SKRIPSI

PENGARUH BERKEMBANGNYA KEBERADAAN ALFAMART/INDOMARET TERHADAP PENDAPATAN WARUNG KECIL
(Studi Kasus Di Kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah)

Oleh :
IDA SUWARNI
NPM. 1502040051

Jurusan : Ekonomi Syari'ah (Esy)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1440H/2019 M

PENGARUH BERKEMBANGNYA KEBERADAAN ALFAMART/INDOMARET TERHADAP PENDAPATAN WARUNG KECIL
(Studi Kasus di kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah)

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas–tugas dan Memenuhi Syarat-syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh :

IDA SUWARNI
NPM. 1502040051

Pembimbing 1 : Husnul Fatarib, Ph.D

Pembimbing 2 : Dliyaul Haq, M.E.I

JURUSAN EKONOMI SYARI'AH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1440H/2019 M

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Proposal	:	PENGARUH BERKEMBANGNYA KEBERADAAN ALFAMART/INDOMARET TERHADAP PENDAPATAN WARUNG KECIL (Studi Kasus di kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah)
Nama	:	Ida Suwarni
NPM	:	1502040051
Fakultas	:	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Jurusan	:	Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

Sudah dapat kami setujui untuk dimunaqosyahkan dalam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Metro, Juli 2019

Pembimbing I	Pembimbing II
Husnul Fatarib, Ph.D	**Dliyaul Haq, M.E.I.**
NIP. 197401041999031004	NIP. 198121012015031002

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 3411
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.metrouniv.ac.id;E-mail:iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI
Nomor : 1958 / In.28.3 / D / PP.00.9 / 07 / 2019

Skripsi dengan Judul **PENGARUH BERKEMBANGNYA KEBERADAAN ALFAMART/INDOMARET TERHADAP PENDAPATAN WARUNG KECIL (Studi Kasus di Kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah)** Disusun oleh Ida Suwarni , NPM. 1502040051, Jurusan : Ekonomi Syariah (ESy) yang telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal Senin, 15 Juli 2019.

TIM PENGUJI

Ketua / Moderator	: **Husnul Fatarib, Ph.D**	(.....)
Penguji I	: **Rina El Maza, S.H.I., M.S.I**	(.....)
Penguji II	: **Dliyaul Haq, M.E.I**	(.....)
Sekretaris	: **Liana Dwi Susanti, M.E.Sy**	(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Widiriya Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK

PENGARUH BERKEMBANGNYA KEBERADAAN ALFAMART/INDOMARET TERHADAP PENDAPATAN WARUNG KECIL (STUDI KASUS DI KELURAHAN TERBANGGI MULYA KECAMATAN BANDAR MATARAM LAMPUNG TENGAH)

Oleh:
IDA SUWARNI

Bisnis eceran yang mengalami pertumbuhan pesat di Indonesia saat ini adalah jenis minimarket dengan konsep waralaba. Perkembangan minimarket berpotensi menimbulkan penyalahgunaan posisi dominan. Penyebarannya telah memasuki wilayah-wilayah pemukiman. Tumbuh pesatnya minimarket di wilayah pemukiman dengan jarak yang saling berdekatan berdampak bagi warung kecil karena warung kecil tidak mampu bersaing sehingga perlu ada peran Negara untuk mengaturnya. Ekonomi Islam merupakan ekonomi yang beretika, di dalam Islam yang di tekankan adalah pada prinsip dan etika yaitu harus adanya keadilan dan tidak saling merugikan satu sama lain. Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh berkembangnya keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil di Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah.

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan yang menghimpun data kualitatif. Dan sifat penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer maupun data sekunder. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada kasir Alfamart/Indomaret, pihak penjual warung kecil dan konsumen Alfamart/Indomaret/warung kecil di kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh maka dapat disimpulkan bahwa mengenai pengaruh berkembangnya keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil yaitu pendapatan warung kecil berkurang tidak sepenuhnya dipengaruhi oleh keberadaan Alfamart/Indomaret, melainkan karena kurangnya modal tambahan dan ilmu pengetahuan dari pihak warung kecil tentang bagaimana cara memasarkan serta mengaloksikan pendapatan hasil dari usahanya tersebut.

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) Berkas
Perihal : Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di -
Tempat

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya , maka skripsi saudari:

Nama : Ida Suwarni
NPM : 1502040051
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Judul : PENGARUH BERKEMBANGNYA KEBERADAAN ALFAMART/INDOMARET TERHADAP PENDAPATAN WARUNG KECIL (Studi Kasus di kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah)

Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk dimunaqosyahkan.

Demikian harapan kami dan atas perhatianya, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Metro, Juli 2019

Pembimbing I	Pembimbing II
Husnul Fatarib, Ph.D	**Dliyaul Haq, M.E.I.**
NIP. 197401041999031004	NIP. 198121012015031002

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama	:	Ida Suwarni
NPM	:	1502040051
Jurusan	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Study	:	Ekonomi Syari'ah

Menyatakan bahwa Skripsi ini keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya, kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Juli 2019

Menyatakan

METERAI TEMPEL 03B82AFF763152597 6000 ENAM RIBU RUPIAH

Ida Suwarni

1502040051

MOTTO

1. Surat An-Nisa' ayat 29.

   يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

   "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu." (Q.S. An-Nisa': 29)

2. "Hambatan tidak bisa menghentikanmu, orang lain tidak bisa menghentikanmu, tetapi hanya engkau yang bisa menghentikan dirimu sendiri."

PERSEMBAHAN

Dengan mengucap syukur kepada Allah SWT. yang telah memberikan ilmu kepada peneliti, dan peneliti mempersembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada :

1. Kedua orang tua ku (Bapak Sumadi dan Ibu Sarti) yang telah mengasuh dan mendidikku dengan penuh kasih sayang serta selalu berdoa untuk keberhasilanku.
2. Kedua kakak ku (Triswandi dan Sugi Yarto) dan kedua kakak ipar ku (Desi Fatmawati dan Febriyanti Puspita Sari) tercinta, yang tak pernah lelah mendo'akan dan memberi kasih sayang serta dukungan untuk ku dengan tulus sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan banyak ilmu serta pengetahuan yang bermanfaat.
4. Kiayi Jalalludin bin Muhammad (Raden Sumatera) yang telah membantu mendoakanku, dan memberi ilmu ilmu pengetahuan islamiah yang bermanfaat untukku.
5. Kakek dan Nenekku (Mbah Suwono dan Mbok Iprun) yang selalu menasihati dan mendoakanku.
6. Teruntuk teman terdekatku Wawan Budiansah, terimakasih atas do'a dan dukungan serta semangatnya yang tak pernah henti sehingga proses skripsi ini dapat terselesaikan.

7. Keluarga Besar Metro, terutama untuk keluarga Ibu Kost tercinta, yang telah membantu segala kerepotanku, mendoakanku, serta yang selalu mendukungku dari pertama kuliah di IAIN Metro sampai saya menyelesaikan skripsi ini.
8. Semua teman-teman angkatan 2015 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam terutama jurusan Ekonomi ESy, yang telah memberikan bantuan dan do'a serta kenangan indah dalam menuntut ilmu bersama di kampus IAIN Metro.
9. Miftahul Jannah, Lina Nur'aini, Sintya Ningsih, Septi Yuliana, Risky anisa (Jenggengs) sahabat seperjuangan yang selalu membantuku, memberikan semangat, dukungan, dan do'a dalam menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih dengan semua kenangan ini.
10. Keluarga Besar Serambi Dzikir Manaqib Raden Sumatera (Ami, Abi, Nadya Elfarani, Lucky), kakang serambi serta gadis-gadis serambi yang telah membantu mendoakanku.
11. Kepada semua pihak yang telah bersedia mendo'akan, menemani, membantu dalam proses skripsi ini hingga selesai, semoga Allah SWT. selalu memberikan limpah ruah berkah yang bermanfaat. Amin.
12. Almamaterku IAIN Metro.

KATA PENGANTAR

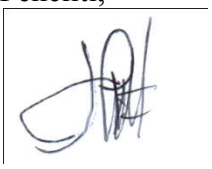
Segala puji dan syukur senantiasa peneliti haturkan kehadirat Allah SWT. yang maha pengasih lagi maha penyayang yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan maghfiroh-NYA kepada peneliti sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam senantiasa tercurahkan berkah kehadirat nabi agung Muhammad SAW. dan ahli bait serta semua umat beliau. Kepada semua pihak yang membantu kelancaran dalam penelitian skripsi ini, peneliti hanya bisa menyampaikan banyak rasa terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya, khususnya kepada :

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAIN METRO.
2. Ibu Dr. Widya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN METRO.
3. Bapak Dharma Setyawan, M.A., selaku Ketua Jurusan Syari'ah.
4. Bapak Husnul Fatarib, Ph D., selaku Dosen Pembimbing I, Serta Bapak Dliyaul Haq, M.E.I., selaku Dosen Pembimbing II, yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikirannya utuk memberikan arahan dan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Segenap civitas akademik, para Dosen, Karyawan, beserta Staf-staf Fakultas Ekonomi Bisnis Islam IAIN METRO.

Peneliti hanya dapat mendo'akan semoga bantuan, arahan, bimbingan, dorongan, kebaikan dan keikhlasan dari semua pihak telah membantu dalam penyusunan skripsi ini, mendapat balasan amal baik dari Allah SWT. Amin.

Peneliti menyadari bahwa karya ini jauh dari sempurna dan masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, peneliti menyampaikan terima kasih atas saran dan kritik yang diberikan dalam rangka perbaikan dan penyempurnaan skripsi ini. Akhirnya, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Metro, April 2019
Peneliti,



IDA SUWARNI
1502040051

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ..... **i**

HALAMAN PENGESAHAN ..... **iii**

HALAMAN PERSETUJUAN ..... **iv**

ABSTRAK ..... **v**

NOTA DINAS ..... **vi**

HALAMAN ORISIONALITAS PENELITIAN ..... **vii**

HALAMAN MOTO ..... **viii**

HALAMAN PERSEMBAHAN ..... **ix**

HALAMAN KATA PENGANTAR ..... **xi**

DAFTAR ISI ..... **xiii**

DAFTAR LAMPIRAN ..... **xv**

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Pertanyaan Penelitian 8

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian 8

D. Penelitian Relavan 9

BAB II LANDASAN TEORI

A. Bisnis Ritel 12

1. Pengertian Ritel 12

2. Jenis-jenis Ritel 13

B. Pendapatan 16

C. Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan 18

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian..... 22

B. Sumber Data..... 23

C. Teknik Pengumpulan Data..... 25

D. Teknik Analisis Data..... 28

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Tentang Wilayah Kampung Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram..... 29

B. Deskripsi Tentang Alfamart/Indomaret dan Warung Kecil 33

C. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Warung Kecil di Kampung Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram.36

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan..... 64

B. Saran..... 65

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRANDAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan
2. Alat Pengumpul Data
3. Surat Research
4. Surat Tugas
5. Surat Keterangan Bebas Pustaka
6. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
7. Foto Penelitian
8. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Zaman modern ini banyak orang yang melakukan bisnis atau berwirausaha dengan berbagai aneka ragam sesuai dengan keterampilan dan kreativitas yang mereka miliki, tujuannya yaitu untuk menarik pelanggan supaya datang dan membeli produk-produknya. Perkembangan perekonomian Indonesia secara keseluruhan pasca krisis moneter menunjukkan peningkatan yang cukup berarti, hal ini ditunjukkan oleh mulai maraknya berbagai bisnis perdagangan di masyarakat. Dari yang melakukan usaha kecil-kecilan, sampai ke skala menengah dan besar. Era pasar bebas di kawasan Asia telah membawa dunia ritel Indonesia pada realitas *Global Retailing* (setiap kegiatan ritel yang menjangkau batas-batas nasional) yang mau tidak mau harus diterima.

Ritel yang berfokus pada penjualan barang sehari-hari secara garis besar terbagi menjadi dua, yaitu ritel modern dan ritel tradisional. Ritel modern adalah ritel yang memiliki tempat luas, barang yang dijual banyak jenisnya, sistem manajemen terkelola dengan baik menawarkan kenyamanan berbelanja, harga sudah tetap (*fixed)* dan adanya sistem swalayan. Ritel modern menjual berbagai jenis barang secara eceran yang berbentuk *Minimarket, Supermarket, Departement Store, Hypermarket,* ataupun grosir yang berbentuk perkulakan (membeli barang dengan jumlah yang banyak untuk dijual kembali).[1]

---

[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.

Sedangkan ritel tradisional adalah ritel sederhana, tempatnya tidak begitu luas, barang yang dijual tidak begitu banyak jenisnya, sistem manajemen masih 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 kerja sama dengan swasta dan tempat usaha berupa toko, kios, los dan tenda yang dimiliki atau dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha skala kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar menawar.[2]

Menurut Sopiah Syihabudhin bisnis ritel terbagi menjadi dua kelompok, yaitu ritel besar dan ritel kecil. Ritel besar terdiri dari *Specialty Store*, *Department Store* (Toko serba ada), *Supermarket* (Pasar Swalayan). *Discount Store* (Toko diskon), *Hypermarket* (Pasar Hiper), *Chain Store*. Sedangkan ritel kecil terbagi menjadi perdagangan eceran berpangkalan dan perdagangan eceran tidak berpangkalan. Kemudian perdagangan eceran berpangkalan dibagi lagi menjadi berpangkalan tetap (misalnya kios, depot, warung), berpangkalan tidak tetap (misalnya pedagang kaki lima, pasar sore) dan pakai alat (roda dorong, pedati, dan alat pikul).[3] Dengan demikian menurut penjelasan tersebut maka Alfamart dan Indomaret termasuk kedalam ritel besar, sedangkan warung kecil masuk kedalam ritel kecil.

---

[2] Peraturan Presiden Republik Indonesia, Nomor: 112 Tahun 2007, Tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern Bab I Pasal I.

[3] Sopiah Syihabidhin, *Manajemen Bisnis Ritel* (Yogyakarta: Andi Offset, 2008), Skripsi: Ria Kartini, ”Kualitas Pelayanan dan Penetapan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen di Multimart Simbarwaringin: Skripsi (Lampung: STAIN Jurai Siwo Metro, 2016), 14.

Kehadiran minimarket seperti Alfamart dan Indomaret secara tidak langsung telah memperlihatkan bahwa kapitalisme mulai menjajah ke Indonesia, padahal secara tekstual Indonesia menganut sistem perekonomian Pancasila yang berasaskan kekeluargaan (koperasi). Sistem kapitalisme sangat menguntungkan bagi pemilik modal. Kapitalisme memberikan keleluasaan bagi para pemilik modal untuk menjalankan perekonomian yang bertujuan mencari untung yang sebesar-besarnya. Maka pemilik modal besar akan memiliki kesempatan yang seluas-luasnya dalam mengembangkan perekonomian, tetapi bagi para pedagang tradisional yang memiliki modal kecil sulit untuk bersaing.

Luasnya pasar yang harus dijangkau oleh perusahaan selaku produsen dalam memasarkan produknya membuat sebagian besar tidak dapat menjual produknya secara langsung kepada konsumen akhir. Hal tersebut menjadi salah satu penyebab berkembangnya industri retail di Indonesia. Maka perkembangan tersebut menuntut pelaku bisnis untuk menyiapkan saluran industri yang efektif.

Bisnis pasar modern sudah cukup lama memasuki retail Indonesia dan dengan cepat memperluas wilayahnya sampai ke pelosok daerah. Keberadaan bisnis tersebut banyak menimbulkan *pro-kontra* bagi sebagian konsumen pasar modern, keberadaan minimarket memang memberikan alternatif belanja yang menarik. Selain menawarkan kenyamanan dan kualitas produk, harga yang mereka pasang juga cukup bersaing. Kehadiran pasar modern tersebut telah memunculkan iklim persaingan yang tidak sehat yang merugikan pedagang kios kecil.

Kemudian sejarah dalam Islam memiliki pandangan positif tentang perdagangan, bisnis dan kegiatan ekonomi. Nabi Muhammad SAW adalah seorang pedagang, dan agama Islam disebarluaskan terutama oleh pedagang muslim. Artinya, Rasulullah sudah memberikan contoh bagaimana melakukan bisnis yang sehat dan menyejukkan sesuai dengan ajaran Islam. Islam adalah risalah norma dan etika, serta Muhammad adalah Nabi yang diutus ke dunia untuk memperbaiki permasalahan (menyempurnakan akhlak) ini. Sedangkan etika atau biasa disebut sebagai akhlak adalah tatanan perilaku berdasarkan suatu sistem tata nilai suatu masyarakat.[4]

Awal mulanya bisnis ritel modern hanya menjangkau kota-kota besar di Indonesia. Akan tetapi, seiring majunya sebuah teknologi dan kebutuhan ekonomi yang semakin meningkat, saat ini ritel modern telah menjangkau konsumen secara langsung hingga sampai di pedesaan. Tidak dapat dipungkiri lagi, bahwasanya hampir di setiap tempat yang strategis saat ini telah berdiri ritel modern. Bahkan jarak antara satu ritel modern dengan ritel modern yang lain hanya beberapa meter saja.

Jumlah Alfamart/Indomaret dan warung kecil di kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah yaitu terdapat empat Alfamart, dua Indomaret, dan sekitar 127 pedagang/warung kecil. Dan hasil dari data tersebut peneliti akan meneliti satu Alfamart, satu Indomaret, dan enam belas warung kecil. Alfamart berdiri sejak empat tahun yang lalu, sedangkan Indomaret berdiri kurang lebih sekitar tiga tahun yang lalu.

---

[4]*Ibid.,* 16.

Hasil penelitian dengan Alfamart tentang pendapatannya perhari yaitu tidak menentu (naik turun). Jika Alfamart di Desa Blura Kecamatan Bandar Mataram pendapatan perhari mencapai Rp5.000.000 (lima juta rupiah), sedangkan pendapatan Alfamart di Desa Mandala Kecamatan Bandar Mataram perhari mencapai Rp5.000.000 (lima juta rupiah), tergantung ramai atau tidaknya konsumen yang datang ke Alfamart tersebut. Bahkan pendapatan Alfamart di Mandala pada saat sehari sebelum Hari Raya Idul Fitri Tahun 2018 mencapai Rp15.000.000 (lima belas juta rupiah).[5] Kemudian hasil penelitian dengan Indomaret tentang pendapatannya perhari mencapai Rp5.000.000. Tetapi jika di bulan ramadhan pendapatan perharinya mencapai Rp8.000.000, karena jika bulan ramadhan Indomaret menentukan target untuk pendapatan perharinya, yaitu dengan mendapatkan Rp8.000.000 perhari.[6]

Hasil penelitian dengan enam belas pemilik warung kecil berbeda-beda. Sebagian dari mereka menganggap bahwa dengan berdirinya Alfamart/Indomaret menunjukkan bahwa desa tersebut sudah maju dan berkembang. Akan tetapi di sisi lain terdapat beberapa pemilik warung kecil yang sedih dan mengeluh dengan mengatakan bahwa setelah berdirinya Alfamart/Indomaret di desa tersebut menyebabkan pendapatan mereka berkurang, bahkan dapat merugikan usaha mereka atau warung kecil. Sedangkan untuk pendapatan warung kecil, mulai berdiri (sebelum ada minimarket) sampai saat ini (sesudah ada minimarket) pendapatannya perhari tetap tidak bisa mencapai Rp5.000.000 (lima juta rupiah) karena kurangnya jenis produk yang disediakan. Akan tetapi sebagian pemilik warung kecil

[5]Survei dengan Alfamart, Kasir Alfamart (Terbanggi Mulya: 1 April 2019).
[6]Survei dengan Indomaret, Kasir Indomaret (Terbanggi Mulya: 1 April 2019).

mengatakan bahwa sebelum adanya minimarket, pendapatan warung miliknya sehari maksimal bisa mencapai Rp2.000.000 (dua juta rupiah), dan sekarang setelah adanya minimarket maksimal pendapatan warung tersebut hanya mencapai Rp200.000-Rp1.000.000.[7]

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa setelah adanya minimarket di pedesaan cenderung membuat usaha warung-warung kecil menjadi menurun atau pendapatannya menjadi berkurang, dikarenakan konsumen yang selama ini membeli kebutuhannya diwarung, sekarang sebagian besar beralih berbelanja di minimarket. Dengan alasan bahwa barang-barang yang ada di minimarket lebih banyak pilihan, lengkap, dan lebih nyaman berbelanja di minimarket. Bahkan ada yang beralasan karena orang zaman sekarang mulai menuruti nafsu/gengsi untuk membeli kebutuhan di warung-warung kecil.

Persebaran minimarket Indomaret dan Alfamart pada satu sisi memiliki dampak yang positif, hal ini membuktikan adanya pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi dan menciptakan investasi, namun di sisi lain hal ini dapat menyebabkan kelesuan para pedagang kecil kios tradisional. Kehadiran pasar modern tersebut telah memunculkan iklim persaingan yang tidak sehat yang merugikan pedagang kios kecil. Tidak menutup kemungkinan, kondisi yang timpang tersebut juga berpotensi menumbuhkan benih-benih kecemburuan sosial diantara para pelaku perdagangan. Dalam etika bisnis telah dijelaskan bahwa tujuan bisnis yaitu memperoleh keuntungan tetapi harus berdasarkan norma-norma hukum yang berlaku, ikutilah dan taatilah peraturan.[8] Kemudian dalam Pasal 3 ayat 9 Permendag 53/2008 menjelaskan bahwa dalam

---

[7]Survei dengan Ibu Sarti et al., Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 30 Maret 2019).

[8]Suyadi Prawirosentono, Pengantar Bisnis Modern (Jakarta: PT Bumi Aksara, Mei 2002), 3.

mendirikan minimarket wajib memperhatikan beberapa hal yaitu: perkembangan pemukiman baru, membatasi wilayah (arus lalu lintas), dukungan/persetujuan infrastruktur, dan keberadaan pasar tradisional serta warung/toko di wilayah sekitar yang lebih kecil dari minimarket tersebut.

Dalam Perpres No. 112/2007 Pasal 1 Ayat 12 telah dinyatakan bahwa peraturan *zonasi* (pembagian/pemecahan suatu area menjadi beberapa bagian sesuai dengan fungsi dan pengelolaan) adalah ketentuan-ketentuan Pemerintah Daerah setempat yang mengatur pemanfaatan ruang dan unsur-unsur pengendalian yang disusun untuk setiap zona diperuntukan sesuai dengan rencana tata ruang.[9] Berdasarkan pasal 8 Kepgub 44/2004 jo. Pasal 10 huruf a Perda DKI 2/2002, minimarket yang luasnya 100 m^2- 200 m^2 harus berjarak 0,5 km dari pasar lingkungan dan terletak di sisi jalan.[10]

Dalam pendirian pusat perbelanjaan dan toko modern wajib memperhatikan kondisi sosial ekonomi masyarakat, keberadaan pasar tradisional, usaha kecil dan usaha menengah yang ada di wilayah tersebut, wajib memperhatikan jarak antara hypermarket dengan pasar tradisional yang telah ada sebelumnya, serta menyediakan fasilitas yang menjamin pusat perbelanjaan dan toko modern yang bersih, sehat (hygienis), aman, tertib, dan ruang publik yang nyaman.[11] Disebutkan, pendirian Alfamart/Indomaret bahkan sangat rapat antara satu dengan lainnya. Bahkan disalah satu ruas jalan terdapat dua sampai tiga usaha minimarket serupa. Keberadaan minimarket

---

[9] Peraturan Presiden Republik Indonesia, Nomor: 112 Tahun 2007, Tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern Bab I Pasal I Ayat 12.

[10] Peraturan Daerah DKI Jakarta, Nomor 2 Tahun 2002, Tentang Perpasaran Swasta.

[11] Peraturan Presiden Republik Indonesia, Nomor: 112 Tahun 2007, Tentang Penataan Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern, Pasal 4.

modern seperti Alfamart/Indomaret dan bahkan tidak mendapat pantauan oleh pemerintah daerah dan Badan Penanaman Modal Daerah.

Berdasarkan Latar Belakang di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di Alfamart/Indomaret dan warung kecil di kelurahan Terbanggi Mulya karena setelah berdirinya Alfamart/Indomaret di kelurahan tersebut banyak menimbulkan *pro-kontra* bagi warga Terbanggi Mulya, terutama pemilik warung kecil. Dengan adanya *pro-kontra* di kelurahan tersebut maka peneliti akan meneliti dengan judul **"Pengaruh berkembangnya keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil (studi kasus di kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah)".**

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas maka yang menjadi pertanyaan dalam penelitian ini adalah Bagaimana pengaruh keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil di kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

   Berdasarkan pertanyaan peneliti tersebut di atas, maka tujuan yang ingin dicapai di dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui tentang pengaruh berkembangnya keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil di kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memiliki manfaat sebagai berikut:

a. Manfaat teoretis

Manfaat teoretis dari penelitian ini adalah dapat menambah khazanah ilmu pengetahuan mahasiswa IAIN Metro Lampung tentang pengaruh berkembangnya keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil.

b. Manfaat Praktis

Manfaat Praktis yang diharapkan dari penelitian ini yaitu dapat dijadikan bahan pertimbangan dan masukan bagi pihak pedagang warung kecil untuk mempertahankan usahanya meskipun sudah muncul persaingan dari bisnis ritel yaitu Alfamart/Indomaret.

D. Penelitian Relevan

Bagian ini memuat secara sistematis mengenai hasil penelitian yang terkait dengan persoalan yang akan dikaji, dengan demikian akan terlihat fondasinya dan dapat dilihat pula perbedaan tujuan yang ingin dicapai.

Tinjauan pustaka merupakan bagian yang memuat uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*prior research*) tentang persoalan yang akan dikaji. Peneliti mengungkapkan dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas belum pernah diteliti sebelumnya. Untuk itu tinjauan kritis terhadap hasil kajian terdahulu perlu dilakukan dalam bagian ini. Sehingga dapat

ditentukan dimana posisi penelitian yang akan dilakukan berada.[12] Beberapa hasil kutipan penelitian terdahulu antara lain:

Tri Joko Utomo, judul skripsi penelitian ini membahas tentang *Fungsi dan Peran Bisnis dalam Saluran Pemasaran,* Fakultas Ekonomi STIE Pelita Nusantara Semarang. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa bisnis ritel atau perdagangan eceran dapat diklasifikasikan ukuran, kepemilikan dan operasional. Produk yang telah dihasilkan harus terjual kepada konsumen atau pemakai akhir agar produsen mendapatkan keuntungan finansial.[13] Penelitian ini membahas tentang fungsi dan peran bisnis dalam saluran pemasaran.

Tri Widyawati, judul skripsi penelitian ini membahas tentang *Persaingan Bisnis Tradisional dan Bisnis Ritel di Kuman,* STAIN Jurai Siwo Metro. Penelitian tersebut menjelaskan tentang produk-produk, harga, keunggulan dan kelemahan baik dalam segi kenyamanan tempat, sarana dan prasarana yang memadai, serta cara pelayanan dalam usaha tradisional masyarakat dan bisnis ritel. Untuk produk khusus sayuran, hal yang membedakan antara bisnis tradisional dengan bisnis ritel adalah pada kesegaran sayuran, hal itu dikarenakan sayuran akan lebih segar di pasar tradisional. Sedangkan untuk harga, yang membedakan adalah pada saat penetapan harganya. Pada bisnis tradisional harga ditetapkan melalui tawar menawar, sedangkan pada bisnis ritel harga sudah ditetapkan sebelumnya dan tidak melalui tawar menawar.[14]

---

[12] Zuhairi, *Pedoman Penelitian Karya Ilmiah Edisi Revisi* (Jakarta:Rajawali Pers, 2016), 39.

[13] Tri Joko Utomo, *Fungsi dan Peran Bisnis dalam Saluran Pemasaran* (Semarang: STIE Pelita Nusantara, 20 September 2012), diunduh pada 22 April 2019.

[14] Tri Widyawati, *Persaingan Bisnis Tradisional dan Bisnis Ritel di Kauman* (Metro: Skripsi STAIN Jurai Siwo Metro, 2010).

Penelitian ini lebih membahas tentang persaingan antara bisnis tradisional dengan bisnis ritel modern.

Kemudian peneliti juga mengutip penelitian yang dilakukan oleh Yuli Yanti, judul skripsi penelitian ini membahas tentang *Keunggulan Perdagangan Ritel*. Dimana di dalamnya membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keunggulan perusahaan ritel. Keunggulan perusahaan ritel dipengaruhi oleh tiga faktor. Faktor pertama yaitu faktor sumber daya keuangan perusahaan. Faktor kedua adalah faktor manajemen pengelolaan. Semakin baik manajemen pengelolaan suatu ritel, maka akan semakin baik keberlangsungan usaha ritel tersebut. Faktor ketiga adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan produk yang lebih *differentiated* (unik), yang nantinya dari keunikan tersebut akan membuat usaha ritel lebih unggul dan mempunyai ciri khas dibandingkan dengan ritel yang lainnya.[15]

Berdasarkan penelitian di atas dapat diketahui bahwa penelitian yang dilakukan oleh peneliti mempunyai kajian yang berbeda, meskipun penelitian di atas sama-sama membahas tentang bisnis ritel tradisional dan bisnis ritel modern. Namun penelitian di atas tidak membahas tentang pengaruh keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil. Demikian dapat ditegaskan karya ilmiah penelitian yang berjudul **"**Pengaruh berkembangnya keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil (studi kasus di kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah)**"** belum pernah diteliti sebelumnya khususnya di IAIN Metro.

---

[15]Yuli Yanti, *Keunggulan Perdagangan Ritel* (Jakarta: UIN Syarih Hidayatullah, Maret 2011), diunduh pada 22 April 2019.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bisnis Ritel

1. Pengertian Ritel

Ritel berasal dari bahasa Perancis yaitu *"Retailer"* yang berarti memotong menjadi kecil-kecil. Ritel adalah penjual barang dalam volume yang kecil kepada konsumen secara langsung. Dalam kamus Bahasa Inggris-Indonesia, Retail juga di artikan 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 dibelinya.[16]

Pembeli ritel atau eceran pada kenyataannya tidak selalu hanya konsumen akhir, tetapi juga pebisnis yang melakukan pembelian untuk diolah atau dipasarkan kembali. Sebagaimana Asep ST Sujana mendefinisikan ritel adalah seluruh aktivitas bisnis yang menyangkut penjualan barang dan jasa dan lebih dari 50% dari total penjualannya kepada konsumen digunkaan untuk mereka sendiri, keluarga atau rumah tangganya.[17]

---

[16] Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Prenballindo, 1997), 170.

[17] Asep ST Sujana, *Paradigma Baru dalam Manajemen Ritel Modern* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), 11-12.

2. Jenis-jenis Ritel

Secara garis besar ritel dibagi menjadi dua, yaitu ritel modern dan ritel tradisional.

a. Ritel Modern

Ritel Modern adalah ritel yang memiliki tempat luas, barang yang dijual banyak jenisnya, sistem manajemen terkelola dengan baik menawarkan kenyamanan berbelanja, harga sudah tetap, dan adanya sistem swalayan. Ritel modern menjual berbagai jenis barang secara eceran yang berbentuk *Minimarket, Supermarket, Departement Store, Hypermarket* ataupun grosir yang berbentuk perkulakan (membeli barang dengan jumlah yang banyak untuk dijual kembali).[18]

Dengan demikian ritel modern adalah ritel yang memiliki tempat yang luas serta menawarkan kenyamanan dalam berbelanja, menjual berbagai jenis barang secara eceran dengan sistem swalayan.

b. Ritel Tradisional

Ritel tradisional adalah ritel yang sederhana, tempatnya tidak begitu luas, barang yang dijual tidak begitu banyak jenisnya, sistem manajemen masih 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 kerja sama dengan swasta dan tempat usaha berupa toko, kios, los dan tenda yang dimiliki atau

[18]Peraturan Mentri 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.

dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha skala kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar menawar.[19] Dengan demikian ritel tradisioal adalah ritel sederhana yang memiliki tempat tidak begitu luas, jenis barang yang dijual tidak beragam serta masih menggunakan proses tawar menawar.

Sedangkan Sopiah Syihabudhin membagi bisnis ritel menjadi dua kelompok, yaitu ritel besar dan ritel kecil:

1. Ritel besar, terdiri dari:

   a) *Specialty Store*

      Specialty Store yaitu toko yang menjual lini produk yang sempit dengan ragam yang lebih banyak dalam hal lini tersebut. Contoh: toko pakaian, toko alat olahraga, toko buku dan sebagainya.

   b) *Department Store* (Toko serba ada)

      Department Store (Toko serba ada) yaitu toko yang menjual berbagai lini produk dan tiap lini beroperasi sebagai suatu departemen tersendiri yang dikelola oleh pembeli atau pedagang khusus.

   c) *Supermarket* (Pasar Swalayan)

      Supermarket (Pasar Swalayan) yaitu toko yang beroperasi yang relatif besar, berbiaya rendah, margin rendah, volume tinggi, swalayan, dirancang untuk melayani kebutuhan konsumen.

[19]Peraturan Presiden Republik Indonesia, Nomor: 112 Tahun 2007, Tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern Bab I Pasal I.

d) *Discount Store* (Toko diskon)

Discount Store (Toko diskon) yaitu toko yang menjual barang-barang standar dengan harga lebih rendah daripada harga grosir dan menjual dengan volume yang lebih tinggi.

e) *Hypermarket* (Pasar Hiper)

Hypermarket (Pasar Hiper) yaitu toko yang memiliki ruang jual berkisar antara 80.000 sampai 220.000 kaki persegi dan menggabungkan prinsip-prinsip pasar swalayan, toko diskon dan pengeceran gudang.

f) *Chain Store*

Chain Store yaitu toko pengecer yang memiliki lebih dari satu gerai dan dimiliki oleh perusahaan yang sama.[20]

2. Ritel kecil

Ritel kecil terbagi menjadi perdagangan eceran berpangkalan dan perdagangan eceran tidak berpangkalan. Kemudian perdagangan eceran berpangkalan dibagi menjadi tiga yaitu:

a) berpangkalan tetap (misalnya kios, depot, warung)
b) berpangkalan tidak tetap (misalnya pedagang kaki lima, pasar sore)
c) pakai alat (misalnya roda dorong, pedati dan alat pikul).[21]

Dengan demikian, dari penjelasan diatas dapat dikatakan bahwa Alfamart/Indomaret termasuk ke dalam ritel besar karena Alfamart/Indomaret memiliki tempat yang luas serta menawarkan kenyamanan dalam berbelanja, menjual berbagai jenis barang secara

[20] Sopiah Syihabudhin, *Manajemen Bisnis Ritel* (Yogyakarta: Andi Offset, 2008), 37.
[21] *Ibid.,*38.

eceran dengan sistem swalayan. Sedangkan warung kecil termasuk ke dalam ritel kecil karena adalah memiliki tempat tidak begitu luas, jenis barang yang dijual tidak beragam serta masih menggunakan proses tawar menawar.

B. Pendapatan

Definisi pendapatan bisa disebut juga sebagai *omset*. Dalam kamus Besar Bahasa Indonesia pendapatan/omset adalah jumlah uang yang dihasilkan dari penjualan barang dagangan.[22]

Dari definisi di atas dapat dikemukakan bahwa yang di maksud dengan omset/pendapatan penjualan adalah total jumlah barang dan jasa yang dihitung berdasarkan jumlah laba bersih dari laporan laba-rugi perusahaan (laporan operasi) selama suatu masa jual.

Sedangkan menurut Annas Ahmad mendefinisikan pendapatan adalah resapan dari Bahasa Belanda, yang memiliki arti jumlah total penjualan dari sebuah perusahaan (organisasi, hukum) dalam periode tertentu dan terdiri dari dua komponen, harga dan kuantitas dijual. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa omset adalah hasil keseluruhan atau total pendapatan yang diperoleh dari jumlah total hasil penjualan.

Pengertian pendapatan kebutuhan dan keinginan tidak terbatas jumlahnya, hanya saja kebutuhan dan keinginan tersebut dibatasi dengan jumlah pendapatan yang diterima oleh seseorang. Pendapatan yang diterima oleh masyarakat tentu berbeda antar satu dengan yang lainnya, hal ini

[22]Departemen Pendidikan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Balai Pustaka: 2007), 590.

disebabkan berbedanya jenis pekerjaan yang dilakukannya. Perbedaan pekerjaan tersebut dilatarbelakangi oleh tingkat pendidikan, skill dan pengalaman dalam bekerja. Indikator tingkat kesejahteraan dalam masyarakat dapat diukur dengan pendapatan yang diterimanya.[23]

Peningkatan taraf hidup masyarakat dapat digambarkan dari kenaikan hasil real incomeperkapita, sedangkan taraf hidup tercermin dalam tingkat dan pola konsumsi yang meliputi unsur pangan, pemukiman, kesehatan, dan pendidikan untuk mempertahankan derajat manusia secara wajar. Pendapatan merupakan suatu hasil yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja. Jenis masyarakat bermacam ragam,seperti bertani, nelayan, beternak, buruh, serta berdagang dan juga bekerja pada sektor pemerintah dan swasta.

Pendapatan menurut ilmu ekonomi diartikan sebagai nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam satu periode seperti keadaan semula. Definisi tersebut menitikberatkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain pendapatan merupakanjumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi. Secara garis besar pendapatan didefinisikan sebagai jumlah harta kekayaan awalperiode ditambah perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang.[24]

---

[23]https://eprints.uny.ac.id/21513/1/SKRIPSI_PITMA%20PERTIWI_11404241038.pdf
[24]*Ibid.,37*

Pendapatan adalah keseluruhan penghasilan 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 melakukan perhitungan pendapatan dengan menggunakan pengeluaran/ konsumsi masyarakat. Hal ini di dasari oleh paradigma bahwa bila pendapatan mengalami kenaikan maka akan di ikuti oleh berbagai kebutuhan yang semakin banyak sehingga menuntut pengeluaran yang tinggi pula. Kesimpulan dari pengertian pendapatan adalah suatu hasil yang diterima yang diterima seseorang atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja yang berupa, uang maupun barang yang diterima atau di hasilkan dalam jangka waktu tertentu.

C. Faktor –faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Pada hakikatnya pendapatan yang diterima oleh seseorang maupun badan usaha tentunya di pengaruhi oleh banyak faktor, seperti tingkat pendidikan dan pengalaman seorang, semakin tinggi tingkat pendidikan dan pengalaman maka makin tinggi pula tingkat pendapatanya, kemudian juga tingkat pendapatan sangat dipengaruhi oleh modal kerja, jam kerja, akses kredit, jumlah tenaga kerja, tanggungan keluarga, jenis barang dagangan (produk) dan faktor lainnya. Pada umumnya masyarakat selalu mencari tingkat pendapatan tinggi untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya, akan tetapi dibatasi oleh beberapa faktor tersebut.[25]

[25]Pitma Pertiwi, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Tenaga Kerja Di Daerah Istimewa Yogyakarta (Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta, 2015), 38.

Menurut Arfida BR (2003: 157-159) berbagai tingkat upah atau pendapatan terkait dalam struktur tertentu yaitu:[26]

1. Sektoral

   Struktur upah sektoral mendasarkan diri pada kenyataan bahwa kemampuan satu sektor berbeda dengan yang lain. Perbedaan karena alasan kemampuan usaha perusahaan. Kemampuan finansial perusahaan ditopang oleh nilai produk pasar.

2. Jenis jabatan

   Dalam batas-batas tertentu jenis-jenis jabatan sudah mencerminkan jenjang organisatoris atau keterampilan. Perbedaan upah karena jenis jabatan merupakan perbedaan formal.

3. Geografis

   Perbedaan upah lain mungkin disebabkan karena letak geografis pekerjaan. Kota besar cenderung memberikan upah yang lebih tinggi dari pada kota kecil atau pedesaan.

4. Keterampilan

   Perbedaan upah yang disebabkan keterampilan adalah jenis perbedaan yang paling mudah dipahami. Biasanya jenjang keterampilan sejalan dengan jenjang berat-ringannya pekerjaan.

5. Seks

   Perbedaan diakibatkan jenis kelamin,di mana seringkali upah golongan wanita lebih rendah dari pada apa yang diterima laki-laki, ceteris paribus.

---

[26] *Ibid*,.40.

6. Ras

   Meskipun menurut hukum formal perbedaan upah karena ras tidak boleh terjadi, namun kenyataannya perbedaan itu ada. Hal ini mungin karena produk kebudayaan masa lalu, sehingga terjadi stereo type tenaga menurut ras atau daerah asal.

7. Faktor lain

   Daftar penyebab perbedaan ini mungkin dapat dapat diperpanjang dengan memasukan faktor-faktor lain, seperti masa hubungan kerja, ikatan kerja dan lainnya.

Sedangkan menurut Sukirno, faktor-faktor yang menimbulkan perbedaan upah antara lain:[27]

1. Permintaan dan Penawaran Tenaga Kerja

   Permintaan dan penawaran tenaga kerja dalam sesuatu jenis pekerjaan sangat besar peranannya dalam menentukan upah di sesuatu jenis pekerjaan. Di dalam sesuatu pekerjaan di mana terdapat penawaran tenaga kerja yang cukup besar tetapi tidak banyak permintaannya, upah cenderung rendah. Sebaliknya di dalam sesuatu pekerjaan di mana terdapat penawaran tenaga kerja yang terbatas tetapi permintaannya sangat besar, upah cenderung tinggi.

2. Perbedaan corak pekerjaan

   Kegiatan ekonomi meliputi berbagai jenis pekerjaan. Ada diantara pekerjaan tersebut merupakan pekerjaan ringan dan sangat mudah dikerjakan. Tetapi ada pula pekerjaan yang harus dikerjakan dengan mengeluarkan tenaga fisik yang

[27] *Ibid.*, 41

besar, dan ada pula pekerjaan yang harus dilakukan dalam lingkungan yang kurang menyenangkan.

3. Perbedaan kemampuan, keahlian, dan pendidikan

   Kemampuan, keahlian, keterampilan para pekerja di dalam sesuatu jenis pekerjaan adalah berbeda. Jika hal tersebut lebih tinggi maka produktivitas akan lebih tinggi upah yang didapat pun akan lebih tinggi. Tenaga kerja yang lebih berpendidikan memperoleh pendapatan yang lebih tinggi karena pendidikan mempertinggi kemampuan kerja dan kemampuan pekerja menaikan produktivitas.

4. Pertimbangan Bukan Uang

   Daya tarik sesuatu pekerjaan bukan saja tergantung kepada besarnya upah yang ditawarkan. Ada tidaknya perumahan yang tersedia, jauh dekatnya rumah pekerja, apakah berada dikota besar atau di tempat yang terpencil, dan pertimbangan lainnya. Faktor-faktor bukan keuangan seperti ini mempunyai peranan yang cukup penting pada waktu seseorang memilih pekerjaan. Seseorang sering kali menerima upah yang rendah apabila pertimbangan bukan keuangan sesuai dengan keinginannya.

5. Mobilitas Pekerja

   Salah satu faktor yang menimbulkan perbedaan tersebut adalah ketidak sempurnaan dalam mobilitas tenaga kerja. Ketidak sempurnaan mobilitas pekerja disebabkan olah faktor geografis dan institusion.[28]

[28] *Ibid.*, 42.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan oleh peneliti merupakan jenis penelitian lapangan. Penelitian lapangan ini hakikatnya merupakan metode untuk menemukan secara spesifik realistis tentang apa yang sedang terjadi pada suatu saat di tengah-tengah kehidupan masyarakat.[29]

Penelitian lapangan ini merupakan metode penelitian yang memang benar terjadi di lapangan, datanya diperoleh melalui informasi yang benar-benar dibutuhkan. Informasi yang dibutuhkan adalah dengan mencari data mengenai pengaruh berkembangnya keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil.

Sifat penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu bersifat deskriptif. Penelitian deskriptif di dalamnya terdapat upaya mendeskripsikan, mencatat, analisis, dan menginterpretasikan kondisi-kondisi yang sedang terjadi. Dengan kata lain penelitian deskriptif bertujuan untuk memperoleh informasi-informasi mengenai keadaan saat ini, dengan melihat variabel-variabel yang ada.[30]

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian, misalnya perilaku, motivasi, tindakan, dan lain-lain. Dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan

---

[29] Mardalis, *Metode Penelitian* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 1999), 28.
[30] *Ibid.*, 26.

memanfaatkan berbagai metode alamiah.[31] Sedangkan bentuk penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yaitu menggambarkan yang terjadi di lapangan. Sehingga penelitian yang bersifat deskriptif dalam bentuk kualitatif yaitu hanya semata-mata melakukan keadaan atau peristiwa tanpa untuk mengambil suatu kesimpulan-kesimpulan yang berlaku secara umum. Penelitian deskriptif dalam bentuk kualitatif dalam proposal ini adalah penelitian yang mengarah pada fakta-fakta yang terjadi mengenai pengaruh berkembangnya keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil (studi kasus di Bandar Mataram Lampung Tengah).

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang didapat dari sumber pertama baik individu atau perseorangan seperti hasil wawancara atau hasil pengisian kuesioner yang biasa dilakukan peneliti.[32] Untuk menjawab pertanyaan penelitian, dalam penelitian ini peneliti memperoleh sumber data primer dari masyarakat di Bandar Mataram Lampung Tengah. Dengan menggunakan teknik *deep interview*. Hasil sumber data primer atau hasil wawancara dengan masyarakat di Bandar Mataram Lampung Tengah yaitu dengan kasir Alfamart, kasir Indomaret dan pemilik warung kecil.

---

[31] Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009), 6.

[32] Husain, *Metode Penelitian*, *Edisi Kedua* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Pustaka, 2009), 42.

Dalam penelitian ini, peneliti mengambil sampel data dengan menggunakan teknik *purposive sampling. Purposive sampling* merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan khusus sehingga layak dijadikan sampel.[33]

Alfamart dan Indomaret di kampung Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah terdapat empat Alfamart, dua Indomaret, dan sekitar lima puluh warung. Peneliti mengambil sampel satu Alfamart, satu Indomaret, enam belas warung kecil, dan delapan konsumen/pembeli. Enam belas warung kecil tersebut diambil dari empat warung kecil dari sebelah kanan Alfamart, empat warung kecil dari sebelah kiri Alfamart, dan empat warung kecil dari sebelah kanan Indomaret, serta empat warung kecil dari sebelah kiri Indomaret. Jadi jumlah keseluruhan enam belas warung kecil.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah bahan-bahan atau data yang menjadi pelengkap dari sumber data primer. Hilman Hadikusuma mengatakan bahwa data sekunder merupakan data yang dijadikan sebagai bahan pendukung dari penelitian dan hasil penelitian. Artinya data sekunder ini diperoleh peneliti dari berbagai sumber yang telah ada.[34] Data sekunder merupakan data pendukung yang diperoleh dari informasi yang berkaitan dengan penelitian, seperti buku-buku, jurnal, skripsi, yang ada kaitannya

---

[33] Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), 155.

[34] *Ibid.*, 21.

dengan pengaruh berkembangnya keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapat data. Dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi.

1. Metode Wawancara

Wawancara merupakan proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dan mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan.[35] Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Wawancara dibedakan menjadi tiga macam yaitu:

a. Wawancara terstruktur, yaitu digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya pun telah disiapkan. Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama, dan pengumpul data mencatatnya.

[35] Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), 83.

b. Wawancara semiterstruktur, yaitu dalam pelaksanaan wawancara semiterstruktur ini lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.

c. Wawancara tak berstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Dalam wawancara tak berstruktur, peneliti belum mengetahui secara pasti data apa yang akan diperoleh, sehingga peneliti lebih banyak mendengarkan apa yang diceritakan oleh responden. Berdasarkan analisis terhadap setiap jawaban dari responden tersebut, maka peneliti dapat mengajukan berbagai pertanyaan berikutnya yang lebih terarah pada suatu tujuan. Artinya pada awal wawancara yang dibicarakan adalah hal-hal yang tidak terkait dengan tujuan, dan bila sudah terbuka kesempatan untuk menanyakan sesuatu yang menjadi tujuan maka segera ditanyakan.[36]

[36]Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D* (Bandung, Alfabeta, 2014), 231-233.

Dalam penelitian ini, untuk mendapatkan suatu informasi maka peneliti menggunakan metode wawancara terstruktur untuk mewawancarai responden yaitu selaku warga masyarakat Bandar Mataram Lampung Tengah yaitu satu kasir Alfamart (Yani), satu kasir Indomaret (Aida), dan enam belas pemilik warung kecil (Sumini, Yatiyem, Supri, Parjilah, Juminten, Suwik, Sarti, Sumendres, Indasah, Tarti, Desi, Febri, Siti, Iyah, Sutami, Yana), serta delapan konsumen dari Alfamart, Indomaret, dan warung kecil (Mella, Shira, Nadya, Salsa, Juandi, Jiono, Tarni, Ratmi).

Wawancara terstruktur dimana dalam hal ini peneliti hanya mengajukan pertanyaan-pertanyaan sesuai dengan kerangka pertanyaan yang telah dipersiapkan. Sedangkan narasumber diberi kebebasan dalam memberikan jawaban. Metode wawancara ini digunakan untuk mendapatkan data tentang proses pelaksanaan penelitian ini dan untuk mendapatkan informasi tentang pengaruh berkembangnya keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil (studi kasus di Bandar Mataram Lampung Tengah).

2. Metode Dokumentasi

Pengumpulan data melalui dokumentasi yaitu seperti arsip, termasuk juga buku tentang teori, pendataan, artikel, dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penelitian.[37]

Metode yang dilakukan dengan mengumpulkan data-data yang terdapat di Bandar Mataram Lampung Tengah, selain itu dalam metode dokumentasi upaya lain yang dilakukan adalah dengan menelusuri dan menelaah buku-buku dan karya ilmiah yang berkaitan dengan pengaruh berkembangnya keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil.

[37]Nasution, *Metode Research*, *Penelitian Ilmiah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), 119.

D. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan cara bekerja dengan data menemukan pola, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, menemukan yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Metode analisis data yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif lapangan. Kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yaitu sumber dari tertulis atau ungkapan dari tingkah laku yang diobservasi dari manusia.[38]

Penelitian dengan berfikir induktif, peneliti dapat melihat permasalahan yang terjadi mengenai pengaruh berkembangnya keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil tersebut untuk diambil kesimpulan secara umum. Hal ini dapat diketahui setelah peneliti mendapatkan informasi data yang diperlukan dari masyarakat dengan peneliti ini. Kemudian peneliti mendapat kesimpulan mengenai bagaimana pengaruh berkembangnya keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil.

[38]W. Gulo, *Metode Penelitian* (Jakarta: PT. Grasindo, 2005), 123 dan 248.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Wilayah Kampung Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah

1. Sejarah Singkat Berdirinya Kampung Terbanggi Mulya

Desa Terbanggi Mulya adalah sebuah Desa yang terletak di wilayah Kecamatan Bandar Mataram Kabupaten Lampung Tengah. Desa Terbanggi Mulya adalah pemecahan dari Desa Terbanggi Ilir pada tahun 1982. Penduduk Desa Terbanggi Mulya berasal dari transmigrasi dari Pulau Jawa, dan kebanyakan dari Jawa Terngah, yang pembukaannya oleh jawatan transmigrasi pada tahun 1962/1963.[39]

Pada waktu pembukaan Desa dipimpin oleh seorang ketua rombongan dibawah kepemimpinan Dinas Transmigrasi/jawatan transmigrasi. Setelah tahun 1964 jawatan transmigrasi menyerahkan kepemerintahan Daerah sehingga menjadi Desa Terbanggi Ilir yang definif, dan setelah tahun 1982 dipecah Terbanggi Ilir menjadi dua Desa dan pemecahannya itu disebut Desa Terbanggi Mulya. Tahun 1991 kepala Desa Terbanggi Ilir dipimpin oleh Misbah Bukhori dimekarkan menjadi 2 Desa karena wilayah yang luas dan penduduknya sudah cukup padat. Desa pemekaran ini diberi nama Desa Terbanggi Mulya yang bermakna dari Marga Terbanggi dan

[39]Dokumentasi, Profil Kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah.

harapannya akan mendapatkan kemulyaan dan kejayaan dan diresmikan oleh pembantu Bupati Lampung Tengah yaitu Bapak Kardinal BA.

Adapun Penjabat Kepala Desa yang telah pernah menjabat sebagai Kepala Desa Terbanggi Mulya sebagai berikut:

NO	NAMA	TAHUN MEMERINTAH
1	Sarnubi (Pejabat)	1991-1992
2	Subandi (Pejabat)	1992-1994
3	Hariyanto (Definitif)	1994-1996
4	Saman (Pejabat)	1996-2004
5	Jaimun Gatot (Definitif)	2004-2014
6	Sarimin (Pjs)	2014-2016
7	Darwan (Pejabat)	2016-sekarang

2. Letak Geografis Desa Terbanggi Mulya

Desa Terbanggi Mulya salah satu dari 9 Desa di wilayah Kecamatan Bandar Mataram yang terletak 5 km dari Kota Kecamatan. Desa terbanggi Mulya mempunyai luas 1.229 Ha. Desa Terbanggi Mulya sebagaimana Desa lainnya yang memiliki iklim kemarau dan penghujan, sehingga berpengaruh langsung terhadap pola tanam yang ada di Desa Terbanggi Mulya.[40]

Sebelah selatan berbatasan dengan Desa Terbanggi Ilir

Sebelah timur berbatasan dengan Desa Dharma

Sebelah utara berbatasan dengan Desa Banjar Agung

Sebelah barat berbatasan dengan Desa Jati Datar.

[40]Dokumentasi, Profil Kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah.

Karena Desa Terbanggi Mulya merupakan Desa pertanian, maka sebagian besar penduduk Desa disini adalah petani. Sebagian besar tanah di Desa sini digunakan untuk lahan pertanian dan biasa di tanami ubi atau jagung dan yang lahan persawahan di tanami padi.

a. Jenjang Pendidikan

Jenjang pendidikan masyarakat Kampung Terbanggi Mulya adalah sebagai berikut:

Pra Sekolah: -

SD : 2.362 orang

SMP : 655 orang

SLTA : 442 orang

SARJANA : 15 orang

b. Jumlah Penduduk Akhir 2016

Kampung Terbanggi Mulya mempunyai jumlah penduduk 6.130 jiwa yang tersebar dalam enam dusun dengan perincian sebagai berikut:[41]

Dusun I : 402 jiwa

Dusun II : 394 jiwa

Dusun III : 500 jiwa

Dusun IV : 815 jiwa

Dusun V : 564 jiwa

Dusun VI : 682 jiwa

Dusun VII : 653 jiwa

[41]Dokumentasi, Profil Kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah.

c. Mata Pencarian

Kampung Terbanggi Mulya merupakan kampung pertanian, maka sebagian besar penduduknya adalah petani, selengkapnya sebagai berikut:

Berikut tabel sumber data pencaharian masyarakat Desa Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram:

Petani : 1.665

Pedagang : 127

Buruh : 3.906

PNS :15

Tabel tersebut menunjukkan bahwa sumber mata pencaharian Masyarakat Terbanggi Mulya yang rata-rata sebagian besar dari penduduk adalah sebagai buruh dan petani.

3. Visi dan Misi Desa Terbanggi Mulya[42]

a. Visi Desa Terbanggi Mulya, untuk melaksanakan tugas dan fungsinya, maka Desa Terbanggi Mulya mengacu pada visi Pemerintah kecamatan, Kabupaten Lampung dan Profinsi Lampung yaitu: "Terwujudnya Desa Terbanggi Mulya Sebagai Daerah Demokratis, Serta Menjadi Pusat Keunggulan Dalam Pembangunan Dan Pertanian Serta Meningkatkan Perekonomian Masyarakat"

b. Misi Desa Terbanggi Mulya

[42]Dokumentasi, Profil Kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah.

a) Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan produk pertanian
b) Memberdayakan potensi masyarakat secara optimal
c) Meningkatkan sumber daya manusia dalam bidang ilmu pengetahuan
d) Meningkatkan etos kerja
e) Mendorong kemandirian

4. Sarana dan Prasarana Kampung

Balai Kampung : ada

Kantor Kampung : tidak ada

Kecamatan : 5 Km

Kabupaten : 82 Km

Provinsi : 174 Km

B. Deskripsi Tentang Alfamart/Indomaret dan Warung Kecil

1. Pengertian Alfamart

Alfamart dimiliki oleh PT. Sumber Alfaria Trijaya (SAT) sebagai salah satu perusahaan dalam industri ritel yang berupa minimarket dan termasuk perusahaan nasional yang bergerak dalam bidang perdagangan umum dan jasa eceran yang menyediakan kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari. Alfamart merupakan toko modern yang menjual berbagai macam barang-barang yang dibutuhkan oleh konsumen. Alfamart menjual berbagai produk dan jasa kepada para konsumen untuk keperluan konsumsi pribadi, tetapi bukan untuk keperluan bisnis dengan memberikan upaya terhadap penambahan nilai barang dan jasa tersebut.

Alfamart adalah jaringan toko swalayan yang memiliki banyak cabang di Indonesia. Gerai ini umumnya menjual berbagai produk makanan, minuman, dan barang kebutuhan hidup lainnya. Lebih dari 200 produk makanan dan barang kebutuhan hidup lainnya tersedia dengan harga bersaing, memenuhi kebutuhan konsumen sehari-hari, yang kini sahamnya dimiliki oleh PT. Sumber Alfaria Trijaya. Saat ini Alfamart sudah memiliki lebih dari 1000 gerai di Indonesia. Supermarket adalah toko yang relatif besar, berbiaya rendah, margin rendah, volume tinggi, swalayan, dirancang untuk melayani kebutuhan konsumen.[43]

Alfamart sebagai salah satu usaha waralaba dengan sistem jaringan yang sudah ada di seluruh Indonesia hadir dengan berbagai tawaran produk yang menarik bagi masyarakat Indonesia. **Daftar produk Alfamart** bisa diperoleh di setiap toko. Dan menyediakan berbagai kebutuhan seperti **Produk sembako Alfamart** yang terdiri dari **beras Alfamart, gula Alfamart, minyak goreng Alfamart**, dan **air mineral Alfamart. Produk kecantikan** yang ada di Alfamart antara lain **kapas wajah Alfamart**. Di Alfamart juga menyediakan **snack Alfamart** seperti **selai roti Alfamart**. Dan jumlah Alfamart yang ada di Bandar Mataram sekitar empat Alfamart.

2. Pengertian Indomaret

Indomaret atau PT Indomarco Prismatama adalah jaringan ritel waralaba di Indonesia. Indomaret merupakan salah satu anak perusahaan Salim Group. Indomaret merupakan jaringan minimarket yang menyediakan kebutuhan

[43] Bernadetta Dwiyani Anindita, *Analisis Kepuasan Pelanggan pada Alfamart Tembalang dari Dimensi Pelayanan* (Semarang:Universitas Diponegoro, 2012), 5-6.

pokok dan kebutuhan sehari-hari dengan luas area penjualan kurang dari 200 m^2, barang yang dijual beragam jenisnya, sistem manajemennya terkelola dengan baik, menawarkan kenyamanan dalam berbelanja, harga sudah tetap, dan adanya sistem swalayan. **Beberapa produk yang dijual di Indomaret yaitu kebutuhan sehari-hari seperti produk sembako,** produk kosmetik, peralatan mandi, makanan ringan, minuman, dan lain sebagainya.[44] Jumlah Indomaret di Kecamatan Bandar Mataram ada dua Indomaret.

3. Pengertian Warung Kecil

Warung Kecil (Ritel Tradisional) adalah Ritel sederhana yang memiliki tempat tidak begitu luas, jenis barang yang dijual tidak beragam serta masih menggunakan proses tawar menawar. Toko kelontong yaitu toko yang menyediakan kebutuhan rumah tangga, seperti sembako, makanan, dan barang rumah tangga. Toko kelontong ditemukan berdampingan dengan pemilik Rumah yang tidak jauh dengan masyarakat seperti perkampungan, perumahan dan yang sering ditemui di dalam gang.[45] Jumlah warung kecil di Terbanggi Mulya terdapat sekitar 127 warung kecil.

Dalam badan usaha perseorangan/individu tidak perlu memerlukan izin atau akta notaris dan tata cara tertentu. Perusahaan perseorangan adalah badan usaha yang kepemilikannya dan pengelolaannya dilakukan oleh satu orang. Semua orang bebas membuat bisnis tersebut tanpa adanya batasan untuk mendirikannya. Pada umumnya perusahaan perseorangan bermodal kecil,

---

[44]Euis Soliha, *Analisis Industri Ritel di Indonesia* (Semarang: Fakultas Ekonomi Universitas Stikubank, Vol. 15, No. 2, September 2008), 137.

[45]Nasyirah Nurdin "Dampak Keberadaan Minimarket Terhadap Warung Kecil" (Makassar: Universitas Fajar Makassar, Vol. 5 No. 1 2018), 3.

terbatasnya jenis serta jumlah produksi, memiliki tenaga kerja/buruh yang sedikit dan penggunaan alat produksi teknologi sederhana. Contohnya seperti usaha dagang (perusahaan perseorangan seperti toko kelontong, warung, percetakan, jasa ahli, salon, tukang bakso keliling, padagang asongan, dan sebagainya, sehingga badan usaha perseorangan dapat dikatakan sebagai usaha kecil.[46]

Bisnis ritel tradisional adalah ritel yang sederhana, tempatnya tidak begitu luas, barang yang dijual tidak begitu banyak jenisnya, sistem manajemennya masih sederhana, tidak menawarkan kenyamanan berbelanja dan masih ada proses tawar menawar harga antara pembeli dengan pedagang. Cara penanganan warung pun sangat sederhana. Pencatatan masih manual serta mengandalkan ingatan yang kuat baik segi harga ataupun jumlah item yang dijual.

C. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Warung Kecil di Kampung Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan di Alfamart/Indomaret dan warung kecil di Kampung Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah dengan sampel 26 informan yang terdiri dari 2 kasir Alfamart/Indomaret, 16 pemilik warung kecil, dan 8 konsumen/pembeli. Data yang diperoleh dari hasil penelitian yang dilakukan dengan melakukan wawancara ditemukan beberapa pendapat dari berbagai sudut pandang mengenai pengaruh keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil. Berikut uraian mengenai keberadaan Alfamart/Indomaret dilihat

[46] Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis* (Malang: UIN-Maliki Press, 2011), 26.

dari sudut pandang kasir Alfamart/Indomaret, pedagang warung kecil, dan konsumen.

a. Wawancara kepada karyawan/kasir Alfamart/Indomaret :

1. Yani (kasir Alfamart)

Yani bekerja sebagai kasir di Alfamart selama tiga tahun. Yani mengatakan bahwa cara melayani konsumen supaya konsumen merasa puas yaitu dengan memberikan 3S (Senyum, Sapa, Salam), jika konsumen kesulitan dalam mencari barang yang dibutuhkan, maka kasir akan melayani dan memberitahu tempat barang yang konsumen butuhkan. Kemudian ketika konsumen akan melakukan pembayaran, maka kasir akan menawarkan berbagai produk yang sedang promo, menawarkan pulsa, dan menanyakan kartu Alfamart (jika ada).

Supaya pendapatan tidak menurun maka pihak Alfamart mengeluarkan inovasi-inovasi baru. Dengan mengeluarkan bauran produk, sarana promosi (keliling membagi brosur). Bahkan Yani mengatakan jika hari-hari biasa pendapatan Alfamart perharinya kurang lebihnya mencapai Rp5.000.000,00. Dan jika bulan ramadhan pendapatan perharinya ditarget Rp8.000.000,00. Cara mencapai target tersebut pihak Alfamart mengeluarkan sarana promosi, dengan keliling membawa brosur tentang produk Alfamart yang sedang promo dan manawarkannya ke konsumen. Produk-produk tersebut misalnya seperti sirup (marjan, sirup ABC, dll), roti kaleng (khong guan, dll), dan lain

sebagainya. Yani mengatakan selama ia bekerja di Alfamart tidak pernah ada komplain dari konsumen.[47]

2. Aida (kasir Indomaret)

Aida mulai bekerja di Indomaret selama tiga tahun empat bulan. Aida mengatakan bahwa cara melayani konsumen supaya konsumen merasa puas yaitu ketika pelanggan/pembeli datang atau membuka pintu Indomaret, pihak kasir langsung menyapa dengan mengucapkan "selamat datang di Indomaret, selamat berbelanja" disertai senyuman. Kemudian jika ada konsumen yang kesulitan dalam mencari barang yang dibutuhkan, maka kasir akan melayani dan memberitahu tempat barang yang konsumen butuhkan. Dan setelah konsumen selesai berbelanja lalu akan melakukan pembayaran, maka kasir akan melayani pembayaran tersebut sambil menawarkan berbagai macam produk dan menawarkan transaksi pembelian pulsa jika diperlukan. Kemudian supaya pendapatan tidak menurun maka pihak Indomaret melakukan berbagai cara, salah satunya dengan menggunakan bauran produk, sarana promosi (keliling membagi brosur yang berisi tentang gambar produk Indomaret).

Dan untuk pendapatan Indomaret, Aida (kasir Indomaret) mengatakan jika hari-hari biasa pendapatan Indomaret perharinya mencapai Rp5.000.000,00. Tetapi jika bulan ramadhan pendapatan perharinya ditarget Rp8.000.000,00. Dan cara mencapai target tersebut pihak Indomaret akan mengeluarkan berbagai cara, seperti mengeluarkan sarana promosi. Sarana promosi tersebut dilakukan dengan cara keliling membawa brosur yang berisi

[47]Wawancara dengan Alfamart, Kasir Alfamart (Terbanggi Mulya: 1 April 2019).

tentang gambar produk-produk Indomaret (yang sedang promo) dan menawarkannya kepada konsumen. Produk-produk tersebut secara keseluruhan berisi tentang kebutuhan konsumen ketika di bulan ramadhan, misalnya seperti sirup (marjan, sirup ABC, dll), roti kaleng (khong guan, hock guan, kita, dll). Kemudian selama Aida bekerja di Indomaret ia mengatakan bahwa tidak ada komplain dari konsumen mengenai pelayanannya.[48]

b. Wawancara kepada pemilik warung kecil:

1. Ibu Sumini

Di sebuah warung kecil yang berada di dekat Alfamart yaitu warungnya Ibu Sumini. Warung tersebut berdiri sejak lima tahun yang lalu. Dan Alfamart berdirinya sekitar empat tahun yang lalu. Selisih satu tahun dari berdirinya warung Ibu Sumini. Setelah berdirinya Alfamart tersebut tidak ada dampak atau pengaruh terhadap pendapatan Ibu Sumini (sama saja), karena menurut Ibu Sumini kalau di kampung masih tetap banyak orang-orang yang berbelanja di warung kecuali kalau orang kalangan atas yang kebanyakan lebih memilih berbelanja di Alfamart/tempat belanja yang lebih bagus. Ibu Sumini menyatakan bahwa pendapatannya perhari mencapai Rp500.000,00-Rp700.000,00.

Barang yang Ibu Sumini jual (produk sembako) kebanyakan dijual juga di Alfamart tersebut, misalnya seperti gula putih, mie sedap,

minuman, rokok, peralatan mandi, handbody, dan lain sebagainya. Menurut Ibu Sumini pendirian Alfamart tersebut sudah mendapat izin dari

[48] Wawancara dengan Indomaret, Kasir Indomaret (Terbanggi Mulya: 1 April 2019).

warga sekitar. Ibu Sumini belum ada harapan kepada pemerintah terkait tentang penataan minimarket yang sesuai dengan keinginan/harapannya.[49]

2. Ibu Yatiyem

Ibu Yatiyem mendirikan warung tersebut sudah sekitar dua tahun. Sedangkan Alfamart berdiri kurang lebih sekitar empat tahun, jadi untuk pendiriannya lebih lama pendirian Alfamart dibanding warung Ibu Yatiyem. Menurut Ibu Yatiyem dengan adanya Alfamart tidak ada dampak atau perubahan terhadap pendapatannya dalam sehari-hari. Ia mengatakan jika ada pengaruhnya mungkin hanya sedikit saja. Sebenarnya pendapatan warung Ibu Yatiyem menurun karena kurangnya cara Ibu Yatiyem untuk mengolah/memutarkan kembali hasil pendapatannya di awal. Dan pendapatan Ibu Yatiyem sebelum ada minimarket mencapai Rp1.000.000,00. Tetapi setelah berjalannya waktu dan muncul Alfamart/Indomaret, pendapatan Ibu Yatiyem saat ini perharinya menurun menjadi Rp500.000,00.

Barang yang Ibu Yatiyem jual sebagian ada juga yang dijual di Alfamart tetapi tidak semuanya dijual disana. Barang/produk yang Ibu Yatiyem jual yaitu seperti rokok, minuman, gula putih, indomie, obat-obatan, dan lain sebagainya. Ibu Yatiyem tidak mengetahui apakah ada/tidak sosialisasi melalui lurah/RT/RW ke masyarakat terkait izin pendirian Alfamart tersebut, karena dari pihak yang bersangkutan tidak ada yang meminta izin kepada Ibu

[49] Wawancara Ibu Sumini, Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 30 Maret 2019).

Yatiyem. Dan Ibu Yatiyem tidak ingin mencari tahu tentang hal tersebut. Ibu Yatiyem pun belum ada harapan kepada pemerintah terkait penataan minimarket yang sesuai dengan harapan/keinginannya sendiri.

3. Ibu Supri

Ibu Supri (pemilik warung) sudah berjualan sejak empat sampai lima tahun yang lalu. Sedangkan Alfamart didirikan kurang lebih empat tahun yang lalu. Ibu Supri mengatakan, setelah berdirinya Alfamart tidak berpengaruh sama sekali terhadap pendapatan Ibu Supri. Akan tetapi yang membuat pendapatan warung Ibu Supri berkurang yaitu karena kurangnya modal tambahan dari pihak pribadi, sehingga produk yang Ibu Supri jual menjadi sedikit sehingga mengakibatkan pelanggan pindah tempat untuk berbelanja dan mengakibatkan pendapatan Ibu Supri berkurang. Pendapatan Ibu Supri sebelum ada minimarket (Alfamart/Indomaret) perharinya sekitar Rp1.000.000,00. Akan tetapi setelah berjalannya waktu dan setelah adanya minimarket, pendapatan Ibu Supri perharinya mencapai Rp300.000,00. Maka penurunan pendapatan Ibu Supri mencapai Rp700.000,00.

Dan produk yang Ibu Supri jual sebagian ada yang sama dengan produk yang ada Alfamart. Misalnya seperti mie sedap, obat-obatan, susu enak (kaleng), dan lain sebagainya. Menurut Ibu Supri pendirian Alfamart tersebut sudah meminta izin terlebih dahulu dari warga sekitar. Kemudian harapan Ibu Supri terkait penataan minimarket belum ada, karena menurut Ibu Supri untuk masalah penataan minimarket sudah cukup baik.[50]

[50]Wawancara Ibu Supri, Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 30 Maret 2019).

4. Ibu Parjilah

Ibu Parjilah berjualan sudah selama enam tahun. Dan Alfamart berdiri sejak empat tahun yang lalu. Menurut Ibu Parjilah, berdirinya Alfamart tidak memiliki pengaruh sama sekali terhadap pendapatan warungnya. Ibu Parjilah mengatakan bahwa pengaruh menurunnya pendapatan warungnya karena tidak ada tambahan modal dari suami, sehingga barang yang dijual tidak lengkap lagi dan pendapatan menurun. Pendapatan Ibu Parjilah ketika awal penjualan mencapai Rp1.000.000,00. Akan tetapi saat ini pendapatan perharinya menurun dan hanya mencapai Rp300.000,00. Sehingga selisih berkurangnya mencapai Rp700.000,00.

Barang-barang yang Ibu Parjilah jual sebagian dijual juga di Alfamart. Misalnya seperti peralatan mandi (sabun, rinso, sampo), roti, pop mie, rokok. Kemudian untuk pendirian Alfamart sudah melalui izin warga terlebih dahulu. Ibu Parjilah tidak tahu harapan apa yang harus ia berikan kepada pemerintah terhadap penataan minimarket.[51]

5. Ibu Suwik

Ibu Suwik mulai mendirikan warungnya sudah sekitar lima tahun. Sedangkan Indomaret berdiri kurang lebih sekitar tiga tahun. Jadi untuk pendiriannya lebih lama pendirian warung Ibu Suwik dibanding Indomaret. Menurut Ibu Suwik setelah adanya Indomaret di kampungnya, pendapatan Ibu suwik menjadi berkurang. Karena fasilitas di Indomaret jauh lebih baik dari fasilitas warungnya, maka sebagian pelanggan Ibu Suwik belanja di Indomaret.

[51]Wawancara Ibu Parjilah, Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 30 Maret 2019).

Dan pendapatan Ibu Suwik sebelum ada Indomaret perharinya mencapai Rp1.500.000,00. Akan tetapi setelah ada Indomaret, pendapatan Ibu Suwik menurun menjadi Rp500.000,00. Sehingga pendapatan Ibu Suwik perharinya berkurang mencapai Rp1.000.000,00. Barang yang Ibu Suwik jual sebagian ada juga yang dijual di Indomaret tetapi tidak semuanya dijual di sana. Misalnya seperti kecap bango, sunlight, rokok, minuman aqua, roti, peralatan mandi (sampo, rinso, pepsodent, sabun mandi, dll). Menurut Ibu Suwik pendirian Indomaret tersebut sudah meminta izin terlebih dahulu dari warga sekitar. Dan Ibu Suwik berharap kepada pemerintah tentang penataan minimarket untuk diperbaiki lagi. Jangan sampai mengganggu/merugikan warung kecil.[52]

6. Ibu Juminten

Ibu Juminten mendirikan warung tersebut sudah sekitar empat tahun. Sedangkan Indomaret berdiri kurang lebih sekitar tiga tahun, jadi untuk pendiriannya lebih lama pendirian warung Ibu Juminten di banding Indomaret. Menurut Ibu Juminten pendirian Indomaret tidak mempengaruhi pendapatannya. Ibu Juminten mengatakan bahwa warungnya sekarang sepi karena kurangnya tambahan modal sehingga barang yang disediakan berkurang. Pendapatan warung Ibu Juminten awalnya perhari mencapai Rp1.000.000,00. Dan setelah berjalannya waktu sampai saat ini pendapatan perharinya menurun menjadi Rp400.000,00.

[52] Wawancara Ibu Suwik, Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 30 Maret 2019).

Barang yang Ibu Juminten jual sebagian ada juga yang dijual di Indomaret tetapi tidak semuanya dijual di sana. Barang yang Ibu Juminten jual misalnya seperti minyak goreng, mie sedap, aqua gelas, aqua botol, roti, gula putih, dan lain sebagainya. Menurut Ibu Juminten pendirian Indomaret tersebut sudah meminta izin terlebih dahulu dari warga sekitar. Dan harapan Ibu Juminten kepada pemerintah yaitu semoga pemerintah selalu memberikan yang terbaik buat warganya.[53]

7. Ibu Sarti

Ibu sarti berdagang sejak sekitar empat tahun yang lalu. Ibu sarti mengatakan bahwa Alfamart tersebut berdiri kurang lebih sekitar empat tahun. Pendirian Alfamart tersebut tidak memengaruhi pendapatan warung Ibu sarti. Menurut Ibu Sarti memang wajar jika pendapatan warungnya menurun karena semua kebutuhan keluarga Ibu Sarti di ambil dari warungnya, sehingga hasil dari pendapatan warung tersebut tidak diputarkan kembali untuk membeli barang-barang baru, tetapi malah digunakan untuk membayar listrik, uang jajan anak, dan lain sebagainya. Dan pendapatan Ibu Sarti ketika awal penjualan atau sebelum ada Alfamart perharinya mencapai Rp1.000.000,00. Akan tetapi saat ini pendapatan warung Ibu Sarti saat ini perharinya mnecapai Rp300.000,00. Sehingga pendapatan Ibu Sarti menurun sebesar Rp700.000,00.

Barang yang Ibu sarti jual sebagian ada yang dijual di Alfamart, misalnya seperti kosmetik dan sembako (minyak goreng, mie instan, gula putih, teh, dll). Ibu sarti tidak mengetahui/lupa tentang pendirian Alfamart tersebut apakah

[53]Wawancara Ibu Juminten, Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).

meminta izin terlebih dahulu ke warga sekitar atau tidak, karena seingatnya tidak ada lurah/RT/RW yang meminta izin kepada Ibu Sarti. Dan karena kurangnya ilmu pengetahuan, Ibu sarti tidak tahu apa harapannya terhadap pemerintah tentang penataan minimarket di daerahnya, yang penting pemerintah melakukan yang terbaik.[54]

8. Ibu Sumendres

Ibu Sumendres mulai mendirikan warungnya sekitar empat tahun. Sedangkan Indomaret berdiri kurang lebih sekitar tiga tahun. Jadi untuk pendiriannya lebih lama pendirian warung Ibu Sumendres dibanding Indomaret. Menurut Ibu Sumendres setelah adanya Indomaret di kampungnya pendapatan Ibu Sumendres menjadi berkurang. Mungkin karena zaman sudah modern dan banyaknya manusia yang memiliki sifat gengsi jadi banyak orang yang memilih belanja di tempat yang lebih bagus seperti Indomaret daripada berbelanja di warung kecil. Pendapatan warung Ibu Sumendres sebelum ada Indomaret perharinya mencapai Rp1.000.000,00. Kemudian setelah berdirinya Indomaret pendapatan warung Ibu Sumendres saat ini perharinya hanya Rp500.000,00. Sehingga pendapatannya menurun sebanyak Rp500.000,00.

Dan barang yang Ibu Sumendres jual seperti sembako (gula putih, teh celup, minyak goreng, mie sedap) dan peralatan mandi (pepsodent, sabun mandi, sampo, rinso), disediakan juga di Indomaret. Jadi barang yang Ibu Sumendres jual dijual juga di Indomaret meskipun tidak semuanya. Ibu Sumendres tidak paham/tidak mengetahui tentang izin pendirian Indomaret tersebut.

[54]Wawancara Ibu Sarti, Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).

Harapan Ibu Sumendres kepada pemerintah tentang penataan minimarket supaya lebih memperhatikan kondisi perekonomian masyarakat sekitar terlebih dahulu.[55]

9. Ibu Indasah

Warung kecil milik Ibu Indasah sudah berdiri sejak enam tahun yang lalu dan dia masih bertahan sampai saat ini. Ibu Indasah mengatakan bahwa Alfamart tersebut berdiri kurang lebih sekitar empat tahun. Setelah berdirinya Alfamart pendapatan Ibu Indasah menjadi menurun. Dan pendapatan warung Ibu Indasah yang awalnya mencapai Rp700.000,00 perhari, saat ini pendapatan warung Ibu Indasah menurun menjadi Rp200.000,00 perhari. Sehingga setelah berdirinya Alfamart, pendapatan Ibu Indasah menjadi turun sekitar Rp500.000,00.

Dan barang yang Ibu Indasah jual sebagian ada juga yang dijual di Alfamart, seperti produk alat tulis (pena, pensil, penghapus) dan sembako (minyak goreng, mie instan, gula putih, teh, dll). Ibu Indasah lupa tentang pendirian Alfamart tersebut apakah meminta izin terlebih dahulu ke warga sekitar atau tidak. Karena Ibu Indasah merasa tidak dimintai izin dari pihak yang berwenang. Harapan Ibu Indasah terhadap pemerintah tentang penataan minimarket di daerahnya semoga pemerintah dapat melakukan yang terbaik untuk kesejahteraan warganya.[56]

---

[55]Wawancara Ibu Sumendres, Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).
[56] Wawancara Ibu Indasah, Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).

10. Ibu Tarti

Ibu Tarti mulai mendirikan warung kecil miliknya kurang lebih sudah lima tahun setengah. Ibu Tarti mengatakan bahwa Indomaret berdiri kurang lebih sekitar tiga tahun yang lalu. Setelah berdirinya Indomaret pendapatan Ibu Tarti menjadi menurun. Karena sebelum adanya Indomaret pendapatan warung Ibu Tarti perharinya mencapai Rp1.500.000,00. Dan setelah ada Indomaret pendapatan warung Ibu Tarti menurun menjadi Rp500.000,00 perhari. Sehingga dengan berdirinya Indomaret, menyebabkan pendapatan warung Ibu Tarti menurun sebesar Rp1.000.000,00.

Barang yang Ibu Tarti jual diantaranya yaitu ada gula putih, mie sedap, minyak makan, beras, produk sembako, peralatan mandi, dan sayuran/bumbu dapur. Tentang pendirian Indomaret tersebut Ibu Tarti mengatakan bahwa ia tidak dimintai izin dari pihak yang berwenang seperti Lurah/RT/RW. Harapan Ibu Tarti terhadap pemerintah tentang penataan minimarket di daerahnya semoga pemerintah dapat memberikan kesejahteraan perekonomian warganya.[57]

11. Ibu Desi

Ibu Desi mulai mendirikan warung kecil miliknya kurang lebih sudah tiga tahun setengah. Ibu Desi mengatakan bahwa Indomaret berdiri kurang lebih sekitar tiga tahun yang lalu. Ibu Desi mengatakan memang pendapatannya sudah mulai menurun. Tetapi hal tersebut tidak ada hubungannya dengan pendirian Indomaret. Pendapatan Ibu Desi menurun karena kurangnya tambahan modal dan ilmu pemasarannya, sehingga membuat warungnya sekarang lumayan sepi dan pendapatannya pun berkurang.

[57]Wawancara Ibu Tarti, Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).

Pendapatan warung milik Ibu Desi yang awalnya mencapai Rp1.000.000,00 perhari, saat ini pendapatan Ibu Desi perharinya hanya mendapat Rp500.000,00. Maka pendapatan Ibu Desi berkurang sekitar Rp500.000,00.

Barang yang Ibu Desi jual sebagian ada juga yang dijual di Indomaret. Misalnya seperti rokok, obat-obatan, susu, sunlight, peralatan mandi, galon, aqua gelas, dan lain sebagainya. Tentang pendirian Indomaret tersebut seinget Ibu Desi ia tidak dimintai izin dari pihak yang berwenang seperti Lurah/RT/RW. Harapan Ibu Desi terhadap pemerintah tentang penataan minimarket di daerahnya semoga pemerintah dapat memberikan kesejahteraan perekonomian warganya.[58]

12. Ibu Febri

Ibu Febri mendirikan warung usaha sembakonya lebih dari empat tahun. Sedangkan Indomaret berdiri kurang lebih sekitar tiga tahun. Jadi untuk pendiriannya lebih lama pendirian warung Ibu Febri dari pada Indomaret. Menurut Ibu Febri dengan adanya Indomaret tidak ada dampak atau perubahannya terhadap pendapatannya (sama saja). Ibu Febri mengatakan pendapatannya sama saja karena dari awal membuka warung kecil hingga sekarang pendapatan warung Ibu Febri tidak lebih dan tidak kurang dari Rp700.000,00-Rp1.000.000,00.

Barang yang Ibu Febri jual sebagian ada juga yang dijual di Indomaret tetapi tidak semuanya dijual disana. Misalnya seperti produk sembako, peralatan mandi, makanan, minuman, dan Ibu Febri juga memiliki ATM

[58] Wawancara Ibu Desi, Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).

MINI sebagai usaha tambahannya. Menurut Ibu Febri pendirian Indomaret tersebut sudah meminta izin terlebih dahulu dari warga sekitar. Dan harapan Febri kepada pemerintah yaitu semoga pemerintah selalu memberikan yang terbaik buat warganya.[59]

13. Ibu Siti

Ibu Siti berjualan sudah selama tujuh tahun. Dan Alfamart berdiri sejak empat tahun yang lalu. Semenjak berdirinya Alfamart tersebut pendapatan Ibu Siti sedikit berkurang karena menurut Ibu Siti orang-orang lebih nyaman berbelanja ke Alfamart. Karena Ibu Siti mengatakan bahwa sebelum ada Alfamart, pendapatan Ibu Siti perharinya mencapai Rp1.000.000,00. Akan tetapi setelah Alfamart berdiri, pendapatan warung Ibu Siti menurun menjadi Rp500.000,00 perharinya.

Barang-barang yang Ibu Siti jual sebagian dijual juga di Alfamart, misalnya seperti rokok, alat tulis, handbody, my baby, aqua botol, dan lain sebagainya. Ibu Siti tidak mengetahui bahwa pendirian Alfamart tersebut melalui izin warga terlebih dahulu atau tidak soalnya dari pihak yang berwenang tidak ada yang meminta izin kepada Ibu Siti. Dan harapan Ibu Siti kepada pemerintah terhadap penataan minimarket seharusnya jangan berlebihan karena bisa membuat warung-warung kecil menjadi rugi dan tidak laku.[60]

---

[59]Wawancara Ibu Febri, Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).
[60]Wawancara Ibu Siti, Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).

14. Ibu Iyah

Ibu Iyah berjualan sudah selama dua tahun. Dan Alfamart berdiri sejak empat tahun yang lalu. Jadi untuk pendiriannya lebih lama pendirian Alfamart dari pada warung Ibu Iyah. Dan pendapatan Ibu Iyah menurun bukan karena berdirinya Alfamart tersebut tetapi memang kurangnya tambahan modal dan cara pemasarannya. Untuk pendapatan Ibu Iyah yang awal pendirian warung kecil mencapai Rp1.500.000,00 perhari. Sekarang pendapatan Ibu Iyah perharinya hanya mencapai Rp700.000,00.

Barang-barang yang Ibu Iyah jual sebagian besar dijual juga di Alfamart, seperti rokok, gula putih, tolak angin, obat nyamuk, peralatan mandi, susu, dan lain-lain. Kemudian untuk pendirian Alfamart tersebut, Ibu Iyah merasa tidak pernah dimintai izin terlebih dahulu dari pihak yang berwewenang. Harapan Ibu Iyah kepada pemerintah terhadap penataan minimarket yaitu seharusnya sebelum mendirikan Alfamart meminta izin/persetujuan dari warga terlebih dahulu. Supaya warga bisa menentukan pilihannya.[61]

15. Ibu Sutami

Ibu Sutami mulai mendirikan warung kecil miliknya kurang lebih sekitar empat sampai lima tahun. Ibu Sutami mengatakan bahwa Indomaret berdiri kurang lebih sekitar tiga sampai empat tahun yang lalu. Setelah berdirinya Indomaret pendapatan warungnya menjadi menurun. Ibu Sutami mengatakan bahwa setelah Indomaret berdiri maka pendapatannya menjadi berkurang, karena sebelum Indomaret berdiri pendapatan Ibu Sutami perharinya mencapai Rp700.000,00. Akan tetapi setelah Indomaret berdiri, pendapatan

[61]Wawancara Ibu Iyah, Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).

warung Ibu Sutami berkurang menjadi Rp400.000,00 perhari. Sehingga pendapatan Ibu Sutami perharinya berkurang Rp300.000,00.

Dan barang yang Ibu Sutami jual diantaranya seperti handbody, my baby (bedak bayi), peralatan mandi, roti, obat nyamuk, swallow, makanan ringan, dan lain sebagainya. Kemudian jika tentang pendirian Indomaret, Ibu Sutami tidak pernah dimintai izin tetapi tetangga Ibu Sutami yang tidak memiliki warung malah dimintai izin tentang pendirian Indomaret tersebut. Harapan Ibu Sutami terhadap pemerintah tentang penataan minimarket di daerahnya semoga pemerintah dapat memberikan peraturan yang lebih baik lagi supaya dapat mensejahterakan perekonomian warganya.[62]

16. Ibu Yana

Ibu Yana mulai mendirikan warungnya kurang lebih sekitar tujuh tahun yang lalu. Ibu Yana mengatakan bahwa Indomaret berdiri kurang lebih sekitar tiga sampai empat tahun yang lalu. Menurut Ibu Yana memang setelah berdirinya Indomaret sekarang warungnya menjadi sepi dan pendapatannya menjadi menurun. Akan tetapi pendapatannya menurun tidak ada pengaruh atau sangkut paut dari berdirinya Indomaret tersebut. Pendapatan Ibu Yana menurun dikarenakan tidak adanya tambahan modal dan ilmu pemasaran yang baik. Pendapatan warung Ibu Yana ketika awal pendirian warungnya mencapai Rp700.000,00 perhari. Akan tetapi setelah berjalannya waktu, dan kurangnya ilmu pemasaran yang Ibu Yana miliki maka mengakibatkan pendapatan warung Ibu Yana berkurang menjadi Rp100.000,00 perhari.

[62]Wawancara Ibu Sutami, Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).

Barang yang Ibu Yana jual seperti sunlight, sarden, kecap bango, peralatan mandi, roti, minyak makan, gula putih, dan lain-ain. Maka barang yang Ibu Yana jual sebagian ada juga yang dijual di Indomaret. Kemudian jika tentang pendirian Indomaret, Ibu Yana pernah dimintai izin dari Pak RT. Harapan Ibu Yana terhadap pemerintah tentang penataan minimarket di daerahnya semoga pemerintah dapat memberikan peraturan yang lebih baik lagi supaya dapat mensejahterakan perekonomian masyarakat.[63]

c. Wawancara kepada konsumen Alfamart/Indomaret dan Warung Kecil:

1. Mella

   Mella adalah seorang konsumen yang berumur 24 tahun. Mella mengatakan bahwa ia lebih suka berbelanja di Alfamart, karena tempatnya yang bersih, nyaman, dan barang-barangnya lengkap serta lahan parkir yang luas dan aman. Mella merasa puas dengan pelayanan yang di berikan dari pihak Alfamart, karena pelayanannya yang ramah dan sering mengeluarkan sarana promo sehingga harganya terjangkau atau lebih murah dan irit isi dompet.[64]

2. Shira

   Shira adalah konsumen yang berumur 19 tahun. Shira lebih suka berbelanja di Alfamart karena selain pelayanannya yang ramah, untuk mencari barang kebutuhannya lebih mudah didapat dan dengan adanya label harga pada setiap produk dapat memudahkan konsumen untuk membeli barang yang harganya sesuai dengan isi dompet. Shira sangat puas dengan

[63]Wawancara Ibu Rohayati, Pemilik Warung Kecil (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).
[64]Wawancara Mella, Konsumen (Terbanggi Mulya: 30 Maret 2019).

pelayanan yang diberikan oleh pihak Alfamart. Dan untuk masalah harga menurut shira sudah sangat terjangkau.[65]

3. Nadya

Nadya adalah konsumen yang berumur 18 tahun. Nadya lebih suka berbelanja di Indomaret daripada di warung kecil. Karena tempatnya yang bersih, nyaman, dan tidak bau. Dengan pelayanan yang ramah dari pihak Indomaret membuat Nadya merasa puas. Menurut Nadya harga di Indomaret sudah sangat terjangkau karena dengan keadaan tempat dan fasilitas yang sudah memadai tidak membuat harganya menjadi mahal tetapi malah lebih murah dari harga di pasar, misalnya seperti harga produk yang sedang promo.[66]

4. Salsa

Salsa adalah konsumen yang berumur 27 tahun. Salsa lebih suka berbelanja di Indomaret. Karena menurut salsa ia lebih sering berbelanja di Indomaret dari pada di warung kecil. Salsa lebih suka berbelanja di Indomaret karena tempatnya yang bersih, luas, dan rapi. Menurut salsa berbelanja di Indomaret lebih enak dan mudah karena barang-barang yang disediakan sudah tertata rapi dan pembeli tinggal memilih barangnya sesuai dengan kebutuhan masing-masing. Salsa sangat puas dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak Indomaret, karena selain pelayanannya yang ramah harganya pun sudah cukup terjangkau.[67]

---

[65]Wawancara Shira, Konsumen (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).
[66]Wawancara Nadya, Konsumen (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).
[67]Wawancara Salsa, Konsumen (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).

5. Bapak Juandi

Bapak Juandi adalah konsumen yang berumur 40 tahun. Bapak Juandi lebih suka berbelanja di Indomaret daripada di warung kecil. Bapak Juandi mengatakan ia lebih suka/sering belanja di Indomaret karena sekarang zaman modern jadi tempat belanjanya pun harus yang modern. Dan selain tempat yang bersih, dingin (AC), pelayan/kasirnya berpakaian rapi dan cantik merupakan salah satu daya tarik Bapak Juandi untuk berbelanja di Indomaret. Menurut Bapak Juandi harga di Indomaret terjangkau karena dengan keadaan tempat dan fasilitas yang sudah memadai tidak membuat harga produknya menjadi mahal.[68]

6. Bapak Jiono

Bapak Jiono adalah konsumen yang berumur 39 tahun. Bapak Jiono lebih suka berbelanja di warung kecil karena ia malu jika belanja di Alfamart/Indomaret. Bapak Jiono malu belanja di minimarket karena setiap harinya ia hanya membeli sebungkus rokok saja. Akan tetapi menjelang lebaran kemarin (tahun 2019), Bapak Jiono ingin sekali-kali berbelanja di minimarket karena ia akan membeli tiga bungkus rokok. Dan ternyata harga rokok surya perbungkusnya di minimarket mencapai Rp26.000,00 sedangkan jika di warung kecil biasanya harga rokok surya perbungkus hanya Rp23.000,00. Maka dari situ lah Bapak Jiono mengatakan sekarang ia tidak mau belanja di minimarket lagi.[69]

---

[68]Wawancara Bapak Juandi, Konsumen (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).
[69]Wawancara Bapak Jiono, Konsumen (Terbanggi Mulya: 30 Maret 2019).

7. Ibu Tarni

Ibu Tarni adalah konsumen yang berumur 45 tahun. Ibu Tarni lebih suka berbelanja di warung kecil, karena kalau belanja di warung kecil bisa hutang terlebih dahulu sedangkan kalau di minimarket harus kas/tidak bisa hutang. Ibu Tarni mengatakan kalau orang yang perekonomiannya rendah lebih suka

belanja di warung kecil. Tapi kalau orang kaya lebih suka belanja di minimarket (Alfamart/Indomaret). Ibu Tarni merasa puas belanja di warung kecil karena selain bisa hutang terlebih dahulu, di warung kecil juga akan memberi potongan harga (bisa ditawar) jika barang belanjaannya lebih banyak dari biasanya. Dan harganya pun terjangkau, tidak jauh beda dari minimarket.[70]

8. Ibu Ratmi

Ibu Ratmi adalah konsumen yang berumur 32 tahun. Ibu Ratmi lebih suka berbelanja di warung kecil karena pelayanannya lebih akrab dan harganya tetap tidak seperti di minimarket. Kalau di minimarket memang tempatnya bagus tetapi biasanya label harga yang di pasang berbeda dengan harga ketika di kasir. Ibu Ratmi puas dengan pelayanan yang diberikan dari pemilik warung kecil, karena jika belanja di warung bisa sambil berbincang-bincang dengan akrab seperti layaknya saudara dan harganya pun cukup terjangkau.[71]

Hasil dari wawancara dengan delapan konsumen, terdapat lima konsumen yang lebih suka/sering belanja di minimarket. Sedangkan terdapat tiga konsumen yang suka belanja di warung kecil. Jadi dari wawancara tersebut dapat disimpulkan

[70]Wawancara Ibu Tarni, Konsumen (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).
[71]Wawancara Ibu Ratmi, Konsumen (Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).

bahwa konsumen lebih suka belanja di minimarket dari pada belanja di warung kecil.

Setelah berdirinya Alfamart/Indomaret terdapat beberapa perkembangan/penurunan pendapatan pada warung kecil. Berikut tabel perkembangan/penurunan pendapatan pada warung kecil.

NO	Kriteria Pendapatan	Jumlah
1	Menurun	14
2	Tidak menurun/sama	2
3	Meningkat	0

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa dari enam belas informan yang diteliti, empat belas informan atau 87,5% diantaranya mengalami penurunan pendapatan, dua informan atau 12,5% tidak menurun/sama. Maka dari data tersebut dapat diperoleh gambaran bahwa mayoritas pendapatan warung kecil banyak yang menurun pendapatannya.[72]

Adapun penyebab dari peningkatan dan penurunan pendapatan pelaku ritel kecil (warung kecil) tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor baik itu berasal dari internal maupun eksternal. Faktor penyebab menurunnya pendapatan warung kecil diantaranya yaitu pada tabel di bawah ini:

NO	Faktor menurun	Jumlah
1	Kehadiran minimarket	6
2	Permodalan dan Pemasaran	8
3	Pemerintah	0

Dari tabel diatas diketahui bahwa dari enam belas informan, enam informan atau 37,5% mengatakan bahwa yang menjadi faktor utama penurunan pendapatan

[72]Sumini dkk, Pemilik Warung Kecil di Kampung Terbanggi Mulya Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah, Wawancara, Lampung Tengah 29 Juni 2019.

adalah kehadiran ritel modern (Alfamart/Indomaret), delapan informan atau 50% mengatakan bahwa faktor utamanya adalah dari permodalan dan pemasaran, dan dua informan atau 12,5% mengatakan bahwa tidak ada perubahan dari pendapatannya. Faktor pemasaran disini maksudnya yaitu pemilik warung kecil tersebut tidak bisa mengolah atau mengalokasikan hasil dari pendapatannya di awal penjualan. Jadi dari data diatas faktor yang dominan mempengaruhi penurunan pendapatan ialah dari permodalan dan cara pemasarannya.[73]

Setelah peneliti melakukan wawancara dengan beberapa konsumen, ternyata faktor utama kurangnya minat beli pada warung kecil tersebut karena kurang lengkapnya produk yang diperjualbelikan dan cara pelayanannya kurang diminati oleh para konsumen. Berbeda dengan minimarket (Alfamart/Indomaret), minimarket yang menawarkan harga lebih murah, produk bervariasi, pelayanan memuaskan, tempat yang luas, rapi dan bersih, dan kenyamanan dalam berbelanja. Sehingga masyarakat lebih memilih berbelanja di Alfamart/Indomaret dibandingkan berbelanja di warung kecil.[74]

Mengenai perizinan pendirian Alfamart/Indomaret, pemerintah yang dalam hal ini adalah RT/RW setempat belum benar-benar melibatkan keberadaan ritel tradisional (warung kecil)[75]. Hal tersebut dapat dilihat dari tabel dibawah ini:

NO	Keterlibatan Warung Kecil	Jumlah
1	Ikut terlibat	7
2	Tidak terlibat	9

[73]Sumini dkk, Pemilik Warung Kecil di Kampung Terbanggi Mulya Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah, Wawancara, Lampung Tengah 29 Juni 2019.

[74] Mella dkk, Konsumen di Kampung Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah, Wawancara, Metro 29 Juni 2019.

[75]Sarti dkk, Pemilik Warung Kecil di Kampung Terbanggi Mulya Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah, Wawancara, Lampung Tengah 29 Juni 2019.

Dari data diatas dapat diketahui bahwa dari enam belas informan warung kecil, tujuh informan atau 43,75% menyatakan bahwa mereka ikut serta dalam pemberian izin pendirian izin pendirian Alfamart/Indomaret. Sedangkan sembilan informan atau 56,25% menyatakan bahwa mereka tidak diikutsertakan dalam pendirian Alfamar/Indomaret. Bentuk keterlibatan warung kecil adalah berupa persetujuan dalam bentuk tanda tangan.

Dari tabel di atas, sudah jelas bahwa izin lingkungan untuk pendirian Alfamart/indomaret di Kampung Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah belum benar-benar melibatkan ritel tradisional (warung kecil). Padahal bukankah ritel tradisional (warung kecil) yang paling berkaitan dengan ritel modern (Alfamart/Indomaret) bukan masyarakat umum, sehingga seharusnya ritel tradisional (warung kecil) harus diikutsertakan dalam hal pemberian izin pendirian ritel modern (Alfamart/Indomaret).

Padahal sudah jelas bahwa di Peraturan Presiden Nomor 112 Tahun 2007 Bab VI tentang perizinan dan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 53 Tahun 2008 Bab V tentang jenis dan kewenangan penerbitan izin, menyatakan bahwa salah satu syarat pendirian adalah menyertakan surat izin gangguan atau *Hinderordonnantie* (HO) yaitu surat keterangan yang menyatakan tidak adanya keberatan dan gangguan atas lokasi usaha yang dijalankan oleh suatu kegiatan usaha di suatu tempat. Dan para pedagang/warung kecil yang merasakan langsung dampak kehadiran ritel modern, seharusnya mereka lebih utama dilibatkan dalam persetujuan lingkungan. Syarat izin pendirian usaha antara lain menyertakan Tanda Daftar Perusahaan (TDP), menyertakan Surat Izin Usaha Perdagangan

(SIUP), menyertakan Izin Mendirikan Bangunan (IMB), dan menyertakan Izin Gangguan (HO).[76]

Selain faktor kehadiran ritel modern (Alfamart/Indomart) yang telah disebutkan sebelumnya, salah satu faktor penurunan pendapatan warung kecil adalah faktor kurangnya ilmu pengetahuan tentang bagaimana cara mengolah atau mengalokasikan pendapatan supaya tidak mengganggu keberlangsungan usahanya. Mengatur keuangan warung kecil sebenarnya tidak jauh berbeda dengan mengatur keuangan pada perusahaan pada umumnya. Ketika usaha sudah mulai berjalan lancar, tentu akan mendatangkan keuntungan. Saat itulah pada dasarnya pemilik warung dituntut untuk bisa mengelola pendapatan tersebut dengan baik.

Keuangan warung kecil tentu harus dikelola dengan bijak. Karena jika salah salah maka akan berdampak pada kelangsungan usaha. Biasanya semua warung kecil tentu memiliki modal yang terbatas. Kemudian setelah dituntut untuk bisa mengelola hasil penjualan yang diperoleh. Jangan sampai *cash flow* (laporan keuangan tentang pemasukan dan pengeluaran kas) yang dihasilkan warung kecil yang telah kita rintis susah payah tidak jelas lari kemana. Banyak sekali kebiasaan para pemilik warung pemula yang meremehkan pengelolaan keuangan. Dan pada akhirnya mereka menyesali, kebangkrutan usaha karena keuangan warung tidak terkelola dengan baik.

Berikut ini beberapa cara mengelola keuangan warung kecil dengan baik[77]:

---

[76] Alva Yenica Nandavita, "Hubungan Ritel Modern dengan Keberlangsungan Ritel Tradisional (Strudi Terhadap Implementasi Regulasi Peraturan Presiden No.112 Tahun2007 di Kelurahan Iring Mulyo Kota Metro)", S1 Ekonomi Islam, STAIN JURAI SIWO METRO, 2013, hlm. 72.

[77]https://www.jurnal.id/id/blog/tips-agar-usaha-terhindar-dari-bangkrut.

1. Pisahkan Antara Pembukuan Pribadi dan Pembukuan Warung

   Pembukuan menjadi hal paling penting dalam administrasi usaha. Meskipun warung kecil, sebaiknya wajib memiliki pembukuan. Hal ini akan membantu untuk bisa melihat kemana saja aliran dana dari keuntungan dan penjualan warung digunakan. Faktor penting dalam mendisiplinkan keuangan adalah ketika seseorang benar-benar memisahkan antara keuangan usaha dan pribadi. Oleh sebab itu tentu anda harus membuat pembukuan yang terpisah antara keuangan usaha dan pribadi. Maka dengan melakukan hal tersebut anda akan bisa melihat dengan jelas jumlah, dan kemana saja dana tersebut dipakai.

2. Catat Semua Pengeluaran dan Pemasukan dengan Teliti

   Dalam sebuah usaha, transaksi keuangan selalu berkaitan dengan dua hal, yakni pemasukan dan pengeluaran. Pemasukan merupakan jumlah dana masuk yang akan diterima saat produk di warung terjual atau dibeli oleh konsumen. Sedangkan pengeluaran adalah semua biaya yang harus dikeluarkan untuk menunjang kelangsungan usaha. Seperti biaya pembelian pembungkus atau kantong belanja, belanja stok barang warung dan biaya operasional lain. Pastikan bahwa pemasukan dan pengeluaran memiliki pembukuan yang terpisah.

   Dan sekecil apapun nominal baik pemasukan atau pengeluaran harus ditulis. Karenanya disarankan untuk menuliskan setiap pengeluaran dan pemasukan setiap hari. Hal ini untuk menghindari jika anda mengalami lupa. Dengan memiliki catatan pemasukan dan pengeluaran yang jelas maka anda akan bisa menentukan omset dan keuntungan yang diperoleh selama warung beroperasi.

3. Jangan Terlalu Banyak Menumpuk Barang Di Warung

Stok barang merupakan hal yang wajib dipenuhi dalam sebuah warung. Meskipun warung anda kecil ada baiknya melengkapinya dengan semua kebutuhan yang diperlukan sehari hari. Namun harus memperhatikan jumlah stok yang harus dibeli. Karena jika membeli terlalu banyak barang yang sama maka, modal akan mengendap pada barang tersebut. Dari pada memenuhi warung kecil dengan banyaknya stok produk yang sama, lebih baik membeli stok dalam jumlah sedikit namun lengkap.

4. Utamakan Pembayaran Tunai

Hindari pembayaran secara kredit yang dilakukan oleh konsumen. Dengan memberikan kebijakan pembayaran kredit maka pemilik warung harus memiliki cadangan modal yang besar. Kredit akan membuat perputaran modal menjadi macet. Sehingga secara tidak langsung berimbas pada usaha warung sebagai bisnis yang menguntungkan.

5. Gunakan Sistem FIFO

Sistem FIFO sangat baik digunakan dalam strategi penjualan warung kecil. FIFO (*First In First Out*) adalah barang yang pertama masuk atau harus keluar pertama. Dengan begitu maka tidak akan memiliki stok lama yang menumpuk, dan terhindar dari produk yang sudah lewat dari masa kadaluwarsa. Pastikan bahwa produk tersebut cepat laku sebelum mendekati masa kadaluwarsa.[78]

Jadi kunci utama untuk mencapai kesuksesan tidak lain adalah sikap disiplin dalam mengatur keuangan dengan baik. Meskipun warung kecil namun jika

[78]*Ibid,.*

pengelolaan keuangan tertata rapi. Maka tidak menutup kemungkinan warung kecil tersebut akan berubah menjadi semakin besar dan berkembang.

Berikut salah satu ayat Al-Qur'an yang menjelaskan jual beli:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".(Q.S. An-Nisaa': 29). [79]

Dari ayat di atas sudah dijelaskan bahwa Allah membolehkan manusia untuk melakukan perniagaan/jual beli, dengan syarat antara penjual dan pembeli harus ada rasa suka sama suka dan cara pelaksaannya pun harus sesuai dengan syariat Islam. Dengan demikian usaha yang dilakukan dari sebagian masyarakat Bandar Mataram Lampung Tengah untuk memenuhi kebutuhan hidupnya adalah perbuatan/usaha yang dihalalkan oleh Allah SWT. (tidak menggunakan riba).

[79]Departemen Agama R.I, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Surat An-Nisaa' ayat 29).

Berikut tabel tentang pendapatan warung kecil perhari berdasarkan hasil wawancara:

No	Nama	Sebelum Ada Minimarket	Setelah Ada Minimareket	Keterangan	Penyebab
1	Ibu Sumini	Sama	Sama	Tidak Menurun	-
2	Ibu Yatiyem	Rp1000.000,00	Rp500.000,00	Menurun	Ilmu Pemasaran
3	Ibu Supri	Rp1.000.000,00	Rp.300.000,00	Menurun	Modal
4	Ibu Parjilah	Rp1.000.000,00	Rp300.000,00	Menurun	Modal
5	Ibu Suwik	Rp1.500.000,00	Rp500.000,00	Menurun	Minimarket
6	Ibu Juminten	Rp1.000.000,00	Rp400.000,00	Menurun	Modal
7	Ibu Sarti	Rp1.000.000,00	Rp300.000,00	Menurun	Modal dan pemasaran
8	Ibu Sumendres	Rp1.000.000,00	Rp500.000,00	Menurun	Minimarket
9	Ibu Indasah	Rp700.000,00	Rp200.000,00	Menurun	Minimarket
10	Ibu Tarti	Rp1.500.000,00	Rp500.000,00	Menurun	Minimarket
11	Ibu Desi	Rp1.000.000,00	Rp500.000,00	Menurun	Modal dan pemasaran
12	Ibu Febri	Sama	Sama	Tidak Menurun	-
13	Ibu Siti	Rp1.000.000,00	Rp500.000,00	Menurun	Minimarket
14	Ibu Iyah	Rp1.500.000,00	Rp700.000,00	Menurun	Modal dan pemasaran
15	Ibu Sutami	Rp700.000,00	Rp400.000,00	Menurun	Minimarket
16	Ibu Yana	Rp700.000,00	Rp100.000,00	Menurun	Modal dan pemasaran

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa mengenai pengaruh berkembangnya keberadaan Alfamart/Indomaret terhadap pendapatan warung kecil di kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah adalah tidak sepenuhnya dipengaruhi oleh keberadaan Alfamart/Indomaret, melainkan faktor utama pendapatan warung kecil menurun karena disebabkan kurangnya modal tambahan dan ilmu pengetahuan dari pemilik warung kecil itu sendiri. Maksud dari kurangnya ilmu pengetahuan dari pemilik warung kecil adalah kurangnya ilmu pengetahuan dalam mengelola atau mengalokasikan hasil pendapatan dari usahanya tersebut. Yang seharusnya pendapatan tersebut digunakan untuk membeli barang/produk baru atau menambah berbagai macam produk di warungnya, akan tetapi pendapatannya digunakan untuk membeli barang lain, misalnya seperti untuk membeli handphone, peralatan rumah tangga, dan lain sebagainya. Maka salah satu kesalahan dari pemilik warung kecil adalah kurang telitinya dalam mengalokasikan keuangan. Sehingga berdampak pada kelangsungan usahanya sendiri.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka peneliti akan memberikan saran yang dapat bermanfaat bagi semua pihak yang terkait terutama bagi masyarakat Kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Kepada pemerintah khususnya pemerintah Bandar Mataram Lampung Tengah agar mengawasi izin lingkungan untuk pendirian Alfamart/indomaret di Kampung Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah. Dan melibatkan ritel tradisional (warung kecil). Karena ritel tradisional (warung kecil) adalah yang paling berkaitan dengan ritel modern (Alfamart/Indomaret) bukan masyarakat umum, sehingga seharusnya ritel tradisional (warung kecil) diikutsertakan dalam hal pemberian izin pendirian ritel modern (Alfamart/Indomaret).
2. Kepada pelaku/pemilik warung kecil agar lebih meningkatkan kesadaran pribadi dalam memajukan usahanya, membangun hubungan erat dengan pembeli, menjaga kebersihan dan kualitas barang dagangan dengan menata dengan rapi sehingga pembeli merasa nyaman dalam berbelanja. Untuk menambah pendapatan dan tidak kehabisan modal, pedagang harus teliti dan pandai dalam mengelola keuangan supaya modal tidak berkurang dan dapat menambah berbagai variasi barang yang diperjualbelikan agar konsumen tertarik dan mau membeli di warung kecil, dan dapat bersaing dengan ritel modern (Alfamart/Indomaret).

DAFTAR PUSTAKA

Abdurrahman, Nana Herdiana. *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: CV Pustaka Setia, Maret 2015.

Anindita, Bernadetta Dwiyani. "Analisis Kepuasan Pelanggan pada Alfamart Tembalang dari Dimensi Pelayanan." Semarang:Universitas Diponegoro, 2012.

Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara, 2013.

Departemen Agama R.I, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Surat An-Nisaa' ayat 29).

Dokumentasi, Profil Kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah.

Gulo, W. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Grasindo, 2005.

Husain, *Metode Penelitian Edisi Kedua*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Pustaka, 2009.

H. Lili M. Sadeli dan Maman Ukas, *Pengantar Bisnis Ilmu Menjual*. Jakarta: PT Bumi Aksara, Mei 2006.

https://www.jurnal.id/id/blog/tips-agar-usaha-terhindar-dari-bangkrut.

Mardalis, *Metode Penelitian*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 1999.

Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009.

Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*. Jakarta: Bumi Aksara, 2012.

Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah.* Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013.

Peraturan Daerah DKI Jakarta, Nomor 2 Tahun 2002, Tentang Perpasaran Swasta.

Peraturan Mentri 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.

Peraturan Presiden Republik Indonesia, Nomor: 112 Tahun 2007, Tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern Bab I Pasal I.

Peraturan Presiden Republik Indonesia, Nomor: 112 Tahun 2007, Tentang Penataan Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern, Pasal 4.

Kotler Philip dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*. Edisi ke Dua Belas, Jilid 2.

Soliha, Euis. "Analisis Industri Ritel di Indonesia." Dalam Jurnal Bisnis dan Ekonomi diunduh pada 16 Maret 2019.

Wilujeng, Sri dan Mohammad Fakhruddin Mudzakkir. "Pengaruh Keragaman Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Toko Modern Indomaret" Malang: Universitas Kanjuruhan Malang: MODERNISASI, Volume 11 Nomor 2, Juni 2015.

Sucipto, Agus. *Studi Kelayakan Bisnis*. Malang: UIN-Maliki Press, 2011.

Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R dan D*. Bandung: Alfabeta, 2014.

Wawancara dengan Alfamart, Kasir Alfamart. Terbanggi Mulya: 1 April 2019.

Wawancara dengan Indomaret, Kasir Indomaret. Terbanggi Mulya: 1 April 2019.

Wawancara dengan Shira et.al., Konsumen. Terbanggi Mulya: 29 Juni 2019).

Wawancara dengan Ibu Sarti et al., Pemilik Warung Kecil. Terbanggi Mulya: 30 Maret 2019.

Prawirosentono Suyadi, *Pengantar Bisnis Modern*. Jakarta: PT Bumi Aksara, Mei 2002.

Syihabidhin, Sopiah. *Manajemen Bisnis Ritel*. Yogyakarta: Andi Offset, 2008.

Tantri, Francis. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers, 2009.

Utomo, Tri Joko. "Fungsi dan Peran Bisnis dalam Saluran Pemasaran" Semarang: STIE Pelita Nusantara, 20 September 2012, diunduh pada 22 April 2019.

Widyawati, Tri. *Persaingan Bisnis Tradisional dan Bisnis Ritel di Kauman.* Metro: Skripsi STAIN Jurai Siwo Metro, 2010.

Umiyati, dan Suyoto. *Analisis Perbandingan Kepuasan Konsumen Atas Pelayanan Minimarket Indomaret Dan Alfamart*. Dukuhwaluh: "tt".

Yanti, Yuli. "Keunggulan Perdagangan Ritel". Jakarta: UIN Syarih Hidayatullah, Maret 2011, diunduh pada 22 April 2019.

Yenica, Nandavita Alva, “Hubungan Ritel Modern dengan Keberlangsungan Ritel Tradisional (Strudi Terhadap Implementasi Regulasi Peraturan Presiden No.112 Tahun2007 di Kelurahan Iring Mulyo Kota Metro)”, S1 Ekonomi Islam, STAIN JURAI SIWO METRO, 2013

Zuhairi. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Edisi Revisi*. Jakarta:Rajawali Pers, 2016.

DAFTAR LAMPIRAN

9. Surat Bimbingan
10. Alat Pengumpul Data
11. Surat Research
12. Surat Tugas
13. Surat Keterangan Bebas Pustaka
14. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
15. Foto Penelitian
16. Riwayat Hidup

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website:www.metrouniv.ac.id; *email*: iainmetro@metrouniv.ac.id

Nomor : 0443/In.28.3/D.1/PP.00.9/02/2019 04 Februari 2019
Lampiran : -
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Kepada Yth:
1. Husnul Fatarib, Ph.D
2. Dliyaul Haq, S.Fil.I., M.E.I

di – Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Ida Suwarni
NPM : 1502040051
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah (Esy)
Judul : Pengaruh Berkembangnya Keberadaan Alfamart/Indomart Terhadap Pendapatan Warung Kecil (Studi Kasus di Bandar Mataram Lampung Tengah)

Dengan ketentuan :
1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
   a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
   b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
   a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
   b. Isi ± 3/6 bagian.
   c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Wakil Dekan Bidang Akd &
Kelembagaan

MUHAMMAD SALEH

Alat Pengumpul Data (APD)

Pengaruh Berkembangnya Keberadaan Alfamart/Indomaret Terhadap Pendapatan Warung Kecil

(Studi Kasus Di Kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah)

A. Interview / Wawancara :

a. Wawancara kepada pemilik warung kecil :

1. Sejak kapan anda berdagang di sini?
2. Sejak kapan Alfamart/Indomaret berdiri di sini?
3. Setelah berdirinya Alfamart/Indomaret bagaimana dampaknya untuk pendapatan anda perharinya?
4. Barang yang anda jual apakah dijual juga di Alfamart/Indomaret tersebut?
5. Adakah sosialisasi/meminta izin melalui Lurah/RT/RW ke masyarakat terutama pemilik warung kecil terkait izin pendirian Alfamart/Indomaret?
6. Apa harapan anda kepada pemerintah terkait penataan minimarkat?

b. Wawancara kepada karyawan Alfamart/Indomaret :

1. Berapa lama anda bekerja di Alfamart/Indomaret?
2. Bagaimana cara anda memberikan pelayanan kepada para konsumen supaya konsumen merasa puas?
3. Bagaimana cara anda untuk melawan para pesaing supaya pendapatan tidak menurun?

4. Apakah selama ini pernah terdapat komplain dari konsuman mengenai pelayanan yang diberikan?

c. Wawancara kepada konsumen/pembeli di Alfamart/Indomaret dan Warung Kecil.

1. Lebih suka berbelanja di Alfamart/Indomaret/warung kecil?
2. Apa yang membuat anda lebih suka berbelanja di Alfamart/Indomaret/warung kecil?
3. Apakah anda merasa puas dengan pelayanan yang ada di Alfamart/Indomaret/warung kecil?
4. Menurut anda apakah harga di Alfamart/Indomaret/warung kecil sudah terjangkau?

B. Dokumentasi

1. Deskripsi Tentang Kampung Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah

Metro, 07 Juli 2019
Penulis

IDA SUWARNI
NPM. 1502040051

Pembimbing I

Husnul Fatarib, Ph.D
NIP.197401041999031004

Pembimbing II

Dliyaul Haq, M.E.I
NIP.198121012015031002

Pengaruh Berkembangnya Keberadaan Alfamart/Indomaret Terhadap Pendapatan Warung Kecil

(Studi Kasus Di Kelurahan Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram Lampung Tengah)

OUTLINE

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PERSETUJUAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISIONALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

B. Pertanyaan Penelitian

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

D. Penelitian Relavan

BAB II LANDASAN TEORI

A. Bisnis Ritel

1. Pengertian Ritel
2. Jenis-jenis Ritel

B. Pendapatan

C. Pelayanan dan Kepuasan Konsumen

1. Pengertian Konsumen
2. Pengertian Pelayanan
3. Kepuasan Konsumen

D. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Konsumen

E. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Dalam Mengambil Keputusan

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

B. Sumber Data

C. Teknik Pengumpulan Data

D. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Tentang Wilayah Kampung Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram

B. Deskripsi Tentang Alfamart/Indomaret dan Warung Kecil

C. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Warung Kecil di Kampung Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Metro, Juli 2019
Penulis

IDA SUWARNI
NPM. 1502040051

Pembimbing I

Husnul Fatarib, Ph.D
NIP.197401041999031004

Pembimbing II

Dliyaul Haq, M.E.I
NIP.198121012015031002

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.febi.metrouniv.ac.id; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 1881/In.28/D.1/TL.00/07/2019
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
PIMPINAN/KASIR
ALFAMART/INDOMARET
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 1880/In.28/D.1/TL.01/07/2019, tanggal 16 Juli 2019 atas nama saudara:

Nama	: **IDA SUWARNI**
NPM	: 1502040051
Semester	: 9 (Sembilan)
Jurusan	: Ekonomi Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di ALFAMART/INDOMARET, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENGARUH BERKEMBANGNYA KEBERADAAN ALFAMART/INDOMARET TERHADAP PENDAPATAN WARUNG KECIL (STUDI KASUS DI KELURAHAN TERBANGGI MULYA KECAMATAN BANDAR MATARAM LAMPUNG TENGAH".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 16 Juli 2019
Wakil Dekan I,

Drs. H.M. Saleh MA
NIP 19650111 199303 1 001

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.febi.metrouniv.ac.id; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 1880/In.28/D.1/TL.01/07/2019

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama	:	**IDA SUWARNI**
NPM	:	1502040051
Semester	:	9 (Sembilan)
Jurusan	:	Ekonomi Syari`ah

Untuk :

1. Mengadakan observasi/survey di ALFAMART/INDOMARET, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka meyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENGARUH BERKEMBANGNYA KEBERADAAN ALFAMART/INDOMARET TERHADAP PENDAPATAN WARUNG KECIL (STUDI KASUS DI KELURAHAN TERBANGGI MULYA KECAMATAN BANDAR MATARAM LAMPUNG TENGAH".
2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 16 Juli 2019

Wakil Dekan I,

Drs. H.M. Saleh MA
NIP 19650111 199303 1 001

Mengetahui,
Pejabat Setempat

Safaris Shodiq

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.febi.metrouniv.ac.id; *e-mail*: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 1880/In.28/D.1/TL.01/07/2019

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama	:	**IDA SUWARNI**
NPM	:	1502040051
Semester	:	9 (Sembilan)
Jurusan	:	Ekonomi Syari`ah

Untuk :

1. Mengadakan observasi/survey di ALFAMART/INDOMARET, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka meyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENGARUH BERKEMBANGNYA KEBERADAAN ALFAMART/INDOMARET TERHADAP PENDAPATAN WARUNG KECIL (STUDI KASUS DI KELURAHAN TERBANGGI MULYA KECAMATAN BANDAR MATARAM LAMPUNG TENGAH".
2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 16 Juli 2019

Wakil Dekan I,

Drs. H.M. Saleh MA
NIP 19650111 199303 1 001

Mengetahui,
Pejabat Setempat

YANI

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN
Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-617/In.28/S/OT.01/07/2019

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : IDA SUWARNI
NPM : 1502040051
Fakultas / Jurusan :Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syari'ah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2018 / 2019 dengan nomor anggota 1502040051.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 10 Juli 2019
Kepala Perpustakaan

Drs. Mokhtaridi Sudin, M.Pd.
NIP. 195808311981031001

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.syariah.metrouniv.ac.id; *e-mail*: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ida Suwarni
NPM : 1502040051

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy
Semester/TA : VIII/2019/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
		✓	Acc BAB I – III	

Dosen Pembimbing I

Husnul Fatarib, Ph.D
NIP. 197401041999031004

Mahasiswa Ybs,

Ida Suwarni
NPM. 1502040051

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ida Suwarni
NPM : 1502040051

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy
Semester/TA : VIII/2018/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	Senin 1/7 2019		Acc pendalaman Bab. 1, 2, 3	

Dosen Pembimbing II

Dliyaul Haq, M.E.I
NIP. 198121012015031002

Mahasiswa Ybs,

Ida Suwarni
NPM. 1502040051

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ida Suwarni
NPM : 1502040051

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy
Semester/TA : VIII/2018/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	Selasa 2/7 2019		Acc APD & Outline lanjutkan ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II

Dliyaul Haq, M.E.I
NIP. 198121012015031002

Mahasiswa Ybs,

Ida Suwarni
NPM. 1502040051

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ida Suwarni
NPM : 1502040051

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy
Semester/TA : VIII/2018/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	Senin 8/7 2019		ACC Bab 4, 5 Langkah ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II

Dliyaul Haq, M.E.I
NIP. 198121012015031002

Mahasiswa Ybs,

Ida Suwarni
NPM. 1502040051

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ida Suwarni
NPM : 1502040051

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy
Semester/TA : VIII/2018/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	Kamis 4/7 2019		- Salah dalam penulisan kata. - Dalam penulisan Rp pada nominal tidak ada titik dan spasi - kalimat dalam analisis indonesia di perbaiki lagi. - Bahasa asing harus miring. - perhitungan persen (%) di perbaiki.	

Dosen Pembimbing II

Dliyaul Haq, M.E.I
NIP. 198121012015031002

Mahasiswa Ybs,

Ida Suwarni
NPM. 1502040051

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ida Suwarni
NPM : 1502040051

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy
Semester/TA : VIII/2018/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	Jumat 8/2019/7		- kata di pada sebuah tempat harus disambung bukan dipisah /dispasi. - Size font menggunakan font 12 (lihat panduan) - menggunakan bahasa yang baku	

Dosen Pembimbing II

Dliyaul Haq, M.E.I
NIP. 198121012015031002

Mahasiswa Ybs,

Ida Suwarni
NPM. 1502040051

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ida Suwarni
NPM : 1502040051

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy
Semester/TA : VIII/2018/2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	Jumat 5/2019		- kesimpulan di perbaiki Cukup menjawab pertanyaan Penelitian, jika pertanyaannya 1 maka kesimpulan 1. kesimpulan merupakan hasil dari pembahasan.	

Dosen Pembimbing II

Dliyaul Haq, M.E.I
NIP. 198121012015031002

Mahasiswa Ybs,

Ida Suwarni
NPM. 1502040051

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.syariah.metrouniv.ac.id; *e-mail*: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ida Suwarni
NPM : 1502040051

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy
Semester/TA : VIII/2019/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
	Selasa 1/7 2019	✓	Acc APD dilanjutkan ke Lapangan.	

Dosen Pembimbing I

Husnul Fatarib, Ph.D
NIP. 197401041999031004

Mahasiswa Ybs,

Ida Suwarni
NPM. 1502040051

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; *Website*: www.syariah.metrouniv.ac.id; *e-mail*: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ida Suwarni
NPM : 1502040051

Fakultas/Jurusan : FEBI/ESy
Semester/TA : VIII/2019/2020

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal-hal yang dibicarakan/ Bimbingan yang diberikan	Tanda Tangan
		✓	Temuan data lapangan bisa langsung dianalisis. Dan analisis perlu dipertajam dg mengacu pada pertanyaan penelitian	
		✓	Analisis masih perlu ditambah halaman/uraian	
		✓	Kesimpulan di BAB V merupakan ringkasan dr hasil analisis di BAB IV & selaras dg pertanyaan penelitian.	
	Rabu 10/7 2019	✓	Acc skripsi untuk diujikan/dimunaqosyahkan	

Dosen Pembimbing I

Husnul Fatarib, Ph.D
NIP. 197401041999031004

Mahasiswa Ybs,

Ida Suwarni
NPM. 1502040051

FOTO DOKUMENTASI

1. Dokumentasi Dengan Indomaret

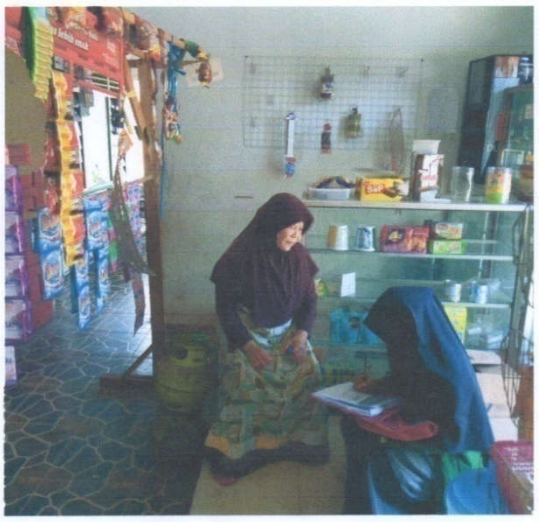
2. Dokumentasi Dengan Alfamart

3. Dokumentasi Dengan Ibu Sumini (Pemilik Warung Kecil)

4. Ibu Yatiyem

5. Ibu Supri

6. Ibu Parjilah



7. Ibu Suwik

8. Ibu Juminten

9. Ibu Sarti

10. Warung Ibu Sumendres (Bapak Saidi)

11. Ibu Indasah

12. Ibu Tarti

13. Ibu Desi

14. Warung Ibu Febri (Bapak Puji)

15. Ibu Siti

16. Ibu Iyah

17. Ibu Sutami

18. Bapak Idris (Warung Ibu Yana)

RIWAYAT HIDUP

Ida Suwarni di lahirkan di Kampung Terbanggi Mulya Kecamatan Bandar Mataram pada tanggal 30 Maret 1996. Penelitian merupakan anak ketiga dari pasangan Bapak Sumadi dan Ibu Sarti.

Pendidikan Dasar peneliti tempuh di Sekolah Dasar (SD) Negeri 1 Terbanggi Mulya dan selesai pada tahun 2009, kemudian melanjutkan ke MTs Miftahul Ulum Jati Datar Bandar Mataram dan selesai pada tahun 2012, kemudian melanjutkan pendidikan ke SMK YPI Seputih Mataram Lampung Tengah, selesai pada tahun 2015. Dan setelah itu melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di mulai Tahun Ajaran 2015/2016