mengetahui,
Ketua Program Studi



Yeni Priatna Sari., S.E., M.Si., Ak., CA., ACPA
NIPY. 03. 013.142

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TA

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis saya dalam bentuk Tugas Akhir yang berjudul “Dampak Keberadaan Toko Ritel Modern Terhadap Pendapatan UMKM di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal” beserta isinya adalah benar-benar karya sendiri.

Dalam penelitian Tugas Akhir ini saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara yang tidak sesuai etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan sebagaimana mestinya.

Demikian pernyataan ini untuk dapat dijadikan pedoman bagi yang berkepentingan, dan saya siap menanggung resiko atau sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran atas etika keilmuan dalam karya tulis saya, atau adanya klaim terhadap keaslian karya tulis saya.

Tegal, 28 Juli 2021.

Yang Membuat,



Afdiyah Sarifatul Zaeny
NIM : 18030112

**HALAMAN LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai mahasiswa Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama, yang bertandatangan dibawah ini, saya:

Nama : Afdiyah Sarifatul Zaeny

NIM : 18030112

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul Dampak Keberadaan Toko Ritel Modern Terhadap Pendapatan UMKM di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal. Dengan Hak Bebas Royalti non eksklusif ini Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama berhak menyimpan, mengalih-mediakan/formatkan mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya ke internet atau media lain untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta ijin dari saya selama mencantumkan saya sebagai penulis/pencipta.

Saya bersedia menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian surat pernyataan ini saya buat sebenarnya.

Tegal, 28 Juli 2021

Yang Membuat,



Afdiyah Sarifatul Zaeny

NIM : 18030112

HALAMAN MOTTO

SETIAP APA YANG KAMU KERJAKAN SEKARANG PASTI AKAN ADA
MANFAATNYA DIMASA YANG AKAN DATANG

-Penulis-

JIKA ANDA TIDAK PERNAH MENCOBA, BAGAIMANA ANDA
BISA TAHU BAHWA ANDA MEMILIKI KESEMPATAN YANG
SAMA DENGAN YANG LAIN

-Jack Ma-

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur alhamdulillah kepada Allah SWT, akhirnya perjuangan saya untuk membuat Tugas Akhir selama ini membuahkan hasil yang luar biasa. Persembahan yang tulus ini untuk mereka yang telah berperan dalam perjuangan saya membuat sebuah karya Tugas Akhir, yang akan saya persembahkan untuk :

1. Kedua Orang tua saya, Bapak Zaeny dan Ibu Sudarsih. Yang selalu mendukung dan menguatkan saya dengan sepenuh hati, selalu memberikan nasehat-nasehat dan motivasi untuk tetap semangat mengerjakan Tugas Akhir ini. Semoga Allah Swt selalu melindungi dalam setiap langkah yang dijalani dan menyehatkan kedua orangtua saya sampai saya sukses nanti.
2. Kakak saya Afdi Nizar Mi'rojul Fiqry dan adik saya Mohammad Isnaen Khoirul Azzam yang selalu mendukung dan memberi semangat untuk menyelesaikan Tugas Akhir Ini.
3. Teman berjuangku Bangkit Sanjaya yang selalu memberikan semangat dan membantu dalam membuat Tugas Akhir ini.
4. Almamater yang saya cintai, Politeknik Harapan Bersama Tegal.
5. Dosen-dosen Program studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama yang telah memberikan ilmunya selama 3 tahun ini.
6. Ibu Ririh Sri Harjanti, S.E, MM, CTT selaku dosen pembimbing 1 dan Ibu Krisdiyawati, S.E, M.Ak selaku dosen pembimbing 2 yang telah membimbing saya dengan begitu sabar selama 4 bulan ini.
7. Dan semua teman-teman seperjuangan saya yaitu semua teman saya yang ada di kelas 6E dan seluruh angkatan 2018 prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal. Semoga diberikan kelancaran dalam segala hal dan menjadi alumni yang dapat bermanfaat.

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir dengan Judul “Dampak Keberadaan Toko Ritel Modern Terhadap Pendapatan UMKM di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal”.

Tugas Akhir ini diajukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal.

Penulis menyadari akan keterbatasan dan kemampuan yang dimiliki, dalam penyusunan Tugas Akhir ini penulis banyak mendapat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini saya ingin menyampaikan terimakasih yang tak terhingga kepada yang saya hormati :

1. Bapak Nizar Suhendra., S.E., M.PP selaku Direktur Politeknik Harapan Bersama Tegal.
2. Ibu Yeni Priatna Sari S.E, M.Si, Ak, CA, ACPA Selaku Ka. Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal.
3. Ibu Ririh Sri Harjanti, S.E, MM, CTT, Selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan, bantuan, dan bimbingan hingga terselesaikan penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Ibu Krisdiyawati, S.E, M.Ak, selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan, bantuan, dan bimbingan hingga terselesaikan penyusunan Tugas Akhir Ini.
5. Semua Pedagang Ritel Sederhana/UMKM yang telah bersedia menjadi responden dalam penelitian ini, dan bersedia memberikan informasi yang diperlukan oleh responden.
6. Teman-teman di kampus yang telah memberikan bantuan, dorongan dan semangat, dan semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini jauh dari kata sempurna, masih banyak kekurangan dan kelemahan. Oleh karena itu, penulis memohon maaf atas segala kekurangan dan kelemahan yang ada. Akhirnya, penulis sangat berharap Tugas Akhir yang dibuat ini dapat bermanfaat bagi para pembaca serta pemerhati masalah akuntansi pada umumnya.

Tegal, 28 Jul 2021.



Afdiyah Sarifatul Zaeny

NIM.18030112

ABSTRAK

Afdiyah Sarifatul Zaeny. 2021. *Dampak Keberadaan Toko Ritel Modern Terhadap Pendapatan UMKM di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal*. Program Studi : Diploma III Akuntansi. Politeknik Harapan Bersama. Pembimbing I: Ririh Sri H, S.E., M.M, CTT; Pembimbing II: Krisdiyawati, S.E., M.Ak.

Semua kegiatan yang dilakukan untuk menjaga kelangsungan sekaligus mengembangkan sebuah perusahaan harus didukung oleh kondisi manajemen yang baik sebagai pengelola. Oleh karena itu, manajer dituntut untuk memiliki kemampuan dalam menganalisis dan menggunakan informasi akuntansi. Kehadiran toko ritel (minimarket) dewasa ini yang semakin berkembang seperti Alfamart dan Indomaret secara tidak langsung menunjukkan bahwa kapitalisme mulai berkembang di Indonesia, padahal secara tekstual Indonesia menganut sistem ekonomi pancasila berdasarkan kekeluargaan (koperasi). Keberadaan bisnis retail saat ini telah menimbulkan banyak kontra seperti persaingan tidak sehat yang dapat merugikan pedagang kios dan pedagang kecil. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang dampak keberadaan toko ritel modern terhadap pendapatan yang diperoleh oleh warung kecil/toko ritel sederhana (UMKM) Di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Sumber data yang dipakai berupa data primer yang diperoleh dari hasil wawancara dan data sekunder berupa hasil dokumentasi tentang Toko Ritel Modern dan UMKM di Kecamatan Margasari. Data yang telah diterima kemudian akan di analisis dengan menggunakan metode berfikir induktif. Hasil penelitian menyatakan bahwa keberadaan ritel modern ini sebagian besar berdampak pada ritel sederhana seperti penurunan pendapatan penjualan, berkurangnya jumlah pembeli, penurunan barang keluar sehingga barang bisa kadaluarsa, konsumen memiliki persepsi positif terhadap minimarket sebagai tempat yang nyaman untuk berbelanja, dan konsumen lebih tertarik berbelanja ke minimarket karena terdapat potongan harga dan promo-promo yang menarik serta pelayanan yang lebih baik. Peneliti mengambil kesimpulan bahwa dampak keberadaan ritel modern, sangat berpengaruh dan berdampak negatif terhadap kelangsungan UMKM di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal.

Kata Kunci : Dampak, Toko Ritel, Pendapatan, UMKM

ABSTRACT

Zaeny, Afdiyah Sarifatul. 2021. *The Impact of The Existence of Modern Retail Stores on The Income of MSME in The Margasari Sub-District, Tegal Regency.* Study Program: Accounting Associate Degree. Politeknik Harapan Bersama. Advisor I: Ririh Sri H, S.E., M.M, CTT; Advisor II: Krisdiyawati, S.E., M.Ak.

All activities carried out to maintain continuity as well as develop a company must be supported by good management conditions as managers. Therefore, managers are required to have the ability to analyze and use accounting information. The presence of retail stores (minimarkets) that are currently growing, such as Alfamart and Indomaret, indirectly shows that capitalism is starting to develop in Indonesia, whereas textually, Indonesia adheres to a Pancasila economic system based on kinship (cooperatives). The existence of the retail business today has caused many cons such as unfair competition that can harm kiosks and small traders. The purpose of this study was to determine the existence of modern retail stores on the income earned by small stalls/simple retail stores (MSMEs) in Margasari District, Tegal Regency. This research was conducted using a qualitative descriptive method. Sources of data used in the form of primary data obtained from interviews and secondary data in the form of documentation about Modern Retail Stores and SMEs in Margasari District. The data that has been received will then be analyzed using inductive thinking methods. The results of the study stated that the existence of modern retail mostly had an impact on simple retail such as a decrease in sales income, a decrease in the number of buyers, a decrease in outgoing goods so that goods could expire, consumers have a positive perception of minimarkets as a comfortable place to shop, and consumers are more interested in shopping at minimarket because there are discounts and attractive promotions and better service. The researcher concludes that the impact of the existence of modern retail is very influential and has a negative impact on the survival of MSMEs in Margasari District, Tegal Regency.

Key words : *Impact, Retail Stores, Income, MSME*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TA.....	iv
HALAMAN LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
ABSTRAK.....	x
ABSTRACT.....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Batasan Penelitian.....	7
1.6 Kerangka Berpikir.....	8
1.7 Sistematika Penulisan.....	9
BAB II LANDASAN TEORI.....	11
2.1 Pengertian Dampak.....	11
2.1.1 Dampak Positif.....	11
2.1.2 Dampak Negatif.....	12
2.1.3 Dampak Sosial Ekonomi.....	12
2.2 Ritel dan Pendapatan.....	13
2.2.1 Definisi Ritel.....	13
2.2.2 Fungsi Ritel.....	14

2.2.3 Keuntungan dan Kelemahan Bisnis Ritel.....	15
2.2.4 Jenis-jenis Ritel.....	16
2.2.5 Hubungan Usaha Ritel Modern dan Ritel Sederhana.....	19
2.2.6 Perbedaan Karakteristik dan Keunggulan Ritel Modern dan Ritel Sederhana.....	20
2.2.7 Dampak Usaha Ritel Modern Terhadap Ritel Sederhana.....	22
2.2.8 Definisi Pendapatan.....	23
2.3 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).....	25
2.3.1 Pengertian Usaha Mikro, Kecil, Menengah.....	25
2.3.2 Karakteristik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.....	26
2.3.3 Kelebihan dan Kelemahan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.....	30
2.4 Penelitian Terdahulu.....	31
BAB III METODE PENELITIAN.....	35
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian.....	35
3.2 Jenis Penelitian.....	35
3.3 Jenis Data.....	35
3.3.1 Data Kualitatif.....	35
3.3.2 Data Kuantitatif.....	36
3.4 Sumber Data.....	36
3.4.1 Data Primer.....	36
3.4.2 Data Sekunder.....	37
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	37
3.5.1 Observasi.....	37
3.5.2 Wawancara.....	37
3.5.3 Dokumentasi.....	38
3.6 Teknik Analisis Data.....	38
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	40
4.1 Pelaksanaan Penelitian.....	40
4.2 Karakteristik Objek Penelitian.....	40
4.3 Hasil Wawancara.....	43
4.4 Dampak Berkembangnya Toko Ritel Modern Terhadap Pelaku UMKM.....	48

4.5 Upaya Yang Dilakukan Oleh UMKM Dengan Adanya Perkembangan Toko Ritel Modern.....	51
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	52
5.1 Kesimpulan.....	52
5.2 Saran.....	53
DAFTAR PUSTAKA.....	54
LAMPIRAN.....	56

DARTAR TABEL

Tabel 2. 1 Perbedaan Karakteristik Ritel Sederhana dan Ritel Modern	20
Tabel 2. 2 Keunggulan Ritel Modern.....	21
Tabel 2. 3 Karakteristik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah	29
Tabel 2. 4 Kelebihan dan Kelemahan UMKM	30
Tabel 2. 5 Penelitian Terdahulu	31

DAFTAR LAMPIRAN

Gambar 1 Grafik Pendapatan.....	48
Gambar 2 Ibu Monik, Toko Laris, Jembayat.	58
Gambar 3 Bapak Mulyadi, Toko Lancar, Dukuh Duren.....	59
Gambar 4 Ibu Khu, Toko Muga, Dukuh Duren.....	60
Gambar 5 Bapak Yugo, Toko Ugo, Margasari.	61
Gambar 6 Ibu Meni, Toko Hanum, Karangjati.....	62
Gambar 7 Bapak Kelik, Toko Laras, Kedawung.	63
Gambar 8 Ibu Bi'a, Toko Haris, Karangasem.	64
Gambar 9 Ibu Atun, Toko Arsita, Tangkilan.	65
Gambar 10 Kartu Bimbingan 1.....	66
Gambar 11 Kartu Bimbingan 2.....	67

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan merupakan hal utama yang harus diwujudkan bagi setiap perusahaan. Semua kegiatan yang dilakukan untuk mencapai hal tersebut harus didukung dengan kondisi suatu manajemen yang baik sebagai pengelola. Selain diperlukan untuk mencapai suatu tujuan organisasi, manajemen juga diperlukan untuk menjaga keseimbangan antara tujuan, sasaran, dan aktivitas pihak-pihak yang berkepentingan dalam suatu organisasi yang saling bertentangan. Tujuan lain dari manajemen adalah untuk mencapai efisiensi dan efektivitas, yang merupakan dua konsepsi utama untuk mengukur kinerja manajemen. Agar semua tujuan tersebut dapat tercapai, manajer dituntut untuk memiliki kemampuan dalam menganalisis dan menggunakan informasi akuntansi.

Ritel yang berfokus pada penjualan barang kebutuhan sehari-hari dibagi menjadi dua bagian, yaitu ritel masa kini dan ritel sederhana. Menurut Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia. Nomor : 53/M/ - DAG/PER/12/2008^[1] Tentang Pedoman Penataan dan Pengembangan Pasar Tradisional. Pusat Perbelanjaan dan Toko Masa Kini Bab I Pasal I, Ritel saat ini adalah ritel yang memiliki area yang luas, berbagai jenis barang yang disediakan, harga yang relatif terjangkau, dan kenyamanan yang lebih memadai, serta sistem kinerja seperti sistem kinerja swalayan. Toko eceran masa kini adalah toko yang menjual

berbagai jenis barang-barang secara eceran dalam bentuk sistem seperti minimarket, toko grosir, rantai ritel, hypermarket atau grosir dalam bentuk grosir.

Sementara itu, ritel tradisional menurut Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 112 Tahun 2007^[2] Tentang Penataan dan Pengembangan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan, dan Toko Saat Ini Bab I Pasal I merupakan ritel sederhana yang letak tempatnya tidak begitu luas, barang yang dijual tidak begitu banyak, sistem penjualan yang terbilang masih sederhana, dan tidak menawarkan kenyamanan berbelanja, serta masih adanya suatu proses tawar menawar harga dengan para pedagang. Ritel Tradisional dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara dan Badan Usaha Milik Daerah termasuk kerjasama dengan pihak swasta dan tempat usaha berupa toko, kios, dan tenda yang dimiliki dan dikelola oleh usaha kecil, menengah pedagang berukuran besar, organisasi non-pemerintah atau koperasi dengan usaha skala kecil dan dengan modularitas minimal.

Menurut Sopiah Syihabudhin^[3] bisnis ritel ini terbagi menjadi dua kelompok yaitu ritel besar dan ritel kecil. Dimana ritel besar terdiri dari *Specialty Store*, *Department Store* (Toko Serba Ada), *Supermarket*, *Discount Store*, *Hypermarket* dan *Chain Store*. Sedangkan ritel kecil terbagi menjadi dua, yaitu perdagangan eceran berpangkalan dan perdagangan eceran tidak berpangkalan. Kemudian perdagangan secara eceran berpangkalan terbagi lagi menjadi berpangkalan tetap misalnya kios dan warung dan berpangkalan tidak tetap misalnya roda dorong dan alat pikul. Dengan penjelasan tersebut maka Alfamart

dan Indomaret termasuk kedalam ritel besar, sedangkan warung kecil masuk kedalam ritel kecil.

Kehadiran toko ritel (minimarket) dewasa ini yang semakin berkembang seperti Alfamart dan Indomaret secara tidak langsung menunjukkan bahwa kapitalisme mulai berkembang di Indonesia sekarang ini, padahal secara tekstual Indonesia menganut sistem ekonomi pancasila berdasarkan kekeluargaan (koperasi). Sistem kapitalisme yang berkembang saat ini sangat menguntungkan bagi pemilik modular. Sistem ini memberikan keleluasaan bagi pemilik modular untuk menjalankan perekonomian yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan yang besar. Jadi pemilik modular yang menyediakan modal yang cukup besar akan memiliki peluang yang besar dan luas untuk mengembangkan perekonomian, di sisi lain, pedagang tradisional sebagai pemilik modular relatif kecil sulit untuk bersaing dengan pemilik modular besar.

Dari segi strategi bisnis, pedagang tradisional dan gerai Alfamart tentu sangat berbeda. Pedagang tradisional harus memutar kepala untuk memikirkan pengadaan barang dan menjualnya kepada konsumen dengan harga yang bisa dikatakan biasa saja dan cukup murah. Sedangkan gerai Alfamart tidak perlu memikirkan persediaan barang yang akan dijual karena setiap bulan barang yang dijual tetap didatangkan sehingga omzet perdagangan barang tidak terganggu dan persediaan barang tetap terjaga.

Bisnis pasar masa kini ini sudah cukup lama masuk ke ritel Indonesia dan dengan begitu cepat meluaskan wilayahnya hingga ke pelosok-pelosok. Keberadaan bisnis retail saat ini telah menimbulkan banyak kontra yang

menguntungkan bagi sebagian masyarakat/konsumen pasar saat ini, keberadaan minimarket memang memberikan alternatif belanja yang cukup menarik. Selain menawarkan kualitas dan harga yang terjangkau, kenyamanan tempatnya juga cukup diperhatikan. Kehadiran pasar saat ini telah menimbulkan persaingan yang tidak sehat yang dapat merugikan pedagang kios dan pedagang kecil.

Alfamart merupakan toko kekinian yang menjual berbagai macam barang kebutuhan konsumen. Alfamart yang menjual berbagai produk dan jasa kepada konsumen untuk keperluan konsumsi pribadi, tetapi bukan untuk keperluan bisnis dengan memberikan upaya-upaya terhadap penambahan nilai barang dan jasa tersebut. Alfamart mencoba untuk memuaskan kebutuhan-kebutuhan konsumen dengan cara memenuhi kesesuaian barang-barang yang dimilikinya pada harga, tempat, dan waktu yang diinginkan konsumen.

Dalam persebarannya, Minimarket Alfamart dan Indomaret pada satu sisi memberi dampak yang positif, hal ini membuktikan bahwa adanya pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi dan menciptakan investasi, tetapi di sisi lain hal ini dapat menyebabkan kemerosotan para pedagang kecil seperti warung tradisional dan kios. Kehadiran pasar modern telah menimbulkan persaingan yang tidak sehat yang dapat merugikan pedagang warung kecil dan kios-kios kecil. Tidak menutup kemungkinan, suatu kondisi yang terjadi tersebut juga dapat berpotensi menimbulkan kecemburuan sosial antara pelaku perdagangan. Dalam etika bisnis telah dijelaskan bahwa tujuan bisnis yaitu untuk memperoleh keuntungan tetapi harus berdasarkan norma-norma hukum yang telah berlaku.

Kualitas pelayanan yang diberikan, kelengkapan barang-barang, dan kenyamanan dari Alfamart dan Indomaret tentu sudah membuat para pedagang tradisional atau toko-toko kecil kalah bersaing. Harga yang lebih terjangkau juga mendorong konsumen untuk lebih memilih Alfamart dan Indomaret dibandingkan dengan toko-toko kecil. Selain itu, selera konsumen yang mulai terpengaruh kemewahan membuat para konsumen enggan berbelanja di toko tradisional atau toko kecil dan lebih memilih toko kekinian yang mengutamakan kualitas, kenyamanan, dan pelayanan. Kehadiran toko ritel modern tersebut telah memunculkan persaingan yang tidak sehat yang merugikan pedagang kecil.

Semakin maraknya toko ritel modern dengan tampilan tempat yang menarik dan strategis sangat berdampak pada pendapatan yang diperoleh pelaku UMKM di Kabupaten Tegal, terutama Kecamatan Margasari sendiri. Hal ini juga dipengaruhi oleh tempat yang digunakan oleh para pelaku UMKM yang kurang strategis, pelayanan yang diberikan kurang memadai, tempat yang kurang nyaman dan kurang menarik, serta tidak adanya promo-promo menarik yang diadakan. Berbeda terbalik dengan ritel modern seperti Alfamart dan Indomaret yang biasanya terletak pada tempat yang cukup strategis, tempat yang nyaman dan memberikan promo-promo atau penawaran yang menarik untuk konsumen.

Intervensi pemerintah sangat berpengaruh bagi masa depan toko atau warung kecil. Karena tanpa adanya izin resmi dari pihak Pemerintah tidak akan banyak bermunculan Alfamart dan Indomaret yang pada kenyataannya sangat berdampak negatif terhadap toko dan warung kecil yang ada di sekitarnya. Serta

pemerintah seharusnya lebih memperhatikan lagi dampak adanya Alfamart dan Indomaret terhadap pendapatan yang diperoleh oleh toko dan warung kecil.

Dari uraian-uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: “Dampak Keberadaan Toko Ritel Modern Terhadap Pendapatan UMKM Di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal ”.

1.2 Perumusan Masalah

Perumusan masalah pada penelitian ini adalah Bagaimana dampak dari keberadaan Toko ritel modern terhadap pendapatan yang diperoleh oleh UMKM Di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang dampak keberadaan toko ritel modern terhadap pendapatan yang diperoleh oleh warung kecil/toko ritel sederhana (UMKM) Di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini yaitu :

1. Bagi Peneliti

a. Manfaat Teoritis

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan wawasan dan ilmu pengetahuan.
- 2) Untuk menambah koleksi pengetahuan mahasiswa lain serta sebagai acuan untuk penelitian selanjutnya.

3) Sebagai penerapan ilmu dan teori yang telah diperoleh selama masa perkuliahan dan membandingkannya dengan kenyataan yang ada.

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan yang lebih mendalam mengenai Dampak keberadaan toko ritel modern terhadap pendapatan UMKM, sehingga penulis dapat membandingkan atau menerapkan teori-teori yang diperoleh selama diperkuliahan dengan kondisi yang terjadi.

2. Bagi Politeknik Harapan Bersama

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan isi pustaka sehingga dapat bermanfaat bagi mahasiswa Politeknik Harapan Bersama yang membacanya.

b. Manfaat Praktis

Menambah bahan referensi dalam penelitian yang sejenis dimasa yang akan datang dibidang Akuntansi bagi Mahasiswa Politeknik Harapan Bersama Tegal Program Studi DIII Akuntansi.

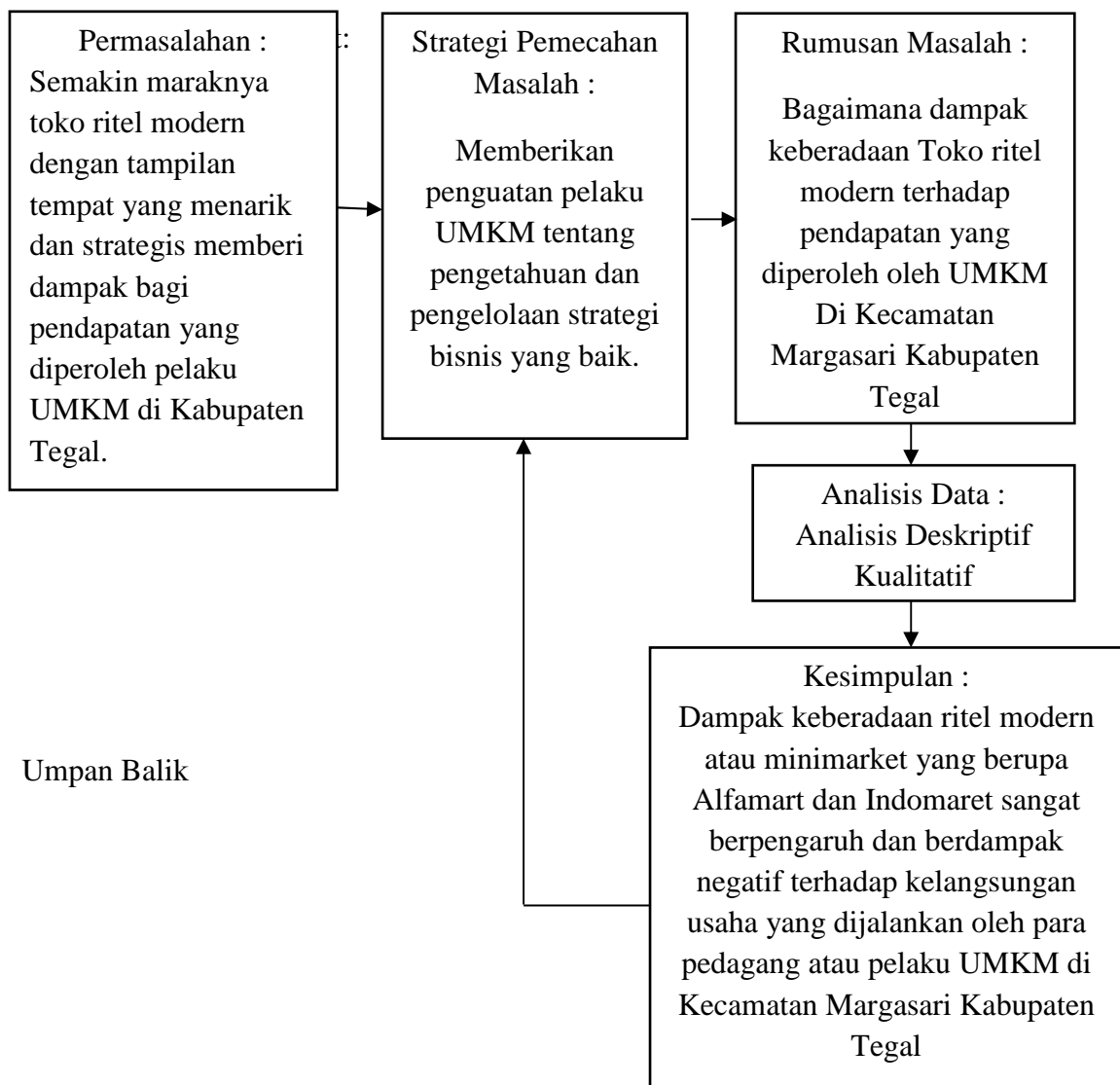
1.5 Batasan Masalah

Permasalahan yang akan dibatasi dalam penyusunan penelitian ini yaitu : Dampak keberadaan toko ritel modern seperti Alfamart dan Indomaret terhadap pendapatan toko ritel sederhana/warung kecil yang menjual sembako di beberapa desa (Margasari, Tangkilan, Karangjati, Dukuh Duren, Jembayat, Karangasem, Kedawung) Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal.

1.6 Kerangka Berpikir

Berdasarkan penelitian, menggambarkan permasalahan tentang pengaruh perkembangan keberadaan toko ritel modern terhadap pendapatan yang diperoleh oleh UMKM di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal. Dalam penelitian ini analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Dengan kesimpulan Keberadaan toko ritel modern berpengaruh nyata pada penghasilan yang diterima oleh pedagang kecil (UMKM).

Maka dapat dilakukan penyederhanaan menggunakan kerangka berpikir



1.7 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini, dibuat sistematika penulisan agar mudah untuk dipahami dan memberikan gambaran secara umum kepada pembaca mengenai tugas akhir ini. Sistematika penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagian awal

Bagian awal berisi halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman pernyataan keaslian Tugas Akhir (TA), halaman pernyataan persetujuan publikasi karya ilmiah untuk kepentingan akademis, halaman persembahan, halaman motto, kata pengantar, intisari/abstrak, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, dan lampiran. Bagian awal ini berguna untuk memberikan kemudahan kepada pembaca dalam mencari bagian-bagian penting secara cepat.

2. Bagian isi terdiri dari lima bab, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, kerangka berpikir dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini memuat teori-teori tentang pengertian Dampak, pengertian Ritel, Jenis-jenis Ritel, Definisi Pendapatan, Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang lokasi penelitian (tempat dan alamat penelitian), jenis penelitian, waktu penelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data penelitian, dan metode analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan laporan hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian tentang Dampak berkembangnya keberadaan toko ritel modern terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Tegal.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan berisi tentang garis besar dari inti hasil penelitian, serta saran dari peneliti yang diharapkan dapat berguna bagi instansi atau perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Daftar pustaka berisi tentang daftar buku, *literature* yang berkaitan dengan penelitian. Lampiran berisi data yang mendukung penelitian tugas akhir secara lengkap.

3. Bagian Akhir

LAMPIRAN

Lampiran berisi informasi tambahan yang mendukung kelengkapan laporan, antara lain Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian dari Tempat Penelitian, Kartu Konsultasi, Spesifikasi teknis serta data-data lain yang diperlukan.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Dampak

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia^[7] Dampak merupakan sesuatu yang menimbulkan akibat, benturan yang cukup kuat sehingga menimbulkan sebuah perubahan. Secara etimologi dampak berarti pelanggaran atau benturan. Pengaruh adalah kekuatan yang dihasilkan dari sesuatu (orang, benda, dll) Pengaruh itu sendiri adalah suatu keadaan yang dimana terdapat hubungan timbal balik atau hubungan sebab akibat antara apa yang mempengaruhi dan apa yang dipengaruhi. Pengaruh sendiri adalah suatu keadaan yang dimana adanya hubungan timbal balik atau hubungan sebab akibat antara apa yang mempengaruhi dan apa yang dipengaruhi.

Dampak secara sederhana dapat diartikan sebagai akibat atau akibat. Dampak juga dapat disebut sebagai proses tindak lanjut dari pelaksanaan pemantauan internal. Dampak dapat dibagi menjadi beberapa pengertian, antara lain :

2.1.1 Dampak Positif

Dampak adalah suatu keinginan untuk membujuk, meyakinkan, atau mengesankan orang lain dengan tujuan agar mereka mendukung dan mengikuti keinginan mereka. Berdasarkan penelitian ilmiah, dapat disimpulkan bahwa dampak negatif lebih besar pengaruh buruknya daripada dampak positifnya.

2.1.2 Dampak Negatif

Dampak adalah suatu keinginan membujuk, meyakinkan, ataupun memberi kesan kepada orang lain dengan tujuan agar mereka mendukung dan mengikuti keinginannya. Berdasarkan penelitian ilmiah dapat disimpulkan bahwa negatif adalah pengaruh buruk yang lebih besar dibandingkan dampak positif.

Berdasarkan pengertian yang dimaksud diatas, yang dimaksud dengan dampak adalah pengaruh yang ditimbulkan oleh (benda) yang bisa menimbulkan efek positif ataupun negatif dalam ini kajiannya adalah sesuatu yang ditimbulkan dari pasar modern/toko ritel modern sehingga mengubah UMKM/Pedagang warung dalam bidang ekonomi.

2.1.3 Dampak Sosial Ekonomi

Dampak sosial ekonomi merupakan suatu bentuk akibat atau pengaruh yang terjadi karena suatu hal. Pengaruh yang dimaksud disini adalah akibat yang terjadi dalam masyarakat, baik itu karena suatu peristiwa yang mempengaruhi masyarakat, atau hal-hal lain dalam masyarakat. Perubahan sosial yang terjadi pada masyarakat ini juga dapat memberikan dampak ekonomi. Dampak secara ekonomi ini dikelompokkan menjadi tiga indikator, yaitu :

- a. *direct effect*, meliputi penjualan, kesempatan kerja, pendapatan pajak, dan tingkat pendapatan.
- b. *Indirect effect*, yang meliputi perubahan tingkat harga, perubahan mutu dan jumlah barang dan jasa, perubahan dalam penyediaan properti dan variasi pajak, serta perubahan sosial dan lingkungan.
- c. *Induced effect*, yaitu pengeluaran rumah tangga, dan peningkatan pendapatan.

Selain itu dampak ekonomi juga terdiri dari tiga komponen, antara lain :

- a. Dampak terhadap pendapatan
- b. Dampak terhadap aktivitas ekonomi
- c. Dampak terhadap pengeluaran.

2.2 Ritel dan Pendapatan

2.2.1 Definisi Ritel

Menurut Kolter (1997).^[8] Ritel menurut dari bahasa Prancis yaitu “Retailer” yang berarti memotong kecil-kecil. Ritel adalah penjual barang dalam volume kecil kepada konsumen secara langsung. Dalam kamus bahasa Inggris-Indonesia, Retail juga diartikan sebagai eceran. Usaha eceran atau usaha ritel adalah semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang secara langsung ke konsumen akhir untuk penggunaan pribadi bukan bisnis. Maksud dari kata pribadi yaitu bukan hanya satu orang pembeli saja, tetapi juga mencakup orang-orang terdekatnya yang ikut menikmati sesuatu yang dibeli.

Pembeli ritel atau eceran pada kenyataannya tidak selalu hanya konsumen akhir, tetapi juga pebisnis yang melakukan pembelian untuk diolah atau dipasarkan kembali. Menurut Sujana (2005)^[9] ritel adalah seluruh aktivitas bisnis yang menyangkut penjualan barang dan jasa yang lebih dari 50% dari total penjualannya kepada konsumen digunakan untuk mereka sendiri, keluarga atau rumah tangganya. Hal ini diperkuat dengan pendapat Utami (2010) yang menyatakan bahwa retailing merupakan komponen dalam sebuah aktivitas-aktivitas bisnis yang melaksanakan penjualan produk-produk atau jasa kepada para konsumen akhir agar dapat digunakan oleh individu maupun keluarga

tersebut ^[16]. Aktivitas dalam usaha ritel tidak hanya dilakukan melalui sebuah toko tetapi juga dapat mencakup kegiatan jual beli dengan menggunakan telepon, penjualan secara langsung, *vending machine*, dan lain-lain.

2.2.2 Fungsi Ritel

Menurut Levy dan Weitz (2004) beberapa fungsi dalam sebuah usaha ritel terbagi atas ^[15]:

1. *Providing Assortment*

Merupakan keragaman produk yang dijual pada sebuah ritel dan dapat dikelompokkan menjadi *breadth assortment*, yang merupakan variasi kategori barang yang dipromosikan sebuah ritel kepada pelanggan dan *depth assortment*, yang merupakan kelengkapan barang pada tiap-tiap kategori yang ditawarkan.

2. *Breaking Bulk*

Merupakan kegiatan pemecahan barang yang berupa kemasan per karton agar dapat dijual dalam bentuk satuan/eceran kepada konsumen. Adanya *breaking bulk*, membuat pembeli dapat membeli produk sesuai dengan jumlah uang atau kebutuhannya serta mendapatkan produk yang bervariasi.

3. *Holding Inventory*

Merupakan aktivitas yang dilakukan sebuah ritel dalam menyediakan produk sehingga ketika konsumen membutuhkan sebuah produk maka produk sudah tersedia di toko.

4. *Providing Service*

Merupakan kegiatan dalam ritel yang bertujuan untuk memberi kemudahan bagi konsumen dalam menjangkau produk yang dibutuhkan. Misalnya dengan kegiatan pengantaran produk ke lokasi dimana konsumen berada.

2.2.3 Keuntungan dan Kelemahan Bisnis Ritel

1. Keuntungan Bisnis Ritel

Adapun keuntungan yang didapatkan dalam mengembangkan sebuah usaha ritel adalah sebagai berikut^[17]:

- a. Pedagang yang memiliki bisnis ritel sederhana menjadikan pendapatan dari pembukaan usaha tersebut sebagai pendapatan tambahan atau hanya sebagai kegiatan dalam mengisi waktu luang
- b. Tempat jualan yang dipakai oleh pedagang bisnis ritel sederhana biasanya terletak dekat tempat berkumpulnya konsumen
- c. Hubungan antara pedagang bisnis ritel sederhana dengan pelanggan biasanya sangat erat. Hal ini dapat dilihat ketika pembeli di warung-warung kopi mengobrol secara pribadi dengan pemiliknya.

2. Kelemahan Bisnis Ritel

Beberapa kelemahan dari sebuah bisnis ritel yaitu^[17]:

- a. Kurangnya keahlian dalam suatu upaya pengembangan bisnis
- b. Kegiatan administrasi kurang diperhatikan
- c. Pedagang bisnis ritel sederhana tidak mampu untuk mempromosikan produk dengan baik sehingga keberadaannya kurang diketahui konsumen.

2.2.4 Jenis-jenis Ritel

1. Ritel Modern

Ritel masa kini adalah ritel yang memiliki space yang cukup luas, jenis barang yang dijual banyak, sistem manajemen yang dikelola dengan baik dan menawarkan kenyamanan berbelanja, harga tetap, dan terdapat sistem swalayan. Menurut Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 53/M/DAG/PER/12/2008.^[1] Ritel masa kini menjual berbagai jenis barang eceran berupa minimarket, toko umum, rantai ritel, hypermarket atau grosir dalam bentuk grosir (membeli barang dalam jumlah besar untuk dijual kembali). Dengan demikian, ritel masa kini adalah ritel yang memiliki wilayah yang luas dan menawarkan kemudahan dalam berbelanja, menjual berbagai jenis barang secara eceran dengan sistem swalayan.

2. Ritel Tradisional

Ritel tradisional menurut Perpres No 112 Tahun 2007^[2] adalah retail sederhana, tempat tidak begitu luas, barang yang dijual tidak begitu banyak jenisnya, sistem pengelolaannya masih sangat sederhana, tidak menawarkan kenyamanan berbelanja dan masih ada proses tawar menawar harga dengan pedagang. Ritel tradisional dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara dan Badan Usaha Milik Daerah. Termasuk kerjasama dengan pihak swasta dan tempat usaha yang berupa toko, kios, los dan tenda yang dimiliki atau dikelola oleh usaha kecil pedagang, modular kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar menawar.

Dengan demikian, ritel tradisional merupakan ritel sederhana yang memiliki tempat yang tidak begitu luas, jenis barang yang dijual tidak beragam dan masih menggunakan proses tawar menawar. Sementara itu, Sopiah Syihabudhin membagi bisnis ritel menjadi dua kelompok, yaitu:

1. Ritel Besar, terdiri dari:

a. Toko Khusus

Toko Khusus adalah toko yang menjual produk sempit dengan lebih banyak variasi dalam lini tersebut. Contoh: toko pakaian, toko alat olahraga, toko buku dan sebagainya.

b. *Department Store* (tersedia toko Setba)

Rantai ritel adalah toko yang menjual berbagai lini produk dan setiap lini beroperasi sebagai departemen terpisah yang dikelola oleh pembeli atau pedagang khusus.

c. Supermarket (Supermarket)

Toko umum adalah toko yang relatif besar, berbiaya yang rendah, berbatas rendah, bervolume cukup tinggi yang dirancang untuk melayani kebutuhan konsumen.

d. Toko Diskon (Diskon toko)

Toko Diskon adalah toko yang menjual berbagai barang standar dengan harga lebih rendah dari harga grosir dan menjual dengan volume yang lebih tinggi.

e. Hypermarket (Hyper Market)

Hypermarket adalah toko yang memiliki ruang penjualan mulai dari 80.000 hingga 220.000 kaki persegi dan menggabungkan prinsip supermarket, toko diskon, dan ritel gudang.

f. Toko Rantai

Pengecer korporat adalah toko ritel yang memiliki lebih dari satu outlet dan dimiliki oleh suatu perusahaan yang sama.

b. Ritel Kecil/Ritel Sederhana

Eceran kecil/eceran sederhana dibagi menjadi perdagangan eceran berbasis dan perdagangan eceran nonbasis. Kemudian perdagangan eceran menurut Syihabudhin (2008)^[3] dibagi menjadi tiga, yaitu:

- a. Basis tetap (Misalnya: Kios, Terminal, Warung)
- b. Pangkalan tidak tetap (Contoh: PKL, Pasar Sore)
- c. Menggunakan alat (Misalnya: Roda Dorong, Gerobak, dan Alat Gendong).

Ciri khas dari ritel sederhana yaitu dalam ritel sederhana tidak dikenal fungsi-fungsi manajemen seperti *Planning*, *Organizing*, *Actuating*, *Controlling*. Selain itu, dalam pelaksanaannya juga tidak menerapkan konsep marketing dimana pembeli adalah raja, penentuan harga dilakukan berdasarkan harga pokok ditambah keuntungan tertentu, menyediakan tempat yang nyaman bagi pembeli, dan lain sebagainya ^[15].

Maka dari penjelasan di atas dapat dikatakan bahwa Alfamart dan Indomaret termasuk dalam pengecer besar karena Alfamart dan Indomaret memiliki area yang luas dan menawarkan kemudahan dalam berbelanja, serta menjual berbagai jenis barang secara eceran dengan sistem seperti swalayan . Sedangkan warung kecil termasuk dalam eceran kecil karena tidak memiliki ruang yang cukup luas, jenis barang yang dijual tidak begitu beragam dan masih menggunakan sistem tawar menawar.

2.2.5 Hubungan Usaha Ritel Modern dan Ritel Sederhana

Terdapat hubungan yang erat antara usaha ritel modern dan ritel sederhana yang dapat ditinjau dari segi hubungan sosial dan ekonomi.

1. Segi Hubungan Sosial

Berdasarkan hubungan sosial, usaha ritel modern dan ritel sederhana umumnya memiliki tempat penjualan yang berdampingan. Hal tersebut menunjukkan bahwa dalam kedua bidang usaha berada pada sebuah wilayah sosial yang sama.

2. Segi Ekonomi

Berdasarkan bidang ekonomi, usaha ritel modern berada dalam pangsa pasar yang sama dengan sebuah usaha ritel sederhana yaitu pasar ritel/eceran yang menjual kebutuhan pokok masyarakat sehari-hari seperti sembako, perlengkapan rumah tangga. Produk yang ditawarkan di usaha ritel modern dapat juga ditemukan di usaha ritel sederhana dengan beberapa perbedaan harga. Hal tersebut menunjukkan bahwa kedua bisnis memiliki sasaran

konsumen yang serupa yaitu penduduk sekitar sehingga dalam perkembangannya dapat saling mempengaruhi.

2.2.6 Perbedaan Karakteristik dan Keunggulan Ritel Modern dan Ritel Sederhana

Menurut Sujarweni (2015)^[10] ritel modern dan tradisional mempunyai karakteristik dan keunggulannya masing-masing, berikut ini merupakan karakteristik dan keunggulan dari ritel modern dan ritel tradisional :

1. Terdapat beberapa perbedaan antara Ritel Sederhana dan Ritel Modern, antara lain :

Tabel 2. 1 Perbedaan Karakteristik Ritel Sederhana dan Ritel Modern

No	Aspek	Ritel Sederhana	Ritel Modern
1	Harga	Harga tawar-menawar	Harga Pasti
2	Lokasi	Tersebar di kota dan desa	Di daerah kota
3	Modal	Modal kecil	Modal besar
4	Manajemen	Manajemen belum profesional	Menejemen modern
5	Konsumen	Golongan menengah	Golongan menengah keatas
6	Fisik	Kurang baik, ada sebagian baik	Baik dan mewah
7	Metode Pembayaran	Transaksi tunai	Pembayaran dapat menggunakan kartu kredit atau debit
8	Pemilikan	Di kelola pemerintah atau sendiri	Umumnya dikelola swasta
9	Promosi	Jarang ada program promosi	Banyak promosi
10	Bentuk	Pedagang tradisional skala	Toko ritel modern

	kecil dan skala sedang	(<i>Minimarket, Supermarket, Department Store</i>), dan Pusat perbelanjaan (<i>Mall, Plaza, dan Square</i>).
--	------------------------	--

(Sumber : Windatria, 2018)

Meskipun memiliki kesamaan dalam bidang ubungan sosial dan ekonomi, namun jika dilihat dari perbedaan modal dan fasilitas yang ditawarkan, tentunya usaha ritel modern lebih unggul dalam berkompetensi jika dibandingkan dengan usaha ritel sederhana. Perbedaan-perbedaan karakteristik yang ada membuat keberadaan sebuah usaha ritel modern mengancam keberlangsungan serta kemajuan usaha ritel sederhana.

2. Keunggulan Ritel Modern

Keunggulan Ritel Modern :

Tabel 2. 2 Keunggulan Ritel Modern

No	Keunggulan Ritel Modern
1	Layanan lebih modern dan praktis
2	Harga-harga yang sudah di bandrol
3	Tempat yang nyaman
4	Layanan buka 24 jam
5	Adanya strategi promosi barang (<i>discount</i>)
6	Adanya layanan parkir yang memadai

(Sumber : Farah, 2016)

2.2.7 Dampak Usaha Ritel Modern Terhadap Ritel Sederhana

Pada dasarnya usaha ritel modern dan ritel sederhana memiliki kelebihan pada tiap-tiap bidang seperti variasi segmentasi pasar. Pada usaha ritel sederhana, memungkinkan dibangunnya ubungan emosional antara penjual dan pembeli ketika terjadinya proses tawar-menawar dalam membeli sebuah barang. Hal tersebut tentunya tidak ditemukan pada usaha ritel modern. Sedangkan usaha ritel modern juga memiliki kelebihan dimana keterampilan manajemen perusahaan dalam menjalin kerja sama dengan pemasok jauh lebih besar, sehingga mampu meningkatkan efektifitas dalam bidang ekonomi. Selain itu, terdapat beberapa strategi yang diterapkan usaha ritel modern untuk menarik konsumen seperti potongan harga, jam buka lebih lama, pembelian secara gabungan dan bonus paker tanpa biaya ^[18].

Adapun beberapa ancaman yang muncul akibat keberadaan usaha ritel modern yaitu ^[18]:

1. Menurunkan eksistensi usaha ritel sederhana karena adanya pergeseran konsumen. Hal ini disebabkan karena posisi antara usaha ritel modern dan ritel sederhana yang berdekatan ditambah dengan berbagai fasilitas dan kenyamanan yang ditawarkan usaha ritel modern, membuat konsumen dari usaha ritel sederhana berpindah ke usaha ritel modern.
2. Kontribusi UMKM terhadap pendapatan daerah semakin berkurang
Perputaran uang dalam suatu daerah yang pada awalnya merupakan kontribusi dari UMKM, namun seiring bertambahnya usaha ritel modern yang menggeser pendapatan UMKM membuat perekonomian lokal

didominasi oleh usaha ritel modern. Sementara itu, keberadaan ritel modern tidak terlalu berkontribusi besar karena pendapatan yang diperoleh dari bisnis tersebut hanya berasal dari pajak IMB dan reklame.

3. Melemahkan posisi tawar menawar terhadap para pemasok usaha ritel sederhana yang juga menjadi pemasok usaha ritel modern.
4. Usaha ritel modern dapat memikat segmen konsumen yang lebih luas jika dibandingkan dengan usaha ritel sederhana yang dapat mencakup tidak hanya ibu-ibu tetapi juga kalangan pria, remaja dan anak-anak.

2.2.8 Definisi Pendapatan

Penghasilan juga bisa disebut omzet. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, pendapatan/omzet adalah sejumlah uang yang dihasilkan dari penjualan barang dagangan. Menurut Pertiwi (2015)^[11] Dari definisi tersebut dapat dinyatakan bahwa yang dimaksud dengan pendapatan/perputaran penjualan adalah jumlah mutlak barang dan jasa yang dihitung berdasarkan total laba bersih dari laporan laba rugi perusahaan (laporan operasi) selama suatu periode penjualan.

Sedangkan menurut Annas Ahmad mendefinisikan pendapatan sebagai serapan dari bahasa Belanda yang berarti jumlah mutlak penjualan suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu dan terdiri dari dua komponen yaitu harga dan kualitas yang dijual. Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa omset adalah pendapatan total atau absolut yang diperoleh dari total hasil penjualan.

Pengertian pendapatan Menurut Pertiwi (2015)^[11] kebutuhan dan keinginan tidak terbatas jumlahnya, hanya saja kebutuhan dan keinginan tersebut dibatasi oleh besarnya pendapatan yang diterima seseorang. Pendapatan yang diterima masyarakat tentunya berbeda satu dengan yang lainnya, hal ini disebabkan oleh jenis pekerjaan yang dilakukan berbeda. Perbedaan pekerjaan tersebut dilatarbelakangi oleh tingkat pendidikan, kemampuan dan pengalaman dalam bekerja. Indikator tingkat kesejahteraan dalam masyarakat dapat diukur dari pendapatan yang diterima.

Peningkatan taraf hidup masyarakat dapat digambarkan dengan peningkatan hasil pendapatan asli per kapita, sedangkan taraf hidup tercermin dari tingkat dan pola konsumsi yang meliputi unsur pangan, perumahan, kesehatan, dan pola pendidikan untuk mempertahankan kehidupan yang wajar. derajat manusia. Pendapatan adalah hasil yang diterima seseorang atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja. Ada berbagai jenis pekerjaan masyarakat, seperti bertani, menangkap ikan, memelihara ternak, buruh, dan perdagangan serta bekerja di sektor pemerintah dan swasta.

Pendapatan menurut ilmu ekonomi didefinisikan sebagai nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam satu periode seperti sebelumnya. Definisi tersebut berfokus pada pengeluaran kuantitatif absolut untuk konsumsi selama suatu periode. Dengan organisasi individual lainnya, pendapatan adalah jumlah aset pada awal periode ditambah pendapatan total yang diperoleh selama suatu periode, bukan hanya apa yang dikonsumsi. Secara garis besar, pendapatan

didefinisikan sebagai jumlah aset pada awal periode ditambah perubahan penilaian yang bukan karena perubahan modular dan hutang.

Pendapatan adalah total pendapatan yang diterima baik dari sektor formal maupun nonformal yang dihitung dalam jangka waktu tertentu. BPS (2011) mengukur pendapatan masyarakat bukanlah pekerjaan yang mudah, oleh karena itu BPS menghitung pendapatan dengan menggunakan pengeluaran/konsumsi publik. Hal ini didasarkan pada paradigma bahwa ketika pendapatan meningkat, maka akan diikuti oleh peningkatan jumlah kebutuhan, yang menuntut pengeluaran yang tinggi pula. Kesimpulan dari pengertian pendapatan adalah pendapatan yang diterima seseorang atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja berupa uang atau barang yang diterima atau dihasilkan dalam jangka waktu tertentu.

2.3 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

2.3.1 Pengertian Usaha Mikro, Kecil, Menengah

Menurut (Tambunan,2017:2) Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah unit usaha yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi yang bersifat produktif. Menurut Undang Undang No 20 Tahun 2008^[4] Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah :

1. Usaha Mikro adalah usaha yang dimiliki oleh perseorangan dan masuk dalam karakteristik dalam usaha mikro berdasarkan undang undang
2. Usaha kecil adalah usaha yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha serta tidak terkait dengan anak perusahaan

dari usaha menengah maupun usaha besar meskipun masuk dalam kriteria usaha kecil

3. Usaha Menengah adalah usaha yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha yang bersifat produktif dan tidak terkait dengan hubungan kantor cabang atau anak perusahaan dengan usaha kecil maupun usaha besar meskipun masuk dalam kriteria usaha menengah.

2.3.2 Karakteristik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Karakteristik UMKM adalah sifat dan keadaan yang melekat dari kegiatan usaha atau perilaku pengusaha yang terkait ketika menjalankan bisnisnya. Berdasarkan pernyataan Bank Dunia, UMKM diklasifikasikan menjadi tiga macam yaitu usaha mikro dengan jumlah pegawai 10 orang, usaha kecil dengan jumlah pegawai 30 orang dan usaha menengah dengan jumlah pegawai kurang lebih 300 orang ^[19].

Berikut adalah penggolongan UMKM berdasarkan beberapa aspek:

1. Ukuran Usaha

Menurut Bank Indonesia^[19], terdapat beberapa karakteristik UMKM berdasarkan ukuran usahanya yaitu:

a. Usaha Mikro

- 1) Jenis produk yang dihasilkan sewaktu-waktu dapat digantikan oleh produk lain.
- 2) Tempat usaha nomaden/berpindah-pindah
- 3) Belum membuat pengaturan keuangan secara sederhana
- 4) Keuangan keluarga dan usaha dipakai bersama

- 5) Pengusaha belum memiliki keterampilan dalam berwirausaha
 - 6) Tingkat pendidikan karyawan relatif rendah
 - 7) Belum memiliki akses ke perbankan namun sebagian besar memiliki akses ke lembaga keuangan non bank seperti koperasi
 - 8) Umumnya belum memiliki izin usaha dan surat legal lainnya
 - 9) Contohnya meliputi pedagang kaki lima dan pedagang di pasar
- b. Usaha Kecil
- 1) Jenis barang yang diproduksi diusahakan tetap
 - 2) Lokasi usaha telah menetap pada sebuah wilayah
 - 3) Telah menerapkan administrasi sederhana dalam pengaturan keuangan
 - 4) Telah membuat neraca usaha
 - 5) Mempunyai izin usaha dan syarat untuk memenuhi aspek legal lainnya
 - 6) Pengusaha mempunyai pengalaman dalam berbisnis
 - 7) Sebagian telah memiliki akses ke bank untuk meminjam modal
 - 8) Sebagian besar belum bisa membuat perencanaan usaha dengan baik
 - 9) Contohnya adalah pedagang pengumpul dan agen di pasar grosir
- c. Usaha Menengah
- 1) Mampu menerapkan manajemen dan organisasi lebih baik yang mencakup pembagian tugas yang jelas antar karyawan yang mengatur keuangan, pemasaran dan produksi
 - 2) Mampu menerapkan manajemen dalam mengatur keuangan dengan sistem akuntansi sehingga memudahkan pengecekan kembali oleh pihak bank

- 3) Memiliki aturan dalam mengelola organisasi
- 4) Memiliki persyaratan legalitas
- 5) Memiliki akses kepada pihak perbankan terkait modal usaha
- 6) Memiliki karyawan yang terlatih dan terdidik
- 7) Contohnya mencakup usaha pertimbangan batu gunung untuk keperluan konstruksi.

2. Perspektif Usaha

Berdasarkan aspek perspektif usaha, UMKM dibagi menjadi empat jenis yaitu :

- a. UMKM sektor informal, yang mencakup pedagang kaki lima.
- b. UMKM mikro, merupakan bidang UMKM dengan karyawannya yang mempunyai karakteristik pengrajin namun terkendali dalam mengembangkan bisnisnya karena tidak memiliki kemampuan dalam berwirausaha
- c. Usaha Kecil Dinamis, merupakan bidang UMKM yang dapat menjalankan bisnisnya melalui jalinan hubungan kerja sama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan melakukan ekspor produk.
- d. *Fast Moving Enterprise* merupakan UMKM dengan jiwa kewirausahaan yang terampil dan telah siap dikembangkan menjadi sebuah bisnis yang maju.

3. Aset dan Omset

Tabel 2. 3 Karakteristik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

No	Uraian	Kriteria	
		Asset	Omset
1	Usaha Mikro	Maks. 50 Juta	Maks. 300 Juta
2	Usaha Kecil	> 50 Juta - 500 Juta	> 300 Juta - 2,5 Miliar
3	Usaha Menengah	> 500 Juta - 10 Miliar	> 2,5 Miliar - 50 Miliar

(Sumber : UU No.20 Tahun 2008)

4. Komoditas yang dihasilkan

Berdasarkan aspek komoditas yang dihasilkan UMKM memiliki beberapa ciri khas yaitu:

- a. Kualitas produk belum terstandar karena produk dibuat secara manual (*handmade*) sehingga kualitas yang dihasilkan juga bervariasi. Selain itu umumnya UMKM belum memiliki teknologi yang mumpuni untuk membantu proses produksi.
- b. Desain produk terbatas karena keterbatasan dalam hal wawasan maupun kemampuan para karyawan terkait produk. Selain itu UMKM pada umumnya hanya bekerja untuk menghasilkan produk sesuai dengan pesanan konsumen.
- c. Jenis produk yang dihasilkan terbatas karena umumnya UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk dan membutuhkan jangka waktu lama untuk menghasilkan model baru.
- d. Keterbatasan kapasitas dan daftar harga produk sehingga konsumen mengalami kesulitan

- e. Bahan baku yang digunakan kurang berkualitas karena diperoleh dari pemasok yang bervariasi
- f. Kurang terjaminnya keberlangsungan produk serta tidak sempurna karena produksi yang tidak teratur.

2.3.3 Kelebihan dan Kelemahan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Setiap usaha pasti memiliki kelebihan dan kelemahan, berikut ini beberapa kelebihan dan kelemahan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah :

Tabel 2. 4 Kelebihan dan Kelemahan UMKM

Kelebihan	Kelemahan
Cepat Berinovasi, UMKM dan UMK mempunyai kesempatan dalam mengeksekusi ide yang baru dan unik.	Biaya Operasional Terbatas, Biaya awal yang kecil akan mempengaruhi biaya operasional usaha.
Fokus Pada Satu Bidang, Sehingga bisa lebih fokus pada bidang yang digeluti.	Tenaga Ahli Minim, Namun karena UMKM hanya mempunyai modal yang kecil, biasanya pelaku UMKM tak memerlukan poin ini. Sehingga, biasanya usaha sulit berkembang dengan baik.
Mudah Untuk Memulai, Modal kecil adalah salah satu kelebihan dari usaha ini. Sehingga dengan modal yang seadanya, cukup usaha yang menguntungkan.	Kapasitas Produk Sedikit, Tenaga Produksi dan modal yang terbatas akan menjadikan produk juga terbatas.

(Sumber : Deni Supendi, 2020)

2.4 Penelitian Terdahulu

Untuk menunjang penelitian dan landasan teori yang ada, maka diperlukan penelitian terdahulu sebagai pendukung penelitian ini. Berkaitan dengan dampak keberadaan Ritel Modern terhadap pendapatan UMKM/Ritel Sederhana terdapat beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya:

Tabel 2. 5 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul Penelitian	Metode Analisis Penelitian	Hasil Penelitian
1	Dian Sukma Dewi (2018)	Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pendapatan Para Pedagang Pasar Tradisional (Studi Kasus di Desa Tanggul Kecamatan Punggur).	Metode Analisis yang digunakan adalah Metode Deskriptif Kualitatif.	Data pasar modern di Punggu menyebabkan menurunnya jumlah pengunjung di pasar tradisional. Dan menurunnya pendapatan pedagang pasar Punggur sebesar 36,6%.
2	Budi Taqwa (2019)	Dampak Pasar Modern Terhadap perekonomian Pedagang Pasar Tradisional di Kota Masamba Kecamatan Masamba Kabupaten Luwu Utara (Studi Kasus Pada Alfamart dan Pasar Sentral Masamba)	Metode Analisis yang digunakan adalah Metode Deskriptif Kualitatif.	Dampak keberadaan pasar modern terhadap perekonomian pedagang pasar tradisional di Masamba Kec. Luwu Utara dengan adanya pasar modern dapat menurunkan pendapatan pedagang

				tradisional karena fasilitas yang diberikan pasar modern dapat membuat konsumen lebih nyaman, serta kualitas barang yang terjamin.
3	Nurmasari, Raden Imam Al Hafish, Josua Butarbutar (2019)	Dampak Pembangunan Pasar Modern (Alfamart dan Indomaret) Terhadap Pasar Tradisional (Warung Serba Ada) Kota Pekanbaru.	Metode Analisis yang digunakan adalah Metode Deskriptif Kualitatif.	Dampak yang dirasakan oleh pemilik usaha waserda di kota Pekanbaru memang ada dan benar-benra dirasakan. Terutama jika ada alfamart dan indomaret yang melakukan diskon dan promosi terhadap barang kebutuhan pokok. Sehingga dengan hal tersebut turut berdampak terhadap berkurangnya pembeli dan turunnya omset dari kegiatan usaha yang mereka

				lakukan selama bertahun-tahun.
4	Rulita Dwi Afrianti (2016)	Dampak Keberadaan Minimarket Indomaret Terhadap Pendapatan Pedagang Kelontong di Kelurahan Jembatan Kecil di Tinjau Dari Ekonomi Islam	Metode Penelitian yang digunakan adalah Metode Deskriptif Kualitatif.	Keberadaan Indomaret di Kelurahan Jembatan Kecil menyebabkan dampak menurunnya pendapatan pedagang kelontong setelah adanya Indomaret. Dampak negatif yang dirasakan oleh para pedagang kelontong yang merasa tersisihkan keberadaanya, sedangkan dampak positif yang dirasakan dengan adanya Indomaret ini adalah terciptanya lapangan kerja.
5	Miranti (2019)	Analisis Dampak Kehadiran Minimarket Terhadap Omset Pedagang Warung Kelontong Di Jalan Manuruki Makassar	Metode Penelitian yang digunakan adalah Metode Deskriptif Kualitatif.	Dampak keberadaan minimarket terhadap warung kelontong di jalan Manuruki

				yaitu mengalami penurunan omset penjualan, berkurangnya pembeli, dan mengalami penurunan barang keluar sehingga banyaknya barang menjadi kadaluwarsa.
--	--	--	--	---

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilaksanakan selama 4 bulan, terhitung dari bulan Februari sampai dengan Juni 2021. Yang bertempat pada pedagang/pelaku UMKM di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal.

3.2 Jenis Penelitian

Jenis Penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah jenis penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Deskriptif merupakan metode yang digunakan untuk menggambarkan suatu hasil penelitian, sedangkan kualitatif yaitu metode yang digunakan untuk menghasilkan uraian-uraian yang menggambarkan serta menjelaskan subjek penelitian dampak perkembangan ritel modern terhadap pendapatan UMKM/Ritel Sederhana.

3.3 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

3.3.1 Data Kualitatif

Data kualitatif menurut Suliyanto (2005:134) ^[13] yaitu data dalam bentuk kata-kata atau bukan bentuk angka. Data ini biasanya menjelaskan karakteristik atau sifat. Data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini seperti wawancara tentang informasi dampak perkembangan keberadaan ritel modern terhadap pendapatan ritel sederhana

3.3.2 Data Kuantitatif

Data kuantitatif menurut Suliyanto (2005:135)^[13] yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka dan merupakan hasil dari perhitungan dan pengukuran. Data kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini berupa nilai pendapatan yang diperoleh pelaku UMKM.

3.4 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

3.4.1 Data Primer

Data Primer menurut Suliyanto (2005:131) ^[13] adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini seperti wawancara. Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab secara lisan dan langsung antara dua orang atau lebih.

Sumber data dalam hal ini adalah informan, dalam penelitian ini informan yang dimaksud dalam wawancara penelitian ini yaitu pedagang warung/pelaku UMKM karena sebagai inti permasalahan yang dibahas pada penelitian ini. Berikut ini nama-nama toko/pedagang warung di Kecamatan Margasari :

1. Ibu Monik (Toko Laris)
2. Ibu Khu (Toko Muga)
3. Bapak Yugo (Toko Ugo)
4. Ibu Meni (Toko Hanum)
5. Ibu Atun (Toko Arsita)
6. Bapak Kelik (Toko Laras)

7. Ibu Bi'a (Toko Haris)
8. Bapak Mulyadi (Toko Lancar)

3.4.2 Data Sekunder

Data sekunder menurut Suliyanto (2005:132) ^[13] adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh organisasi yang bukan pengolahnya. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini seperti Dokumentasi tentang Toko Ritel Modern dan UMKM di Kecamatan Margasari.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang digunakan penulis ialah sebagai berikut:

3.5.1 Observasi

Observasi menurut (Suliyanto, 2005)^[13] yaitu teknik pengumpulan data yang berkaitan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar[10] . Observasi dalam penelitian ini dilakukan secara langsung pada lembaga usaha dengan mengumpulkan data yang berkaitan dengan penyusunan tugas akhir ini.

3.5.2 Wawancara

Wawancara menurut (Suliyanto, 2005)^[13] yaitu teknik pengambilan data dimana peneliti langsung berdialog dengan responden untuk menggali informasi dari responden. Dalam penelitian ini peneliti melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang terkait dalam penyusunan penelitian tugas akhir ini yaitu pelaku UMKM di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal.

3.5.3 Dokumentasi

Merupakan teknik pengumpulan data yang diperoleh dari sumber manusia atau bukan dari manusia seperti dokumen, foto, buku, dan bahan statistik yang merupakan hasil observasi, wawancara atau penelitian orang lain. Dalam penelitian ini dokumentasi diperoleh dari saat mewawancarai pedagang.

3.6 Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data dalam kategori, dijabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesis, menyusunnya ke dalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Deskriptif Kualitatif adalah menganalisis, menggambarkan, dan meringkas berbagai kondisi, situasi dari berbagai data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara atau pengamatan yang telah dilakukan mengenai masalah yang sedang diteliti yang terjadi di lapangan.

Kemudian peneliti akan membandingkan antara teori yang ada dengan kenyataan yang terjadi di lapangan guna untuk mengambil suatu kesimpulan dari penelitian yang dilakukan terhadap pelaksanaan teori dan praktik di lapangan sesuai atau tidak dengan teori yang ada.

Data yang telah diterima kemudian akan di analisis dengan menggunakan metode berfikir induktif. Metode berfikir induktif adalah metode berfikir yang dimulai dari fakta-fakta empiris. peneliti yang terjun ke lapangan untuk

mempelajari, menganalisis, menafsirkan, dan menarik kesimpulan dan fenomena yang ada di lapangan.

Jadi metode berfikir induktif yaitu metode yang berangkat dari fakta-fakta yang ada dan yang terjadi di lapangan terkait dampak perkembangan keberadaan ritel modern terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal .

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Pelaksanaan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana perkembangan dan dampak yang terjadi setelah adanya ritel modern yaitu Alfamart dan Indomaret terhadap pendapatan yang diperoleh oleh ritel sederhana/pelaku UMKM di Kabupaten Tegal. Penelitian dilakukan tepatnya di sekitar Kecamatan Margasari dengan tujuan untuk melihat keuntungan serta pendapatan yang diperoleh oleh pelaku UMKM setelah hadir dan berkembangnya ritel modern tersebut. Penelitian ini awalnya dimulai dengan menyusun daftar pertanyaan-pertanyaan/teks wawancara. Wawancara ini dilakukan para pedagang ritel sederhana/pelaku UMKM dan kemudian dijawab sesuai dengan kenyataan yang terjadi dan yang dialami oleh pelaku UMKM sendiri. Pengumpulan data ini dilakukan selama 2 hari.

4.2 Karakteristik Objek Penelitian

1. Ritel Modern

Ritel modern dalam hal ini berupa Minimarket (Alfamart dan Indomaret) merupakan salah satu sarana perdagangan untuk memenuhi kebutuhan individu maupun keluarga. Pada umumnya minimarket atau ritel modern ini terdapat pada

lokasi yang cukup dekat dengan pemukiman warga yang merupakan target pemasarannya. Seiring dengan berkembangnya perekonomian yang cukup pesat di Kabupaten Tegal tepatnya di Kecamatan Margasari, membuat para pemilik warung/pelaku UMKM merasa tersaingi untuk mengembangkan usahanya. Minimarket terkadang memberikan potongan harga dan promo barang sehingga harganya jualnya menjadi terjangkau. Tempat yang disediakan cukup nyaman dan pembeli bisa mengambil barang yang dibeli sendiri. Minimarket memberikan pelayanan yang hampir lebih baik dari warung-warung kelontong pada umumnya. Minimarket juga menjual barang yang bervariasi, bahkan hampir lengkap. Seluruh kebutuhan rumah tangga, seperti sembako dan ATK tersedia di Minimarket. Minimarket juga dapat dikatakan memberikan pelayanan yang lebih nyaman dan waktu terbuka yang lebih lama dari warung-warung biasanya, bahkan ada yang sampai 24jam.

Peningkatan mutu pelayanan pada warung-warung biasa bukan tidak dilakukan, tetapi terkadang pemilik warung tidak menyapa pembelinya dan langsung melakukan transaksi jual beli. Sehingga kebanyakan pembeli sekarang beralih ke ritel moder atau minimarket yang memberikan pelayanan yang dapat disebut cukup ramah dari pelayanan warung-warung kelontong pada umumnya.

2. Warung Serba Ada/Pelaku UMKM

UMKM (Usaha Mikro Kevil Menengah) dalam hal ini adalah sebuah warung serba ada yang di jalankan oleh perseorangan yang menjual berbagai kebutuhan. Pada umumnya warung serba ada atau toko-toko kecil seperti toko sembako ini terletak di pemukiman yang padat penduduk. Biasanya sistem

pelayanan yang dilakukan di warung serba ada ini, dilakukan dan dilayani oleh pemiliknya sendiri tanpa adanya pelayan lain. Mayoritas pemilik warung serba adanya ini membuka usahanya antara pukul 07.00-09.00 dan akan ditutup sekitar pukul 18.00-20.00. hal ini dikarenakan pemilik warung memiliki kendali penuh terhadap warungnya, maka pemilik bebas menentukan kapan waktu nya warung tersebut akan dibuka dan kapan waktunya warung akan ditutup.

Biasanya masyarakat menengah dan menengah kebawah membuka warung serba ada atau toko-toko sembako ini sebagai mata pencaharian sehari-hari. Terkadang pendirian usaha ini tidak melihat lokasi tempat yang strategis atau tidak, yang terpenting sudah dapat membuka usaha dan menjalankan mata pencaharian. Sehingga dapat membantu mencukupi kebutuhan sehari-hari keluarganya. Dan mengenai harga yang diberikan, di warung serba ada atau toko-toko kecil ini masih dapat dilakukannya tawar-menawar. Sehingga mendapatkan harga yang lebih murah karena dikenakan pajak lebih kecil dibandingkan dengan pajak di minimarket.

Sekarang ini warung serba ada/toko-toko kecil masih tetap menjalankan usahanya dengan menyediakan kebutuhan sehari-hari masyarakat sekitarnya. Meskipun sudah banyak berdiri minimarket. Warung serba ada masih memiliki pelanggan walaupun sudah tidak sebanyak sebelum adanya minimarket disekitar tempat usahanya.

4.3 Hasil Wawancara

Dari hasil wawancara yang sudah dilakukan, dapat diketahui bahwa upaya yang dilakukan pedagang untuk menjaga kelangsungan usahanya yaitu para pedagang mengaku masih berjualan seperti biasanya, sama seperti sebelum berkembangnya ritel modern di sekitar tempat usahanya.

Selain itu dilihat dari segi berjualan, mereka masih menjual barang dagangan secara tradisional, yaitu dengan melayani pembelinya satu persatu. Dan tidak ada harga yang tertera di masing-masing barang seperti yang ada di minimarket. Dan dilihat dari segi harga yang di berikan, mereka tidak menjual barang dagangannya dengan harga lebih murah dari harga ritel modern. Tetapi, ada beberapa barang yang harga penjualannya lebih murah dari minimarket seperti beras, tepung terigu, telur, dan rokok. Sedangkan yang lainnya dijual dengan harga yang hampir sama dengan minimarket dan terkadang lebih murah dari harga yang tertera di minimarket.

Keberadaan ritel modern ini sebagian besar berdampak pada pendapatan para pedagang, serta berdampak pada jumlah pembeli rata-rata perhari sebelum dan sesudah adanya ritel modern. Hadirnya ritel modern yang berdekatan dengan tempat usaha pelaku UMKM ini membuat eksistensi dan keberadaan warung serba ada/toko-toko kecil mengalami dampak yang dirasakan. Dampak yang terjadi pada pelaku UMKM/pedagang warung serba ada dan toko-toko kecil dapat diketahui dari paparan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada para pedagang sebagai berikut.

Ibu Monik, beliau berjualan sejak tahun 2019 sebagai pedagang toko sembako (Toko Laris), sistem pengelolaan usahanya sudah sesuai dari segi sarana dan prasarananya. Menurut beliau, beliau mendapatkan barang dagangannya dari agen dan seles yang datang ke tokonya. Setelah hadirnya ritel modern untuk pendapatan yang diperoleh perhari mencapai Rp. 1.000.000,- jika dihitung satu bulan saya mendapatkan Rp. 30.000.000,- sedangkan setelah hadirnya ritel modern pendapatan yang diperoleh Rp. 2.000.000,- jika dihitung satu bulan maka saya mendapatkan Rp. 60.0000.000. menurut beliau dengan perkembangan kehadiran ritel modern ini tidak berpengaruh pada usahanya dan tidak memberi dampak yang negatif pada usahanya. Karena menurut beliau rezeki sudah di atur dan tidak akan tertukar.

Ibu Khu, beliau berjualan sejak tahun 2003 sebagai pedagang toko sembako (Toko Mugo). Menurut beliau dengan berkembangnya keberadaan ritel modern ini mengurangi jumlah pendapatan yang diperoleh perharinya. Dan ritel modern ini dampaknya sangat dirasakan oleh beliau. Sebelum adanya ritel modern ini pendapatan yang diperoleh beliau perharinya sebesar Rp. 300.000,- s/d Rp.400.000,- jika dihitung satu bulan sebesar Rp. 9.000.000,- s/d Rp. 12.000.000,- sedangkan setelah hadirnya ritel modern ini pendapatan yang beliau peroleh mengalami penurunan menjadi sebesar Rp. 150.000,- s/d Rp. 200.000,- jika dihitung satu bulan maka sebesar Rp. 4.500.000,- s/d Rp. 6.000.000,-.

Bapak Yugo, beliau berjualan sejak tahun 2000 sebagai pedagang sembako (Toko Ugo). Menurut beliau, beliau mendapatkan barang dagangannya dengan berbelanja di pasar. Menurut beliau dengan adanya perkembangan

keberadaan ritel modern tidak begitu bermasalah, namun sedikit mengurangi pendapatan yang diperoleh. Sebelum adanya ritel modern pendapatan yang beliau peroleh perharinya sebesar Rp.500.000,- s/d Rp.1.000.000,- jika dihitung sebulan maka sebesar Rp. 15.000.000,- s/d 30.000.000,-. Sedangkan setelah adanya ritel modern pendapatan yang beliau peroleh perhari sebesar Rp. 350.000,- s/d Rp. 700.000,- dengan jumlah perbulan Rp. 10.500.000,- s/d Rp.21.000.000,-. Hal ini juga berdampak pada berkurangnya jumlah pembeli.

Ibu Meni, beliau berjualan sejak tahun 2005 sebagai pedagang sembako dan ATK (Toko Hanum). Menurut beliau, beliau mendapatkan barang dagangannya dari seles dan berbelanja ke pasar. Menurut beliau, dengan adanya perkembangan keberadaan ritel modern ini sangat berpengaruh pada usahanya. Karena, setelah adanya ritel modern ini dapat mengurangi jumlah pembeli dan pendapatan yang diperoleh beliau perharinya. Dan membuat dampak negatif bagi usahanya. Beliau mengatakan, sebelum adanya ritel modern ini pendapatan yang beliau dapat perharinya sebesar Rp.1.000.000,- s/d Rp. 1.200.000,- jika dihitung satu bulan maka pendapatannya sebesar Rp. 30.000.000,- s/d Rp. 36.000.000,- akan tetapi setelah adanya ritel modern pendapatannya berkurang menjadi Rp. 500.000,- s/d Rp.700.000,- perhari dan jika dihitung satu bulan menjadi Rp. 15.000.000,- s/d Rp.21.000.000,-.

Ibu Atun, Beliau berjualan sejak tahun 1995 sebagai pedagang sembako (Toko Arsita). Beliau mendapatkan barang dagangannya dengan berbelanja di agen-agen yang ada di pasar. Menurut beliau adanya ritel modern ini sangat berdampak pada usahanya yang beliau jalankan jauh sebelum adanya ritel modern

di sekitar tempat usaha beliau. Dampak yang diberikan dengan perkembangan keberadaan ritel ini sangat dirasakan oleh beliau. Beliau mengatakan, sebelum perkembangan keberadaan ritel modern ini pendapatan yang diperoleh sebesar Rp.2.000.000,- perhari jika dihitung satu bulan maka sebesar Rp. 60.000.000,-. Akan tetapi, setelah adanya perkembangan keberadaan ritel modern ini pendapatan yang beliau peroleh perhari sangat berkurang menjadi sebesar Rp. 800.000,- jika di hitung satu bulan maka sebesar Rp. 24.000.000,-. Hal ini dikarenakan letak ritel modern tidak jauh dari tempat usaha beliau, dengan jarak sekitar 200 meter.

Bapak Kelik, beliau berjualan sejak tahun 2011 sebagai pedagang sembako (Toko Laras). Beliau mengatakan perkembangan keberadaan ritel modern ini sangat berpengaruh dan berdampak pada usaha yang beliau jalankan. Akan tetapi beliau menerima dengan lapang dada, karena dapat memacu beliau untuk lebih bersaing lagi dalam menjalankan usaha. Menurut beliau, pendapatan yang beliau peroleh sebelum adanya ritel modern perhari mendapatkan Rp.1.500.000,- jika dihitung satu bulan maka sebesar Rp. 45.000.000,-. Tetapi, setelah adanya perkembangan keberadaan ritel modern ini pendapatan yang beliau peroleh perhari menjadi Rp. 650.000,- jika dihitung satu bulan maka sebesar Rp.19.500.000,-.

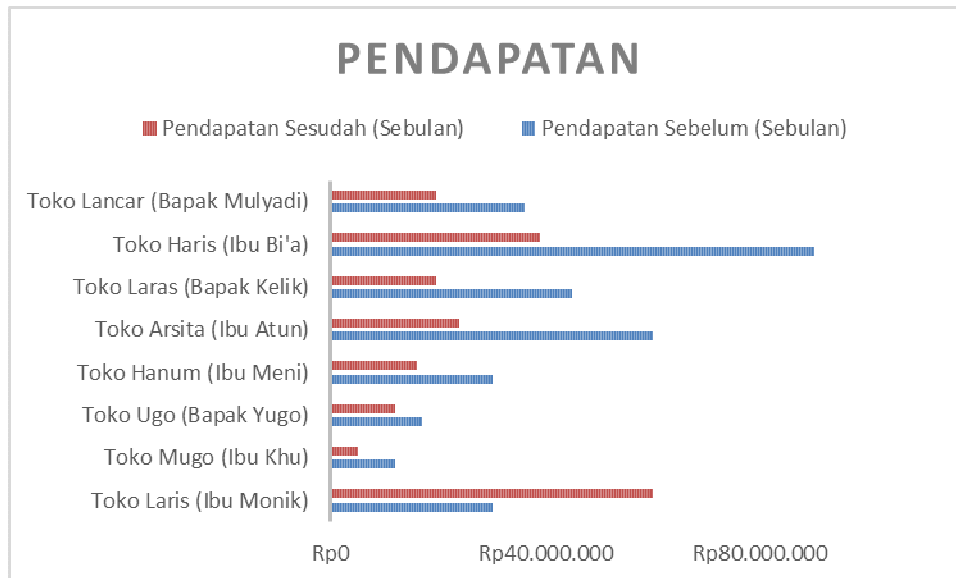
Ibu Bi'a, beliau berjualan sejak tahun 2000 sebagai pedagang warung serba ada (Toko Haris). Beliau mengatakan bahwa perkembangan keberadaan ritel modern ini cukup berdampak negatif pada usahanya. Akan tetapi, beliau tidak mempermasalahkan hal itu. Beliau justru mengatakan bahwa dengan adanya

perkembangan keberadaan ritel modern ini dapat membuat usahanya termotivasi untuk lebih berkembang lagi. Walaupun beliau merasakan dampak dengan berkurangnya jumlah pendapatan yang beliau terima. Sebelum adanya perkembangan keberadaan ritel modern ini jumlah pendapatan yang beliau peroleh perharinya Rp. 3.000.000,- jika dihitung satu bulan maka sebesar Rp. 90.000.000,- sedangkan setelah adanya perkembangan keberadaan ritel modern ini berkurang menjadi Rp. 1.300.000,- perhari jika dihitung satu bulan maka sebesar Rp. 39.000.000,-.

Bapak Mulyadi, beliau berjualan sejak tahun 2005 sebagai pedagang sembako (Toko Lancar). Beliau mengatakan bahwa dengan adanya perkembangan keberadaan ritel modern ini berdampak negatif pada usaha yang beliau jalankan. Beliau mengatakan dengan adanya perkembangan keberadaan ritel modern ini membuat pendapatannya menjadi berkurang dan adanya pengurangan jumlah pelanggan yang datang. Sebelum adanya perkembangan ritel modern ini pendapatan yang beliau terima perhari sebesar Rp. 1.200.000,- jika dihitung satu bulan maka sebanyak Rp.36.000.000,- sedangkan setelah adanya perkembangan ritel modern berkurang cukup banyak menjadi Rp.650.000,- perhari dan jika dihitung satu bulan menjadi sebesar Rp.19.500.000,-.

Di Kabupaten Tegal tepatnya Kecamatan Margasari sendiri perkembangan keberadaan toko ritel modern ini dapat dikatakan cukup pesat. Dari yang awalnya hanya terdapat satu Alfamart dan satu Indomaret. Lama kelamaan toko ritel modern ini mengembangkan sayapnya di beberapa titik di Kecamatan Margasari. Hingga sekarang dapat diketahui bahwa jumlah toko ritel modern di Kecamatan

Margasari ada sekitar 11 toko ritel modern. Dengan rincian, 5 Alfamart, 4 Indomaret, dan 1 Swalayan Qieta.



Gambar 1 Grafik Pendapatan

4.4 Dampak Berkembangnya Toko Ritel Modern Terhadap Pelaku UMKM

Pemerintah Indonesia mengeluarkan Perpres Nomor 112 Tahun 2007 tentang penataan dan pembinaan pasar tradisional, pasar modern dan pusat perbelanjaan. Adapun arah kebijakan yang ingin dicapai antara lain pemberdayaan pasar tradisional agar dapat tumbuh dan berkembang serasi, saling memerlukan, saling memperkuat, serta saling menguatkan.

Berdasarkan pemaparan-pemaparan yang dipaparkan oleh para pedagang diatas bahwa perkembangan keberadaan ritel modern ini berpengaruh dan menyebabkan penurunan jumlah pembeli dan pendapatan yang diperoleh para pedagang. Hal ini dapat dibuktikan dari pendapat-pendapat yang telah

disampaikan oleh pedagang, banyak pedagang yang mengatakan bahwa pembelian berkurang karena konsumen lebih memilih ritel modern seperti alfamart dan indomaret yang memiliki tempat yang cukup nyaman dan bersih. Selain itu konsumen sekarang lebih memilih berbelanja di ritel modern seperti Alfamart dan Indomaret karena disana sering memberikan potongan-potongan harga dan promo yang menarik serta dapat memilih dan mengambil barang sendiri. Pelayanan yang diberikan oleh ritel modern juga lebih baik dari warung atau toko-toko kecil sehingga konsumen lebih memilih untuk berbelanja disana.

Berkembangnya keberadaan Toko Ritel Modern ini bagi sebagian besar pedagang/pelaku UMKM yang sudah melakukan wawancara dengan peneliti sangat berdampak bagi kelangsungan usaha yang dijalankan. Bagi sebagian pedagang mungkin kemunculan dan perkembangan toko ritel modern ini tidak berpengaruh banyak. Akan tetapi, bagi sebagian lain perkembangannya sangat berpengaruh. Menurut para pedagang, kemunculan dan perkembangan keberadaan toko ritel modern cukup berdampak negatif pada usahanya. Hal ini dikarenakan setelah berkembangnya keberadaan ritel modern ini pendapatan yang mereka terima hampir berkurang lebih dari setengah pendapatan yang mereka terima sebelum berkembangnya toko ritel modern ini.

Selain pendapatan yang mereka terima perharinya menurun, menurut mereka hal lainnya juga ikut merasakan dampaknya atas perkembangan keberadaan toko ritel modern seperti Alfamart dan Indomaret. Hal lain yang menurut para pedagang ikut merasakan dampak dari perkembangan ini adalah seperti penurunan jumlah pembeli dan juga keuntungan yang mereka dapatkan di

setiap harinya. Dampak yang dirasakan oleh para pedagang ini diakibatkan karena para pembeli lebih memilih untuk berbelanja di toko ritel modern seperti Alfamart dan Indomaret karena alasan tempat yang lebih nyaman, pelayanan yang diberikan lebih baik daripada warung-warung kecil, dan juga promo-promo serta potongan harga yang kadang diberikan oleh toko ritel modern Alfamart dan Indomaret.

Sehingga dari penelitian yang sudah dilakukan dapat disimpulkan bahwa perkembangan toko ritel modern di Kecamatan Margasari berdampak pada kelangsungan usaha yang dimiliki oleh pedagang warung/pelaku UMKM adalah :

1. Mengalami penurunan pendapatan penjualan, berkurangnya jumlah pembeli, dan mengalami penurunan barang keluar yang berdampak barang dapat kadaluwarsa
2. Pandangan konsumen terhadap minimarket adalah sebagai tempat yang nyaman untuk berbelanja
3. Konsumen lebih tertarik berbelanja ke minimarket karena terdapat potongan harga dan promo-promo yang menarik serta pelayanan yang lebih baik

4.5 Upaya Yang Dilakukan Oleh UMKM Dengan Adanya Perkembangan Toko Ritel Modern

Dalam sebuah persaingan usaha sangat diperlukan adanya sebuah strategi atau upaya-upaya yang akan dilakukan untuk menghadapi sebuah perubahan. Strategi merupakan modal utama untuk bertahan. Perubahan yang akan dilakukan, baik perubahan kecil maupun perubahan besar adalah sebuah bentuk upaya yang dilakukan oleh UMKM untuk kelangsungan usahanya.

Upaya yang dilakukan oleh UMKM dari dampak perkembangan keberadaan toko ritel modern terhadap pendapatan yang diperoleh para pelaku UMKM adalah:

- a. Dengan cara meningkatkan daya saing dalam usaha
- b. Perbaiki infrastruktur yang mencakup terjaminnya tempat yang lebih layak, kebersihan yang memadai, dan tempat yang lebih nyaman.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah peneliti laksanakan tentang bagaimana keberadaan toko ritel modern terhadap pendapatan sebelum dan sesudah adanya toko ritel modern berupa Indomaret dan Alfamart di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal, dapat diambil kesimpulan bahwa dampak keberadaan ritel modern atau minimarket yang berupa Alfamart dan Indomaret sangat berpengaruh dan berdampak negatif terhadap kelangsungan usaha yang dijalankan oleh para pedagang atau pelaku UMKM di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal. pedagang mengalami berbagai dampak negatif dari perkembangan keberadaan toko ritel modern ini seperti pendapatan penjualan yang menurun, berkurangnya pembeli, dan mengalami pengurangan barang yang dikeluarkan. Sehingga tidak jarang banyak barang yang mengalami kadaluwarsa. Jadi perkembangan keberadaan toko ritel modern di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal dapat disebutkan bahwa perkembangannya memberi dampak negatif pada UMKM.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal, maka saran yang dapat peneliti berikan untuk pihak terkait sebagai berikut:

1. Pedangang Ritel Sederhana/UMKM

Diharapkan kepada para pedagang ritel sederhana/UMKM untuk terus meningkatkan usahannya sesuai dengan prinsip-prinsip etika dalam berbisnis yang baik. Ritel sederhana/UMKM juga diharapkan mampu bersaing dengan ritel modern. Serta mampu bertahan dan selalu memberikan pelayanan yang memuaskan agar pembeli tetap datang dan berbelanja di ritel sederhana/UMKM. Pemilik UMKM juga harus memperhatikan lagi usahanya dengan meningkatkan dan memperbaiki pelayanan yang diberikan.

2. Pemerintah

Peneliti menyarankan kepada pemerintah untuk sebaiknya membatasi perkembangan keberadaan minimarket/ritel modern sesuai regulasi pemerintah agar tidak merugikan para pelaku UMKM.

3. Peneliti Selanjutnya

Penelitian tentang dampak perkembangan keberadaan ritel modern ini dapat ditambahkan dengan variabel penelitian lain yang mendalam sehingga mampu mencerminkan hasil tentang dampak ritel modern terhadap pendapatan ritel sederhana yang lebih akurat dan juga *mix method* sehingga dapat menghasilkan data yang lebih mendetail.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Peraturan Menteri Perdagangan RI, Nomor : 53/M-DAG/PER/12/2008. Tentang Pedoman Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern. Bab I Pasal I.
- [2] Peraturan Presiden RI, Nomor : 112 Tahun 2007. Tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern Bab I Pasal I.
- [3] Syihabudhin, Sopiah. (2008). *Manajemen Bisnis Ritel*. Penerbit : Andi. Dari Jurnal Skripsi Suwarni, Ida. (2019). “*Pengaruh Berkembangnya Keberadaan Alfamart/Indomaret Terhadap Pendapatan Warung Kecil (Studi Kasus Di Kelurahan Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah*”. Lampung Tengah: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
- [4] UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- [5] KBBI (2014) *Tentang Pengertian Pendapatan*. Dari Jurnal Skripsi Suwarni, Ida. (2019). “*Pengaruh Berkembangnya Keberadaan Alfamart/Indomaret Terhadap Pendapatan Warung Kecil (Studi Kasus Di Kelurahan Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah*”. Lampung Tengah: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
- [6] Sukirno (2010) *Tentang pendapatan atau keuntungan ekonomi*. Dari Jurnal Skripsi Windatria. (2018). “*Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Keberlangsungan Ritel Sederhana (Studi Kasus Di Wilayah Kecamatan Banda Sakti, Kota Lhokseuma)*. Banda Aceh : Universitas Islam Negeri Ar-Raniry.
- [7] Ekrad, Dampak Pertambangan Emas Tradisional Terhadap Sosial Ekonomi Masyarakat (Studi kasus di Desa Hutangrot Nauli Kecamatan Hutabagrot Kabupaten Mandaling Natal), Pendidikan Sosiologi Universitas Sumatra Utara, 2018.
- [8] Kotler, Philip. (1997). *Menejemen Pemasaran*. Penerbit : Preballindo. Jakarta.
- [9] Sujana, Asep ST. (2005). *Paradigma Baru dalam Menejemen Ritel Modern*. Penerbit : Graha Ilmu. Yogyakarta. Dari Jurnal Skripsi Fanan, Syaekhul. (2017). “*Dampak Pertumbuhan Ritel Modern terhadap Ritel Tradisional (Studi Kasus Dampak Sosial Ekonomi Masyarakat Mundu Pesisir Kecamatan Mundu Kabupaten Cirebon)*. Cirebon : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati.”

- [10] Sujarweni, Wiratna. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press. Dari Jurnal Skripsi Windatria. (2018). “*Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Keberlangsungan Ritel Sederhana (Studi Kasus Di Wilayah Kecamatan Banda Sakti, Kota Lhokseuma)*”. Banda Aceh : Universitas Islam Negeri Ar-Raniry”.
- [11] Pertiwi, Pitma. (2015). *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Tenaga Kerja Di Daerah Istimewa Yogyakarta*. Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta.
- [12] Departmen Pendidikan. (2007). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Penerbit : Balai Pustaka. Dari Jurnal Skripsi Windatria.(2018). “*Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Keberlangsungan Ritel Sederhana (Studi Kasus Di Wilayah Kecamatan Banda Sakti, Kota Lhokseuma)*”. Banda Aceh : Universitas Islam Negeri Ar-Raniry.”
- [13] Fanan, Syaekhul. (2017). Skripsi : *Dampak Pertumbuhan Ritel Modern terhadap Ritel Tradisional (Studi Kasus Dampak Sosial Ekonomi Masyarakat Mundu Pesisir Kecamatan Mundu Kabupaten Cirebon)*. Cirebon : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati.
- [14] Windatria. (2018). Skripsi : *Dampak Keberadaan Ritel Modern Terhadap Keberlangsungan Ritel Sederhana (Studi Kasus Di Wilayah Kecamatan Banda Sakti, Kota Lhokseuma)*. Banda Aceh : Universitas Islam Negeri Ar-Raniry.
- [15] Sari, Meiya. (2016). Skripsi: *Pengaruh Pertumbuhan Ritel Market Modern Terhadap Pendapatan Ritel Market Lokal di Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat*. Aceh Barat: Universitas Teuku Umar.
- [16] Raharjo, Reza Haditya. (2015). Skripsi: *Analisis Pengaruh Keberadaan Minimarket Modern Terhadap Kelangsungan Usaha Toko Kelontong di Sekitarnya (Studi Kasus Kawasan Semarang Barat, Banyumanik, Pedurugan Kota Semarang)*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- [17] Sari, Purmita. (2017). Skripsi: *Analisis Store Atmosphere BTC Fashion Mall*. Bandung: Politeknik Negeri Bandung.
- [18] Karim, Muhammad. (2018). Skripsi: *Analisis Dampak Keberadaan Ritel Modern (Minimarket) Terhadap Pedagang Kelontong di Kecamatan Tanjung Tiram Kabupaten Batubara*. Medan: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- [19] Bank Indonesia. (2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia: Jakarta.

LAMPIRAN

Lampiran 1

Teks Wawancara

1. Sejak Kapan Bapak/Ibu Mulai Berjualan ?
2. Bagaimana Pendapat Bapak/Ibu Tentang Adanya Ritel Modern seperti Alfamart & Indomaret disekitar Tempat Usaha Bapak/Ibu ?
3. Apakah Menurut Bapak/Ibu Perkembangan Keberadaan Alfamart & Indomaret Memberi Dampak Negatif Pada Usaha Bapak/Ibu ?
4. Berapa Pendapatan Bapak/Ibu Sebelum Adanya Ritel Modern ?
5. Berapa Pendapatan Bapak/Ibu Setelah Adanya Ritel Modern ?
6. Apakah Ada Perbedaan Jumlah Pelanggan/Pembeli Bapak/Ibu Setelah Adanya Ritel Modern?
7. Darimana Bapak/Ibu Mendapatkan Barang Untuk Dijual ?
8. Bagaimana Bapak/Ibu Menghadapi Persaingan dan Perkembangan Keberadaan Ritel Modern Yang Semakin Pesat ?

Lampiran 2

Perbandingan harga Beberapa barang di Minimarket dan Warung

1. Beras :
 - 1) Minimarket : Rp. 55.000./5Kg
 - 2) Warung : Rp. 47.500./5Kg
2. Minyak :
 - 1) Minimarket : Rp. 29.600./2L
 - 2) Warung : Rp. 30.000./2L
3. Gula :
 - 1) Minimarket : Rp. 12.500./1Kg
 - 2) Warung : Rp. 13.000./1Kg
4. Telur :
 - 1) Minimarket : Rp. 25.500./10 Butir
 - 2) Warung : Rp. 20.000./10 Butir
5. Susu Kaleng (Bendera) :
 - 1) Minimarket : Rp. 12.800./Kaleng
 - 2) Warung : Rp. 11.000,-/Kaleng

Lampiran 3

Beberapa Dokumentasi



Gambar 2 Ibu Monik, Toko Laris, Jembayat.



Gambar 3 Bapak Mulyadi, Toko Lancar, Dukuh Duren.



Gambar 4 Ibu Khu, Toko Muga, Dukuh Duren.



Gambar 5 Bapak Yugo, Toko Ugo, Margasari.



Gambar 6 Ibu Meni, Toko Hanum, Karangjati.



Gambar 7 Bapak Kelik, Toko Laras, Kedawung.



Gambar 8 Ibu Bi'a, Toko Haris, Karangasem.



Gambar 9 Ibu Atun, Toko Arsita, Tangkulan.

Lampiran 4

Kartu Bimbingan

No	Hari / Tanggal	Substansi / Uraian Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing I
1	Kamis, 22 April 2021	Sistematika penulisan proposal tugas Akhir.	
2	10 Mei 2021	Penulisan Referensi & kerangka berfikir	
3	24 Juni 2021	Mengirim revisi	
4	29 Juni 2021	- Penulisan daftar isi - penomoran	
5	1 Juli 2021	Mengirim revisi	
6	4 Juli 2021	Metode	
7	5 Juli 2021	Mengirim revisi proposal tugas Akhir	
8	11 Juli 2021	Pergantian judul & metode pada Tugas Akhir	
9	16 Juli 2021	Mengirim proposal & tugas Akhir setelah pergantian judul & metode & Acc proposal.	
10	23 Juli 2021	Perambahan Abstrak.	
11	25 Juli 2021	Perbaikan penulisan yang keliru. Dan merapikan penulisan	
12	25 Juli 2021	ACC Tugas Akhir	

- Catatan :**
1. Harus Selalu Dibawa Saat Bimbingan dengan Dosen Pembimbing
 2. Bimbingan Minimal 12 kali sampai Disetujui Untuk Tugas Akhir (TA)
 3. Dilampirkan Pada Saat Penjilidan Tugas Akhir (TA)

Gambar 10 Kartu Bimbingan 1

No	Hari/ Tanggal	Substansi / Uraian Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing II
1	27 April 2021	Penambahan Materi	
2	20 Mei 2021	Mengirim revisi I	
3	21 Mei 2021	Margin, Info umum, memperbaiki tabel	
4	11 Juni	Mengirim revisi II	
5	13 Juni	Pertanyaan penulisan & kandungan referensi	
5	17 Juni	keata typo, koreksi sampel & eula	
6	20 Juni	Mengirim revisian	
7	22 Juni	Acc proposal	
8	16 Juli	Revisi I tugas akhir.	
9	Juli 2021	Pembahasan & Dampaknya & kesimpulan.	
10	22 Juli 2021	Melengkapi nama tau	
11	22 Juli 2021	Acc tugas akhir	
12	25 Juli	Melengkapi pembahasan.	

- Catatan :**
1. Harus Selalu Dibawa Saat Bimbingan dengan Dosen Pembimbing
 2. Bimbingan Minimal 12 kali sampai Disetujui Untuk Tugas Akhir (TA)
 3. Dilampirkan Pada Saat Penjilidan Tugas Akhir (TA)

Gambar 11 Kartu Bimbingan 2