

SKRIPSI

PENGARUH KEBERADAAN RITEL MODERN TERHADAP PENDAPATAN UMKM (Studi Kasus Kecamatan Tanjung, Kabupaten Lombok Utara)

Untuk Memenuhi Persyaratan Sarjana Strata Satu (S1) Program Studi
Administrasi Bisnis (Perbankan), Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Mataram



Oleh:

AGUNG CAHAYADI DHARMA

NIM 2020B1C028

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
KONSENTRASI PERBANKAN
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
2024**

**PENGARUH KEBERADAAN RITEL MODERN TERHADAP
PENDAPATAN UMKM (Studi Kasus Kecamatan Tanjung, Kabupaten
Lombok Utara)**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh keberadaan ritel modern terhadap pendapatan UMKM Kecamatan Tanjung Kabupaten Lombok Utara. Permasalahan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh keberadaan ritel modern berpengaruh terhadap pendapatan ritel UMKM di Kecamatan Tanjung Kabupaten Lombok Utara. Metode penelitian ini adalah metode analisis regresi linear sederhana dengan menggunakan Uji F dan Uji T dan di olahnya menggunakan bantuan program IBM SPSS *Statistic* Versi 20. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif. Responden pada penelitian ini adalah 40 orang pedagang kecil ataupun toko-toko kecil yang memiliki jarak tidak lebih dari 1 km (1000 m). Berdasarkan hasil penelitian diperoleh persamaan regresi linear sederhana yaitu $Y = 15.265 + 0.328X$. Koefesien determinasi (R^2) yang diperoleh sebesar 0,201 atau 20.1% artinya usaha ritel sudah memberikan kontribusi dan sisanya 79.9% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian. Hasil uji T, diperoleh T hitung lebih besar dari T tabel ($3.088 > 2.024$) yang artinya ritel modern memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan umkm. Hasil uji F menunjukkan variabel pendapatan umkm, yang artinya H_a diterima dan H_0 ditolak.

Kata Kunci : Ritel Modern, Survei Dan Kuesioner, Regresi Linier

**THE EFFECT OF MODERN RETAIL ON MSME INCOME
(CASE STUDY OF TANJUNG, NORTH LOMBOK)**

ABSTRACT

This study aims to determine the influence of modern retail on the income of MSMEs in Tanjung Subdistrict, North Lombok Regency. The issue addressed is whether the presence of modern retail impacts the income of MSME retailers in the area. The research uses a simple linear regression analysis method, employing F-test and T-test, processed with the IBM SPSS Statistics Version 20 software. This is a quantitative research study. The respondents consist of 40 small traders or small shops located within a distance of no more than 1 km (1000 meters). The results of the study yielded a simple linear regression equation: $Y = 15.265 + 0.328X$. The coefficient of determination (R-squared) obtained is 0.201 or 20.1%, meaning that retail businesses contribute to this percentage, while the remaining 79.9% is influenced by other variables outside the study. The T-test results show that the calculated T-value is greater than the T-table ($3.088 > 2.024$), meaning modern retail has a significant impact on MSME income. The F-test results indicate that the variable MSME income is significant, leading to the acceptance of H_a and the rejection of H_0 .

Keywords: *Modern Retail, Survey and Questionnaire, Linear Regression*

**MENGESAHKAN
SALINAN FOTO COPY SESUAI ASLINYA
MATARAM**

**KEPALA
UPT P3B**

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan berkembangnya bisnis ritel sekarang ini bisnis ritel bukan hanya dijalankan secara tradisional, tetapi dijalankan secara modern. Persaingan yang sengit di bisnis ritel tidak terlepas dari semakin banyaknya pusat-pusat perdagangan, baik yang lokal, nasional dan internasional dengan berbagai faktor yang telah di bidik. Dalam persaingan tersebut, para pembisnis dituntut untuk mempertahankan pelanggan dan loyalitas pelanggan. Setiap pembisnis perlu mengembangkan strategi persaingan pasar yang komprehensif dan efektif karena persaingan adalah faktor utama kesuksesan ataupun kegagalan sebuah bisnis. Persaingan yang semakin ketat dari para pesaing menuntut pembisnis untuk terus memperhatikan kebutuhan dan keinginan konsumen serta berusaha memenuhi harapan mereka dengan memberikan pelayanan yang memuaskan konsumen dibandingkan dengan pelayanan yang ditawarkan pesaing.

Tujuan terpenting yang harus dicapai oleh setiap organisasi adalah kelangsungan hidup dan perkembangan bisnis. Segala sesuatu yang disusun demi tercapainya tujuan yaitu perlu dukungan tata kelola yang efektif sebagai administrator. Tidak hanya dibutuhkan demi tercapainya target perusahaan, manajemen harus mempertahankan konsistensi diantara target, objektif, serta tindakan para pemegang kekuasaan perusahaan tersebut dengan para pesaingnya. tercapainya keberhasilan dan tujuan, dimana adalah kedua konsep pertama yang digunakan untuk menilai kemampuan manajemen, juga menjadi tujuan tambahan

manajemen. Demi tercapainya semua tujuan tersebut, manajemen harus punya kemampuan untuk menelaah dan mempergunakan sebuah informasi dalam bidang akuntansi.

Ritel yang berfokus pada penjualan barang sehari-hari dibedakan menjadi dua bagian, yaitu ritel modern dan ritel tradisional. Menurut peraturan yang dikeluarkan oleh Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53/M-DAG/PER/12/2008 Tentang Pedoman Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern. Pusat Pertokoan dan Perdagangan Ritel Modern Bab I, pasal I bahwa Ritel Modern dapat dilihat dari area yang terbuka, produk yang beragam, harga yang terjangkau dan kenyamanan yang lebih baik. Ritel modern saat ini adalah supermarket, hypermarket atau minimarket adalah contoh jenis toko yang menjual berbagai macam produk dalam jumlah besar.

Sebagai perusahaan yang paling terkenal pada era sekarang adalah bisnis ritel modern. Perkembangan bisnis ritel, terutama produk terbaru, pada saat ini berkembang pesat di seluruh wilayah Indonesia dan turut berpengaruh terhadap perkembangan usaha kecil. Ritel memainkan peran penting dalam pemasaran karena mereka bekerjasama lebih dekat dengan pelanggan.

Bisnis ritel telah berkembang di sektornya sendiri, sehingga proses bisnis bergantung pada perubahan yang terjadi penduduk. Meningkatkan pendapatan sumber daya manusia merupakan faktor terpenting dalam mengembangkan bisnis ritel, dengan melalui peningkatan sesuai dengan pola pikir penduduk.

Seperti yang diketahui bersama, bisnis yang berjalan dengan baik merupakan hasil dari persaingan bisnis antara pengusaha, khususnya usaha kecil. Hal ini tercermin dari peningkatan jumlah investor baik besar maupun kecil. Bisnis ritel khususnya di Kecamatan Tanjung merupakan bisnis ritel yang di berikan nama Alfamart dan Indomaret. Indomaret menawarkan pengalaman berbelanja yang jaraknya terjangkau dengan perumahan. Indomaret memiliki banyak fasilitas untuk pengambilan uang cash dan membayar dengan kartu kredit, beragam promo dan hadiah.

Mendorong keberadaan dan pertumbuhan bisnis ritel di Kecamatan Tanjung. Hal ini berdampak besar pada tingkat pendapatan masyarakat Tanjung dan ini mengkhawatirkan bagi toko kecil. Seperti diketahui bersama, usaha kecil atau tradisional yaitu salah satu kelas usaha mendapat lirikian besar dari banyak sumber. Usaha kecil harus diakui memiliki peran yang besar pada saat Indonesia dibangun. Selama krisis keuangan Indonesia di tahun 1997, perusahaan-perusahaan besar kebanyakan yang runtuh. Sebaliknya terlihat jelas bahwa usaha kecil dapat bertahan di masa-masa yang sangat sulit.

Secara umum, keberadaan bisnis ritel memainkan peran penting dalam menentukan pendapatan usaha kecil. Mengapa ini bisa menjadi sebuah kebiasaan orang-orang yang berbelanja hanya di pertokoan kecil beralih ke Indomaret yang menawarkan kemudahan dan keleluasaan waktu belanja. Kondisi perekonomian dan fashion juga menjadi faktor yang berpengaruh terhadap keputusan untuk belanja di ritel modern. Di mana kehidupan manusia merupakan cerminan dari orang-orang yang hidup di dunia yang dicirikan oleh tindakan, ketertarikan, dan

gagasan. Seseorang akan tertarik membeli di ritel modern yang berlokasi disamping atau dekat dengan ritel tradisional, memiliki pelayanan yang ramah memungkinkan seseorang untuk membeli produk di ritel modern.

Sebaliknya, ritel tradisional dianggap sebagai ritel sederhana menurut Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern. Bab I Pasal I, Ketersediaan produk terbatas, proses penjualan masih sederhana dan tidak memberikan kenyamanan dalam berbelanja, serta selalu ada peluang untuk memperlambat dalam proses tawar menawar. Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara, Badan Usaha Milik Daerah bertanggung jawab untuk membangun dan mengelola toko-toko tradisional. Hal ini termasuk bekerja sama dengan perusahaan Swasta, serta mendirikan bangunan seperti toko, kios, dan warung. Bangunan-bangunan ini dimiliki dan dikelola oleh usaha kecil dan menengah, lembaga swadaya masyarakat atau koperasi, dan memiliki ukuran yang minimal.

Perluasan perdagangan bilateral membawa konsekuensi yang mempengaruhi pertumbuhan ekonomi dan kreativitas investasi, namun di sisi lain dapat menyebabkan kemalasan pada usaha kecil, sehingga mereka bahkan kehilangan penghasilan. Terlahir sebagai pasar modern persaingan yang tidak sehat merugikan pengusaha kecil. Situasi ini menimbulkan kecemburuan sosial di kalangan pengusaha baik bisnis ritel maupun pengusaha kecil. karena keberadaan bisnis ritel yang menawarkan kemudahan belanja, mudahnya membayar, kualitas produk tertata rapi beda dengan yang ditawarkan pengusaha kecil.

Akibat dari kegiatan perdagangan bisnis bisa berdampak baik dan buruk. Dampak Positifnya berupa kenaikan kualitas produk, sedangkan dampak negatifnya berupa penurunan pendapatan penjualannya. Keberadaan ritel modern juga diperlukan untuk kelangsungan atau motivasi hidup pedagang kecil dengan meningkatkan pelayanan yang semakin baik.

Menurut (Sopiah Syihabudhin 2008), bisnis ritel dibagi menjadi dua kategori yaitu ritel besar dan ritel kecil. Jenis ritel besar terdiri dari *Specialty store*, *department store* (Toko Serba Ada), *supermarket*, *discount store*, *hypermarket* dan *chain store*. Ritel kecil dibagi menjadi dua jenis yaitu perdagangan eceran berpangkalan dan eceran tidak berpangkalan. Dimana perdagangan eceran berpangkalan dibagi menjadi dua jenis yaitu berpangkalan tetap, seperti kios dan warung, sedangkan perdagangan eceran tidak berpangkalan tetap, seperti pedagang kaki lima. Sehingga, Alfamart dan Indomaret termasuk dalam skala yang ritel besar, sedangkan warung kecil termasuk dalam skala yang ritel kecil.

Kabupaten Lombok Utara sebagai daerah tujuan wisata dengan ratusan ribu wisatawan lokal maupun wisatawan asing yang hadir di Lombok Utara, tentu para wisatawan bisa berbelanja di retail modern Alfamart dan Indomart, sejak 14 tahun tidak diperbolehkan untuk mendirikan ritel modern ini banyak masyarakat dan pelaku usaha UMKM di Kecamatan Tanjung yang menolak keberadaan ritel modern. Penolakan ini didasari oleh kekhawatiran bahwa ritel modern akan mengancam kelangsungan usaha UMKM dengan mengurangi pangsa pasar mereka.

Pertumbuhan Alfamart dan Indomaret telah menimbulkan kekhawatiran antara lain bahwa hal tersebut akan melemahkan kekuatan usaha menengah, kecil dan kecil di wilayah sekitarnya (Muhzinat dan Achiria 2019), termasuk di daerah Kabupaten Lombok Utara. Kekhawatiran ini beralasan dan kuat, karena kedua pedagang modern tersebut tertarik pada gambaran yang baik tentang Indonesia dari sudut pandang ekonomi pasar dan praktik pasar yang ada. Menurut Sopiah & Syihabudin (Tohri et al. 2023), adalah penjualan barang maupun jasa pemasaran mengacu pada penjualan produk dan jasa kepada konsumen akhir. Ritel mempunyai arti yang sama dengan kata bisnis ritel. Dari penjual (seller), produsen mendapatkan informasi yang detail dan berguna mengenai produk atau jasa yang dihasilkan. Dari segi sosiologi ekonomi, ekonomi pasar merupakan salah satu lembaga terpenting yang dapat memandu kehidupan perekonomian masyarakat. Kinerja pasar tidak dapat dipisahkan dari kegiatan ekonomi atau bisnis yang dilakukan oleh penjual dan pembeli. Mengenai peran pasar dalam kegiatan ekonomi, aspek ruang dan waktu serta aspek penawaran dan permintaan bersifat langsung Menurut Damsar (Imron 2015).

Menjelang keputusan perizinan operasi ritel modern di Kabupaten Lombok Utara mulai menjadi perbincangan publik yang akan menjadi pro dan kontra dengan pihak usaha menengah, kecil dan mikro yang berada di sekitarnya yang tidak menyetujui adanya ritel modern ini karena masuknya ritel modern menjadi persaingan dengan pedagang UMKM baru bisa di dilonggarkannya kebijakan pendirian ritel modern oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Lombok Utara, untuk

mendapatkan izin ini pemerintah memberikan keringanan pelaku umkm untuk memasukan produk-produk UMKM ke dalam ritel modern tersebut.

Sebagai pelaku ekonomi, perilaku pembeli atau konsumen penting untuk dijelaskan. Konsumen memiliki individu yang beragam, sehingga mempelajarinya menjadi menarik karena mencakup individu dengan perbedaan usia, tingkat pendidikan, latar belakang budaya, kondisi sosial, kemampuan ekonomi, dan lain-lain yang berbeda. Mendefinisikan konsumen sebagai perilaku konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan mereka menurut (Schiffman dan Kanuk,2008) Perspektif serupa lainnya menyatakan bahwa perilaku konsumen adalah studi tentang bagaimana individu, kelompok, dan organisasi memilih, membeli, menggunakan, dan memesan barang, jasa, ide, dan pengalaman untuk memuaskan kebutuhan mereka (Kotler dan Keller 2028:214).

Sejalan dengan dua pandangan di atas, (Swastha dan Handoko. 2000:-10) menjelaskan bahwa perilaku konsumen mengacu pada setiap aktivitas individu yang berhubungan langsung dengan pembelian dan penggunaan barang dan jasa, termasuk pengambilan keputusan barang dan jasa mencakup proses pengambilan keputusan dalam mempersiapkan dan menentukan kegiatan tersebut.

Semakin populernya toko ritel modern dengan tampilan menarik dan strategi memberikan dampak yang signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Lombok Utara khususnya di Kecamatan Tanjung sendiri. Hal ini juga dipengaruhi oleh kurang strategisnya lokasi yang digunakan oleh UMKM, kurang

memadainya pelayanan yang diberikan, lokasi yang kurang nyaman dan kurang menarik, serta kurangnya promosi yang menarik. Berbeda dengan bisnis ritel modern seperti Alfamart dan Indomaret yang seringkali berlokasi di lokasi yang cukup strategis, nyaman, dan memberikan promosi atau penawaran menarik kepada konsumen. .

Penelitian (Ahmad Tohri, 2023) menunjukkan bahwa keberadaan ritel modern berdampak negatif dalam bentuk perubahan perilaku konsumsi masyarakat Lombok Timur yang semakin konsumtif, mampu mengalihkan orientasi berbelanja dari ritel tradisional ke ritel modern, membuat keberadaan dan kondisi UMKM semakin tertekan serta terdesak. Aspek-aspek seperti pelayanan yang ramah, lokasi retail yang dekat dengan pemukiman penduduk, produk yang lebih lengkap dan perubahan gaya hidup menjadi daya tarik konsumen untuk berbelanja di retail modern dibandingkan retail tradisional.

Dari uraian-uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: ***“Pengaruh Keberadaan Ritel Modern Terhadap Pendapatan UMKM Di Kecamatan Tanjung Kabupaten Lombok Utara”***.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah di uraikan, peneliti merumuskan masalah pada penelitian ini yaitu Apakah keberadaan ritel modern berpengaruh terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Tanjung Kabupaten Lombok Utara?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, sehingga tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui keberadaan ritel modern berpengaruh terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Tanjung Kabupaten Lombok Utara.

1.4 Manfaat penelitian

Manfaat penelitian ini yaitu :

1.4.1 Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini sebagai hasil nyata dalam melakukan penelitian dan sebagai syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Administrasi Bisnis serta memberikan gambaran tentang praktek dan teori yang selam ini di peroleh dari bangku kuliah.

1.4.2 Bagi Keilmuan

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi referensi khususnya bagi peneliti selanjutnya.

1.4.3 Manfaat Praktis

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan pengetahuan yang lebih mendalam mengenai pengaruh keberadaan toko ritel modern terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Tanjung, maka peneliti dapat membandingkan atau menerapkan teori yang didapatkan dari perkuliahan dengan kondisi yang terjadi.

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan rumusan masalah, hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya, serta hasil analisis data yang dilakukan dengan *SPSS for Windows Versi 20*, peneliti dapat menyimpulkan bahwa:

Dapat diketahui hasil analisis linier sederhana pada uji simultan (uji F), $F_{hitung} = 9,534$ jika F_{tabel} sebesar 3,24 maka nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} ($9,534 > 3,24$) atau $0,004 < 0,05$ adalah nilai yang signifikan. Jika $0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Oleh karena itu, secara statistik dapat dipastikan bahwa perubahan perdagangan saat ini secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

Dapat dilihat hasil dari pengujian (R^2) menunjukkan bahwa R-square adalah 20,1%. Hal ini berarti bahwa ritel modern memberikan kontribusi sebesar 20,1%, sedangkan sisanya sebesar 79,9% disebabkan oleh variabel-variabel lain di luar penelitian.

Terlihat bahwa nilai T hitung yang diperoleh untuk ritel modern adalah sebesar 3,088 dengan signifikansi 0,004. Hal ini berarti selisih antara T_{hitung} lebih besar dari T_{tabel} ($3,088 > 2,024$), sehingga hasil pengujian menunjukkan bahwa H_a diterima dan H_0 ditolak, sehingga dapat dipastikan bahwa keberadaan pada ritel adanya pengaruh signifikan terhadap variabel pendapatan UMKM.

5.2.Saran

Berdasarkan hasil pengujian, wawancara dan penelitian maka peneliti menyampaikan beberapa saran sebagai pertimbangan:

1.2.1 Bagi Pelaku UMKM

Pelaku UMKM harus melakukan upaya mempertahankan eksistensi usaha, misalnya dengan membuat inovasi produk, peningkatan kualitas produk maupun pelayanan, harus memanfaatkan teknologi seperti pembayaran digital, memperluas jaringan atau komunitas, dan adaptasi terhadap perubahan pasar dan konsumen agar dapat meningkatkan daya saing untuk meraih peluang yang ada meskipun dalam persaingan dengan ritel modern.

1.2.2 Bagi Pemerintah

Penting bagi pemerintah untuk menetapkan peraturan daerah mengenai ritel modern untuk menghindari kerugian bagi pelaku UMKM. Selain itu, peraturan yang ada juga harus memungkinkan hal tersebut dilaksanakan secara efisien dan optimal guna menjaga keseimbangan perekonomian. Penting bagi pemerintah untuk mendukung pedagang kecil dan berupaya melindungi usaha mereka. Pemerintah juga harus tegas mendukung pelaku UMKM memberikan sosialisasi supaya pelaku usaha kecil bisa bertahan menghadapi persaingan dengan ritel modern.

1.2.3 Bagi Masyarakat

Masyarakat harus cerdas dalam memilih tempat berbelanja. Masyarakat juga harus mendukung para pedagang kecil di Kecamatan Tanjung, Lombok Utara, yang membantu memperkuat ekonomi lokal dengan menciptakan lapangan kerja dan menjaga perputaran uang.



