

ANALISIS STRATEGI EKSISTENSI TOKO KELONTONG DALAM MENGHADAPI PERKEMBANGAN PASAR MODERN DI KABUPATEN TEBO

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Meraih Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh:

WINDI HERLIN DERA
NIM: 501190256

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS
ISLAM NEGERI SULTAN THAHA SAIFUDDIN JAMBI
2023

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Windi Herlin Dera
Nim : 501190256
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi yang saya susun dengan judul: **“ANALISIS STRATEGI EKSISTENSI TOKO KELONTONG DALAM MENGHADAPI PERKEMBANGAN PASAR MODERN DI KABUPATEN TEBO”** adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dari Skripsi orang lain. Apabila kemudian hari pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaannya).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan bilamana diperlukan.

Jambi, 01 Juni 2023
Pembuat Pernyataan



Windi Herlin Dera
501190256

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencarutumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

Jambi, 01 Juni 2023

Pembimbing I : Faturahman, S.E., M.S.Ak.
Pembimbing II : Atar Satria Fikri, S.E., M.Ak.
Alamat : Jl. Jambi - Ma. Bulian KM. 16, Simpang Sei. Duren, Kec.
Jambi Luar Kota, Kab. Ma. Jambi, Jambi 36657
Website: <https://febi.uinjambi.ac.id>

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi
Di-
Jambi

NOTA DINAS

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara Windi Herlin Dera NIM: 501190256 yang berjudul: “ANALISIS STRATEGI EKSISTENSI TOKO KELONTONG DALAM MENGHADAPI PERKEMBANGAN PASAR MODERN DI KABUPATEN TEBO” telah disetujui dan dapat diajukan untuk diujikan pada ujian skripsi dengan tujuan melengkapi tugas dan memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.

Maka dengan ini kami mengajukan skripsi tersebut agar dapat diterima dengan baik. Demikian nota dinas ini kami buat, kami ucapkan terimakasih. Semoga bermanfaat bagi kepentingan agama, nusa dan bangsa.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

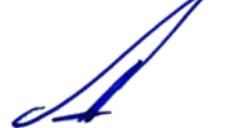
Yang menyatakan,

Dosen Pembimbing I



Faturahman, S.E., M.S.Ak.
NIP.198007212011011010

Dosen Pembimbing II



Atar Satria Fikri, S.E., M.Ak.
NIDN.2015061101



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTHAN THAHA SAIFUDDIN JAMBI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Lintas Jambi - Muaro Bulian KM. 16 Simpang Sungai Duren Kab. Muaro Jambi 36365.
Telp./Fax: (0741) 583183-584118 Website: www.uinjambi.ac.id / www.febi-iainstsjambi.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-264/D.V/PP.00.9/07/2023

Skrripsi dengan judul "Analisis Strategi Eksistensi Toko Kelontong dalam Menghadapi Perkembangan Pasar Modern di Kabupaten Tebo" yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Windi Herlin Dera

NIM : 501190256

Tanggal ujian skripsi : 05 Juli 2023

Nilai munaqasyah : 76,75 (B+)

Dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Sarjana Strata Satu (S.1) UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Tim Munaqasyah/Tim Penguji
Ketua Sidang

Dr. Elvanti Rosmanidar, M.Si

NIP. 197909022007102001

Penguji I

Bambang Kurniawan, M.E

NIP. 198104262015031002

Pembimbing 1

Faturahman, SE., M.S.Ak

NIP. 198007212011011010

Penguji II

Sri Rahma, M.E

NIP. 199002052020122009

Pembimbing II

Atar Satria Fikri, SE., M.Ak

NIDN. 2015061101

Sekretaris Sidang

Saijun M.M

NIDN. 2012108802

Jambi, Juli 2023
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
Dekan



Dr. A.A. Miftah, M.Ag

NIP. 197311251996031001

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sulthan Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sulthan Jambi

MOTTO

وَاللّٰهُ اَخْرَجَكُمْ مِّنْ بُطُوْنِ اُمَّهَاتِكُمْ لَا تَعْلَمُوْنَ شَيْئًا وَجَعَلَ
لَكُمْ السَّمْعَ وَالْاَبْصَرَ وَالْاَفْعِدَةَ لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُوْنَ

Artinya: “Dan Allah Mengeluarkan kamu dari perut ibumu dalam keadaan tidak mengetahui sesuatu pun, dan Dia memberimu pendengaran, pengelihatn dan hati nurani, agar kamu bersyukur” (Q.S. An-Nahl: 78)¹

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

¹ Al-Qur’anul Karim Tafsir Perkata Tajwid Kode Arab: *The Holy Qur’an Alfatih*, 16:78, 275.

PERSEMBAHAN

*Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh
Alhamdulillahirobbil 'alamiin*

Puji Syukur Kehadirat Allah SWT karena atas segala nikmat yang telah diberikan baik kesehatan jasmani maupun rohani. Sholawat beriring salam juga dipanjatkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia dari zaman zahiliyah menuju zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti saat ini.

Skripsi ini penulis persembahkan kepada kedua orang tua saya yang paling saya cintai dan sayangi, yaitu papa saya Hendri dan mama saya Elyndawati. Terimakasih atas dukungannya baik moril maupun materi yang telah engkau berikan selama ini, maafkan atas semua salah yang anakmu ini lakukan dan do'akan anakmu semoga sukses di dunia maupun di akhirat kelak.

Teruntuk adikku Gilang dan kakakku Ica terimakasih untuk segala dukungan dan do'a yang telah kalian utarakan untuk penulis. Hidupku terlalu berat untuk mengandalkan diri sendiri tanpa melibatkan bantuan orang lain, terkhusus keluargaku.

Terimakasih kepada semua keluarga, sahabat serta teman-teman yang selalu mendengarkan keluh kesah penulis, selalu mendukung dan memberikan support serta memberikan do'a dan semangat yang begitu luar biasa, terimakasih telah ada dalam suka maupun duka kepada penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini hingga akhir.

Semoga kita semua senantiasa dalam lindungan Allah SWT dan selalu dalam Ridho-Nya agar menjadi amal yang baik dan dapat ganjaran yang setimpal dari Allah SWT. Aamiin yarobbal 'Alamiin.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sulttha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sulttha Jambi

ABSTRAK

Peran pasar modern khususnya Alfamart dan Indomaret di Indonesia semakin besar dan diperkirakan pada akhirnya akan menggeser Toko Kelontong. Keberadaan pasar modern juga menimbulkan persepsi yang berbeda dari setiap kalangan masyarakat. Ada sebagian kelompok masyarakat yang memandang keberadaan pasar modern secara positif. Misalnya, bagi kalangan menengah ke atas, keberadaan pasar modern sangat menguntungkan karena mereka dapat berbelanja dengan nyaman dan leluasa di pasar modern. Keberadaan pasar modern ini juga dapat mempengaruhi pendapatan pedagang pasar tradisional. Salah satu faktor terpenting bagi pengusaha Toko Kelontong adalah pendapatan yang dihasilkan dari keuntungan mereka untuk menjaga kelangsungan usaha. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi eksistensi Toko Kelontong dalam menghadapi perkembangan pasar modern di Kabupaten Tebo. Pada penelitian ini metode yang digunakan yaitu metode kualitatif dengan pengecekan keabsahan data dengan teknik *Triangulasi* dan metode pengumpulan data menggunakan observasi dan wawancara. Adapun yang menjadi informan pada penelitian ini yaitu lima pedagang dan lima konsumen. Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya Alfamart/Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo berdampak terhadap pendapatan dan jumlah konsumen pedagang Toko Kelontong, akan tetapi pedagang Toko Kelontong mencoba untuk bertahan dengan cara menambah usaha sampingan agar kelangsungan usahanya tetap terjaga.

Kata kunci: *Eksistensi, Kepuasan Konsumen, Etika Usaha dalam Islam, Pasar.*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunan Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunan Jambi

ABSTRACT

The role of modern markets, especially Alfamart and Indomaret in Indonesia, is getting bigger and is expected to eventually replace grocery stores. The existence of modern markets also raises different perceptions from every circle of society. There are some groups of people who view the existence of modern markets positively. For example, for the upper middle class, the existence of modern markets is very beneficial because they can shop comfortably and freely in modern markets. The existence of this modern market can also affect the income of traditional market traders. One of the most important factors for Grocery Store entrepreneurs is the revenue generated from their profits to maintain business continuity. The purpose of this study is to determine the strategy for the existence of grocery stores in dealing with the development of modern markets in Tebo district. In this study the method used was qualitative method by checking the validity of the data using the triangulation technique and the method of collecting data was using observation and interviews. The informants in this study were five traders and five consumers. Based on the results of this study, it shows that the existence of Alfamart/Indomaret in Tebo Tengah District, Tebo Regency has an impact on income and the number of consumers of grocery store traders, but grocery store traders try to survive by adding side businesses so that their business continuity is maintained.

Keywords: *Existence, Consumer Satisfaction, Business Ethics in Islam, Market.*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillahirobil'alamin, segala puji dan syukur kami panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena atas limpahan rahmat dan bimbingan-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Analisis Strategi Eksistensi Toko Kelontong dalam Menghadapi Perkembangan Pasar Modern di Kabupaten Tebo”. Sholawat serta salam semoga tetap senantiasa dilimpahkan kepada junjungan kita Rasulullah SAW.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak lepas dari bantuan segala pihak, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Faturahman, S.E., M.S.Ak., selaku dosen pembimbing I dan bapak Atar Satria Fikri, S.E., M.Ak., selaku dosen pembimbing II saya. Terimakasih atas arahan, motivasi dan bimbingan yang telah bapak berikan selama ini kepada penulis, semoga Allah SWT senantiasa membalas kebaikan yang telah bapak berikan.
2. Bapak Prof. Dr. H. Su'aidi, MA., Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.
3. Bapak Dr. A.A. Miftah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.
4. Ibu Dr. Elyanti Rosmanidar, S.E., M.Si. selaku Wakil Dekan I, ibu Titin Agustin Nengsih, S.Si., M.Si., Ph.D. selaku Wakil Dekan II, dan bapak Dr. Addirahman, S.H.I., M.S.I. selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.
5. Bapak Dr. Usdeldi, SE., M.Si., Ak., CA. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, dan ibu Sri Rahma, S.E., M.E. selaku Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah.
6. Ibu GWI. Awal habibah, M.E.Sy. selaku Dosen Pembimbing Akademik penulis sejak awal perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.
7. Bapak dan ibu dosen yang telah memberikan materi perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.
8. Seluruh staff pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.
9. Bapak/ibu pemilik Toko Kelontong di Kabupaten Tebo yang telah membantu penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthha Saifuddin
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthha Saifuddin Jambi

10. Teman-teman seperjuangan yang selalu memberikan motivasi dan menemani penulis dalam suka maupun duka selama proses perkuliahan yaitu: Metuy, Yaya, adek Dea, Limau, Mihek dan Olif. Semoga persahabatan kita selalu terjalin dengan baik.
11. Teman-teman seperjuangan kelas H Ekonomi syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.
12. Teman-teman seangkatan 2019 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi.
13. Teman-teman, senior dan adik-adik KSR UIN STS Jambi, terutama keluargaku angkatan 008 Tutik, Bang Deni, Mega, Ikrimah, Puput, Indah, Sri dan Bang Irsyad yang sangat baik sekali selama perkuliahan ini.
14. Teman-teman KKN selama satu bulan, semoga kesuksesan bisa diraih untuk kedepannya.
15. Semua pihak yang terlibat dalam proses pembuatan skripsi ini yang namanya tidak dapat disebutkan satu per satu namun tidak mengurangi rasa terimakasih penulis kepada kalian semua.

Disamping itu, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis menerima segala bentuk saran dan kritik yang membangun dari berbagai pihak. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua orang, apabila terdapat kesalahan baik dari segi penulisan mohon dimaafkan. Terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Jambi, 01 Juni 2023
Penulis



Windi Herlin Dera
501190256

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERNYATAAN	ii
NOTA DINAS	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	10
C. Batasan Masalah	10
D. Rumusan Masalah.....	10
E. Tujuan Penelitian	10
F. Manfaat Penelitian	11
G. Sistematika Penulisan	11
BAB II LANDASAN TEORI DAN STUDI RELEVAN	
A. Landasan Teori.....	13
B. Studi Relevan	25
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Metode dan Jenis Penelitian.....	30
B. Lokasi dan Objek Penelitian	30
C. Jenis dan Sumber Data.....	30
D. Teknik Pengumpulan Data.....	32
E. Metode Pengecekan Keabsahan Data	33
F. Metode Analisis Data.....	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum dan Objek Penelitian	35
B. Hasil Penelitian	40
C. Pembahasan Hasil Penelitian	52
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	58
B. Implikasi	59
C. Saran	60
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntho Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntho Jambi

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Jumlah Toko Kelontong di Kabupaten Tebo	6
Tabel 1.2. Jumlah Alfamart dan Indomaret di Kabupaten Tebo	6
Tabel 1.3. Studi Relevan	26
Tabel 1.4. Identitas Informan Pedagang Toko Kelontong	31
Tabel 1.5. Identitas Informan Konsumen.....	31
Tabel 1.6. Batasan Wilayah Kabupaten Tebo	35
Tabel 1.7. Kelurahan/Desa di Kecamatan Tebo Tengah.....	37
Tabel 1.8. Jumlah Pedagang di Kecamatan Tebo Tengah	39
Tabel 1.9. Jumlah Alfamart dan Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah	40
Tabel 2.1. Jenis Barang yang Diperjualkan	48
Tabel 2.2. Jenis Usaha Tambahan Pedagang Toko Kelontong	48

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunan Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunan Jambi

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Teori Eksistensi	17
Gambar 1.2. Teori Etika Usaha Dalam Islam	23

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthha Jambi



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Aktivitas perdagangan sudah lama dikenal sejak zaman dahulu. Keberadaan pasar sangat penting dalam aktivitas perdagangan. Menurut pengertian umum, pasar adalah tempat bertemunya penjual (penawaran) dan pembeli (permintaan) dalam bertransaksi barang atau jasa². Dalam ilmu ekonomi, pasar juga berperan bagi produsen. Artinya, ia menjual barang-barang manufaktur dan mengiklankan barang dan jasa. Pasar juga berperan dalam membantu konsumen memenuhi kebutuhannya dan memperoleh barang yang dibutuhkannya.³

Islam adalah agama yang mempunyai aturan dan tatanan sosial yang konkrit, akomodatif dan aplikatif, guna mengatur kehidupan manusia yang dinamis dan sejahtera. Tidak seluruh perilaku dan adat-istiadat sebelum diutusnya Nabi Muhamad saw merupakan perbuatan buruk dan jelek, tetapi tradisi Arab yang memang sesuai dengan nilai-nilai Islam diakomodir dan diformat menjadi ajaran Islam lebih teratur dan bernilai imaniyah. Di antara praktek sosial yang terjadi sebelum datangnya Nabi Muhammad adalah praktek yang menderma sesuatu dari seseorang demi kepentingan umum atau dari satu orang untuk semua keluarga.⁴

Menurut Islam, bisnis baik untuk individu dan masyarakat dan merupakan kegiatan yang sangat menguntungkan, legal dan diperbolehkan⁵. Dagang atau jual beli menurut ulama Hanafiah adalah tukar menukar *maal* (barang atau harta) dengan *mall* yang dilakukan dengan cara tertentu atau

² Mahmudah Masyhuri, and Supri Wahyudi Utomo, "Analisis Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pasar Tradisional Sleko di Kota Madiun", *Jurnal Akuntansi dan Pendidikan* Vol. 6, No. 1 (April, 2017) : 60.

³ Sara Dillah Harzansyah "Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pendapatan Pedagang Kecil di Kota Banda Aceh" (Skripsi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2021), 18.

⁴ Habriyanto, Sri Rahma, Gusti Shatrialdi "Analisis Pengelolaan Dana Wakaf di Masjid Agung Al-Falah Kota Jambi dalam Tinjauan Konsep Wakaf Produktif", *Jurnal Riset Manajemen dan Akuntansi (JURIMA)* Vol. 3, No. 2, (Agustus 2023) : 153.

⁵ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2001), 18.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

tukar menukar barang yang bernilai dengan semacamnya dengan cara yang sah dan khusus, dengan ijab qabul ataupun *mu'aathaa* (tanpa ijab qabul)⁶. Berdagang atau berniaga diungkapkan dalam Al-Qur'an sebagai pekerjaan dan mata pencaharian yang baik. Allah SWT telah menghalalkan praktek jual beli yang sesuai dengan ketentuan dan syari'atnya. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا (البقرة: ٢٧٥)

Artinya: “.....Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.....” (Q.S. Al-Baqarah [2]: 275).⁷

Nabi dengan jelas menyatakan bahwa jual beli adalah perdagangan atau penghidupan yang paling baik, ketika ditanya oleh seorang sahabat Nabi: “Pekerjaan apa yang paling baik wahai Rasulullah? Beliau menjawab: seseorang bekerja dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang bersih” (HR. Ahmad).⁸

Pasar juga berfungsi sebagai sumber pendapatan negara. Dalam hal ini, pasar juga mempengaruhi pertumbuhan ekonomi suatu negara yang dipengaruhi oleh beberapa sistem kegiatan, diantaranya adalah perdagangan. Kemajuan dalam bidang ekonomi dapat dilihat dari kegiatan di sektor perdagangan. Fasilitas yang dibutuhkan oleh sektor perdagangan adalah sarana dan prasarana yang sesuai untuk memungkinkan kegiatan tersebut. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa pasar merupakan salah satu sarana untuk kegiatan perdagangan.

Pasar adalah proses dimana penjual dan pembeli saling bertransaksi untuk mendapatkan harga keseimbangan atau kesepakatan atas tingkat harga

⁶ Dawam, “Berdagang adalah bagian dalam Islam” 14 Kompasiana, 2021. Accessed Desember 20, 2022.

⁷ Al-Qur'anul Karim Tafsir Perkata Tajwid Kode Arab: *The Holy Qur'an Alfatih*, 2:275, 47.

⁸ Jeni Riefsen “Pengaruh Usaha Indomaret Terhadap Usaha Pedagang Kelontong di Kota Bengkulu Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam” (Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, 2017), 14.

berdasarkan permintaan dan penawaran⁹. Pasar dapat dibedakan menjadi dua menurut klasifikasinya yaitu pasar tradisional dan pasar modern.

Pasar tradisional adalah tempat orang yang berjual beli yang berlangsung di suatu tempat berdasarkan kebiasaan, atau dengan pengertian luas pasar tradisional adalah pasar yang dibangun atau dikelola oleh pemerintah, swasta, koperasi atau swadaya masyarakat setempat dengan tempat usaha berupa toko, kios, los dan tenda, atau nama lain sejenisnya, yang dimiliki atau dikelola oleh Toko Kelontong menengah, dengan skala kecil dan modal kecil, dengan proses jual beli melalui tawar menawar¹⁰. Pasar tradisional yang sering dijumpai pada saat ini yaitu Toko Kelontong.

Toko Kelontong adalah toko yang menjual berbagai macam kebutuhan sehari-hari¹¹. Produk yang dijual biasanya, seperti peralatan dan kebutuhan rumah tangga, sembako, bumbu dapur, minuman, makanan ringan, peralatan mandi dan lain sebagainya.

Pasar modern adalah pasar yang telah dioperasikan oleh manajemen modern, seperti supermarket, minimarket, mall dan sebagainya. Contohnya yang sering dijumpai pada saat ini yaitu Alfamart dan Indomaret. Jenis barang yang dijual sangat beragam¹². Barang yang dijual akan melalui penyeleksian terlebih dahulu. Hanya produk yang memenuhi persyaratan klasifikasi yang akan dijual, sehingga kualitas produk yang dijual relatif terjamin. Pasar modern biasanya memiliki persediaan barang yang terukur. Jika dilihat dari segi harga, di Alfamart dan Indomaret memiliki label harga yang sudah pasti. Alfamart dan Indomaret juga sudah banyak tersebar luas di kota-kota besar maupun desa-desa.

Toko Kelontong banyak diminati orang sebagai salah satu usaha rumahan. Usaha Toko Kelontong ini tergolong usaha yang tidak begitu susah karena modal yang begitu diperlukan tidak begitu banyak dan bisa dilakukan

⁹ Ambok Pangiuk, *Strategi Daya Saing Pasar Tradisional di Indonesia* (NTB: Forum Pemuda Aswaja, 2021), 39.

¹⁰ Ibid, 42.

¹¹ Ardito Wahyu Octian “Apa itu toko kelontong” Mitra Bukalapak, 2022, 14, accessed Maret 16, 2023.

¹² Harzansyah “*Dampak Keberadaan*”, 2.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



di rumah sendiri, oleh karena itu, semakin banyak orang yang mendirikan usaha serupa dapat menciptakan lapangan pekerjaan buat dirinya sendiri maupun keluarganya. Terjadinya persaingan antara Toko Kelontong dengan Alfamart dan Indomaret karena keduanya sama-sama menjual kebutuhan sehari-hari, hanya model pelayanan dan fasilitas yang berbeda.¹³

kehidupan modern seperti saat ini, Toko Kelontong harus bersaing dengan pasar modern, hal ini tentu menjadi tantangan besar bagi Toko Kelontong¹⁴. Masyarakat dengan gaya hidup yang modern lebih menyukai pasar yang bersih, nyaman dan memiliki sistem pengelolaan strategis, seperti Alfamart dan Indomaret. Selain itu, Alfamart dan Indomaret menawarkan *one-stop shopping*, yang mana di Alfamart dan Indomaret menjual berbagai macam produk yang sudah dibilang cukup lengkap. Apa lagi saat ini pembayaran seperti listrik, air, shopee dan lain sebagainya bisa di lakukan di Alfamart dan Indomaret, jadi konsumen dapat berbelanja kebutuhan dengan mudah, tidak susah payah mencari barang yang ingin dibeli tentu ini sangat menghemat tenaga dan waktu. Alfamart dan Indomaret tentu mempermudah pembayaran dan membuat belanja lebih nyaman.

Toko Kelontong sangat berbeda dengan pasar modern dikarenakan pembeli tidak bisa mengambil sendiri barang belanjannya di rak yang sudah disediakan seperti di Alfamart dan Indomaret karena rak toko yang belum modern dan bersifat tradisional. Disisi lain, Toko Kelontong masih berhadapan dengan masalah pengelolaan yang kurang profesional dan kurang nyaman untuk para konsumen, seperti tempat yang panas, layanan yang kurang memuaskan dan lain sebagainya. Perbedaan ini merupakan keunggulan bagi salah satu pasar modern, yaitu Alfamart dan Indomaret. Keunggulan ini tentu lebih diminati masyarakat untuk berbelanja di Alfamart dan Indomaret.

¹³ Purnomo “Dampak Ekonomi Pendirian Alfamart Terhadap Toko Kecil di Kota Palangka Raya” Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya, 2017), 1.

¹⁴ Ratna Novitasari “Dampak Keberadaan Minimarket Terhadap Pendapatan Pedagang Tradisional (Studi Kasus Pasar Pancor Lombok Timur)” (Skripsi Universitas Islam Negeri Mataram, 2020), 15.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Peran pasar modern khususnya Alfamart dan Indomaret di Indonesia semakin besar dan diperkirakan pada akhirnya akan menggeser Toko Kelontong. Keberadaan pasar modern juga menimbulkan persepsi yang berbeda dari setiap kalangan masyarakat. Ada sebagian kelompok masyarakat yang memandang keberadaan pasar modern secara positif. Misalnya, bagi kalangan menengah ke atas, keberadaan pasar modern sangat menguntungkan karena mereka dapat berbelanja dengan nyaman dan leluasa di pasar modern.

Keberadaan pasar modern ini juga dapat mempengaruhi pendapatan pedagang pasar tradisional. Salah satu faktor terpenting bagi pengusaha Toko Kelontong adalah pendapatan yang dihasilkan dari keuntungan mereka untuk menjaga kelangsungan usaha. Penghasilan pedagang digunakan untuk menambah modal atau memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Tingkat kesejahteraan seseorang ditentukan oleh pendapatan yang diperolehnya. Laba usaha yang menurun akan mempengaruhi kelangsungan usaha Toko Kelontong.

Perkembangan pasar modern di Provinsi Jambi hingga saat ini mengalami perkembangan yang begitu pesat, sudah banyak sekali gerai-gerai minimarket modern yang tersebar luas hingga menggeser Toko-Toko Kelontong¹⁵. Khususnya di daerah Kabupaten Tebo, sudah banyak berdiri gerai-gerai modern seperti Alfamart/Indomaret dan toko-toko yang sudah maju dan terbilang cukup modern.

Keberadaan Toko Kelontong lebih dulu ada dibandingkan Alfamart/Indomaret, maka dari itu pedagang Toko Kelontong merasa sedikit terganggu, karena cepat atau lambat konsumen yang biasanya berbelanja di Toko Kelontong akan beralih ke tempat yang lebih modern seperti Alfamart/Indomaret. Apalagi lokasi Alfamart/Indomaret yang berdekatan dengan Toko Kelontong. Sehingga membuat Toko-Toko Kelontong yang kecil harus berusaha agar tetap mempertahankan kelangsungan usahanya.

¹⁵ Iliyas, Dahmiri dan Ade Titi Nifita, "Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Kasus NIKIMI Mart Tebo)", *Jurnal Dinamika Manajemen* Vol. 9, No. 2 (Mei-September 2021) : 100.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suftha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suftha Jambi

Tabel 1.1.

Jumlah Toko Kelontong di Kabupaten Tebo

No	Kecamatan	Jumlah
1	Tebo Ilir	450
2	Muara Tabir	270
3	Tebo Tengah	630
4	Sumay	120
5	Tengah Ilir	251
6	Rimbo Bujang	1120
7	Rimbo Ulu	550
8	Rimbo Ilir	361
9	Tebo Ulu	415
10	VII Koto	115
11	Serai Serumpun	105
12	VII Koto Ilir	342

(Sumber: Dinas Perindustrian Perdagangan dan Tenaga Kerja Kabupaten Tebo)

Berdasarkan hasil jumlah pedagang di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo yang bersumber dari Dinas Perindustrian Pedagang dan Tenaga Kerja Kabupaten Tebo¹⁶, yaitu Tebo Ilir terdapat 450 pedagang, Muara Tabir terdapat 270 pedagang, Tebo Tengah terdapat 630 pedagang, Sumay terdapat 120 pedagang, Tengah Ilir terdapat 251 pedagang, Rimbo Bujang terdapat 1120 pedagang, Rimbo Ulu terdapat 550 pedagang, Rimbo Ilir terdapat 361 pedagang, Tebo Ulu terdapat 415 pedagang, VII Koto terdapat 115 pedagang, Serai Serumpun terdapat 105 pedagang, dan VII Koto Ilir terdapat 342 pedagang.

Tabel 1.2.

Jumlah Alfamart dan Indomaret di Kabupaten Tebo

No	Nama Kecamatan	Alfamart	Indomaret	Total
1	Tebo Ilir	3	1	4
2	Muara Tabir	0	0	0
3	Tebo Tengah	3	4	7
4	Sumay	0	0	0
5	Tengah Ilir	1	0	1

¹⁶ Muri, Pegawai di "Dinas Perindustrian Perdagangan dan Tenaga Kerja Kabupaten Tebo"

6	Rimbo Bujang	10	2	12
7	Rimbo Ulu	1	0	1
8	Rimbo Ilir	1	1	2
9	Tebo Ulu	2	0	2
10	VII Koto	0	0	0
11	Serai Serumpun	0	0	0
12	VII Koto Ilir	0	0	0

(Sumber: Dinas Perindustrian Perdagangan dan Tenaga Kerja Kabupaten Tebo)

Berdasarkan hasil jumlah Alfamart dan Indomaret di Kabupaten Tebo yang bersumber dari Dinas Perindustrian Pedagang dan Tenaga Kerja Kabupaten Tebo¹⁷, semakin berkembangnya pasar modern di Kabupaten Tebo, yaitu Tebo Ilir terdapat 3 Alfamart dan 1 Indomaret, Muara Tabir tidak ada Alfamart dan Indomaret, Tebo Tengah terdapat 3 Alfamart dan 4 Indomaret, Sumay tidak ada Alfamart dan Indomaret, Tengah Ilir terdapat 1 Alfamart, Rimbo Bujang terdapat 10 Alfamart dan 2 Indomaret, Rimbo Ulu terdapat 1 Alfamart, Rimbo Ilir terdapat 1 Alfamart dan 1 Indomaret, Tebo Ulu terdapat 2 Alfamart, VII Koto tidak ada Alfamart dan Indomaret, Serai Serumpun tidak ada Alfamart dan Indomaret, dan VII Koto Ilir tidak ada Alfamart dan Indomaret.

Dalam kamus bahasa Indonesia, eksistensi diartikan sebagai keberadaan. Artinya, eksistensi menjelaskan tentang penilaian ada atau tidak adanya pengaruh terhadap keberadaan seseorang tersebut¹⁸. Faktor yang mempengaruhi eksistensi pasar sudah tentu akan ada kaitannya dengan berjalan atau tidaknya suatu sistem pasar, jumlah pengunjung atau minat beli konsumen yang meningkat atau setidaknya stabil pada setiap harinya. Terdapat 5 faktor strategi eksistensi, yaitu: Lokasi, harga, kualitas dan keragaman produk, kepuasan konsumen dan loyalitas pelanggan.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti kepada pedagang Toko Kelontong yang ada di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo “Jika dibandingkan dengan Alfamart dan Indomaret, sudah jelas jauh

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Abidin Zainal, *Analisis Eksistensial, Sebuah Pendekatan Alternatif untuk Psikologi dan Psikiatri*. (Jakarta:Raja Grafindo Persada, 2007), 16.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



berbeda. Pastinya orang-orang lebih tertarik berbelanja di Alfamart. Apalagi tempatnya yang bersih, pelayanan yang baik dan barang yang ada di Alfamart sangatlah lengkap”.¹⁹

Pedagang Toko Kelontong juga mengakui bahwa omset yang di dapat tidak sebanyak sebelum adanya pasar modern di daerah tersebut. Sebelumnya, pemasukan hanya mengharapkan dari dagangan, hasil tersebut bisa memenuhi kebutuhan keluarganya dan diputar kembali untuk memenuhi dagangan toko. Tapi kini, pedagang Toko Kelontong harus menambah usaha sehingga pemasukan bertambah agar dapat diputar kembali untuk memenuhi dagangan toko dan juga memenuhi kebutuhan keluarganya. Jika mengharapkan pendapatan hanya dari hasil dagangan Toko Kelontong hanya mendapatkan Rp.150.000/harinya, pendapatan ini tentunya tidak dapat menjaga kelangsungan usahanya. Pemilik toko berusaha sangat keras agar kelangsungan tokonya tetap terjaga.

Berdasarkan observasi awal ke Toko Kelontong yang ada di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo. Setelah mengamati secara langsung bahwa keadaan sarana dan prasarana dari Toko Kelontong yang terletak di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo ini sudah cukup untuk mendukung kegiatan jual beli, peneliti menemukan bahwa Toko Kelontong terletak di tepi jalan lalu lintas, dekat dengan pemukiman penduduk, dekat dengan pasar tradisional Kabupaten Tebo, di deretannya terdapat toko-toko yang sudah terbilang cukup besar dan juga terdapat pasar modern di sekitarnya. Jarak lokasi Toko Kelontong ke Alfamart dan Indomaret juga tidak begitu jauh sekitar 100m-500m. Saat ini, begitu banyak bermunculan toko-toko modern seperti Alfamart dan Indomaret yang ada di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo. Bukan hanya satu, tetapi ada beberapa Alfamart dan Indomaret yang berjajar dengan jarak tidak begitu jauh sekitar 1km.

Keadaan sarana dan prasarana di pasar modern sudah sangat memadai, seperti adanya *Air Conditioner* (AC), pelayanan yang baik dan memuaskan, kelengkapan barang dan juga tempat yang nyaman dan bersih. Saat

¹⁹ Marisa Marisa, “Pedagang Toko Kelontong” Direct, Oktober 19, 2022.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



melakukan transaksi pembayaran dapat dilakukan secara debit atau tunai. Transaksi pembayaran juga dilakukan dengan membawa barang ke kasir dan tentunya tidak ada tawar-menawar lagi seperti yang dilakukan di pasar tradisional. Barang-barang yang dijual di pasar modern juga tidak jauh berbeda dengan barang yang dijual di Toko Modern, namun perbedaannya terletak pada kualitas barangnya. Barang yang dijual di pasar modern biasanya lebih berkualitas dibandingkan dengan yang dijual di pasar tradisional.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Selpi Yana Br. Ginting (2018) hasil dari penelitian ini yaitu keberadaan minimarket, Alfamart, dan Indomaret berpengaruh nyata terhadap tingkat penghasilan pedagang tradisional di wilayah Talang Kelapa Sumatera Selatan. Dampak yang paling dirasakan pedagang tradisional adalah penurunannya omset yang signifikan, dengan range penurunan omset antara 25% -60%. Sebagian besar mengakui penurunan omset disebabkan karena konsumen saat ini lebih memilih berbelanja ke Alfamart maupun Alfamart yang memang lebih lengkap sehingga lebih menarik konsumen untuk berbelanja.²⁰

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Arohman (2017) hasil dari penelitian ini yaitu dengan adanya eksistensi dari minimarket ini ternyata telah berdampak sangat besar bagi pedagang kelontong, kehadirannya telah membawa kesengsaraan bagi pedagang kelontong bahkan akan mematikan usaha mereka. Kini minimarket telah menjamur dimana-mana bahkan telah memasuki daerah padat penduduk. Terdapat beberapa hal yang menjelaskan bahwa ada banyak toko atau kios-kios kecil yang terkena dampak minimarket, salah satunya yaitu harga, dimana minimarket banyak memberi potongan-potongan harga yang membuat harga barang tersebut relative lebih murah, sehingga berkurangnya pendapat UKM.²¹

²⁰ Selpi Yana, "Keberadaan Mini Market Alfamart dan Indomaret Kaitannya dengan Tingkat Penghasilan Pedagang Tradisional di Wilayah Kecamatan Talang Kelapa Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan". *Jurnal Swarnabhumi* Vol. 3, No. 1 (Agustus, 2018) : 67.

²¹ Arohman, Rohmalia Apriani, and Rizki Agung Darmawan "Pengaruh Adanya Alfamart dan Juga Indomart Terhadap Eksistensi Warung Kecil di Kabupaten Pringsewu". *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen* Vol. 8, No. 2 (Desember, 2017) : 30.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthra Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthra Jambi





Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Endi Sarwoko, hasil dari penelitian ini yaitu tentang kinerja pasar tradisional menunjukkan omset pedagang justru mengalami peningkatan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya (setelah berdirinya ritel modern), sedangkan tingkat keuntungan mengalami penurunan, hal ini menunjukkan bahwa keberadaan ritel modern membawa dampak meningkatnya persaingan dalam mendapatkan konsumen, sehingga pedagang di pasar tradisional berusaha menurunkan margin keuntungan melalui mekanisme tawar-menawar.²²

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **“Analisis Strategi Eksistensi Toko Kelontong dalam Menghadapi Perkembangan Pasar Modern di Kabupaten Tebo”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang sebelumnya, maka identifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Semakin berkembangnya pasar modern di Kabupaten Tebo sehingga membuat Toko Kelontong untuk melakukan strategi eksistensi agar kelangsungan usahanya tetap terjaga.
2. Pasar modern yang sudah terbilang cukup maju dibandingkan Toko Kelontong sehingga membuat Toko Kelontong harus lebih memajukan usahanya agar tetap terjaga.
3. Masih sangat minimnya usaha pedagang Toko Kelontong untuk melakukan strategi eksistensi dilihat dari pendapatan omset yang didapati.

Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan dalam penelitian di atas, supaya tidak memperluas masalah yang akan dibahas pada penelitian ini,

²² Endi Sarwoko, “Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Kinerja Pedagang Pasar Tradisional di Wilayah Kabupaten Malang”. *Jurnal Ekonomi Modernisasi* Vol. 4, No. 2 (Juni, 2008) : 97.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthha Jambi

yang menyebabkan nantinya pembahasan menjadi tidak konsisten dengan rumusan masalah yang telah dibuat oleh penulis, maka berdasarkan pada penelitian ini, peneliti hanya membatasi pokok permasalahan pada keragaman produk, pelayanan, lokasi strategis dan juga aktivitas Inovasinya terhadap beberapa Toko Kelontong yang eksis sekitaran minimarket modern seperti Alfamart dan Indomaret yang terdapat di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dan latar belakang masalah yang dipaparkan, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana dampak adanya pasar modern bagi pedagang Toko Kelontong di Kecamatan Tebo Tengah Kabupaten Tebo?
2. Bagaimana strategi eksistensi pedagang Toko Kelontong dalam menghadapi perkembangan pasar modern di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo dalam perspektif ekonomi Islam?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dirumuskan, maka dapat diketahui tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana dampak adanya pasar modern bagi pedagang Toko Kelontong di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana strategi eksistensi pedagang Toko Kelontong dalam menghadapi perkembangan pasar modern di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo dalam perspektif ekonomi Islam.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suthna Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suthna Jambi

F. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis: Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai strategi eksistensi pedagang Toko Kelontong dalam menghadapi perkembangan pasar modern, serta juga diharapkan sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan yang secara teoritis dipelajari di bangku perkuliahan.
2. Manfaat Praktis: Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai dampak keberadaan pasar modern terhadap Toko Kelontong.

G. Sistematika Penulisan

Penelitian ini disusun dengan sistematika lima bab, masing-masing bab memuat beberapa pembahasan sesuai dengan tema yang telah ditentukan. Adapun sistematika penulisan penelitian ini yaitu:

BAB I PENDAHULUAN:

Dalam bab ini berisikan tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI DAN STUDI RELEVAN:

Dalam bab ini akan membahas tentang landasan teori dan studi relevan.

BAB III METODE PENELITIAN:

Dalam bab ini berisi tentang metode dan jenis penelitian, lokasi dan objek penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, metode pengecekan keabsahan data, dan metode analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN:

Dalam bab ini penulis akan membahas tentang gambaran umum dan objek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V PENUTUP:

Dalam bab ini akan membahas mengenai kesimpulan, implikasi dan saran. Serta dilengkapi dengan daftar pustaka, lampiran wawancara, lampiran observasi, dan lampiran dokumentasi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthha Jambi



BAB II

LANDASAN TEORI DAN STUDI RELEVAN

A. Landasan Teori

1. Manajemen Strategi

Manajemen strategi adalah mengidentifikasi tujuan organisasi, sumber dayanya, dan bagaimana sumber daya yang ada tersebut dapat digunakan secara efektif untuk memenuhi tujuan strategis²³. Berbicara mengenai manajemen strategi tidak lepas dari dua kata yang melingkupinya, yaitu manajemen dan strategi. Masihng-masihng kata tersebut mempunyai makna dan pengertiannya sendiri-sendiri. Strategi berasal dari bahasa Yunani, Stratogos yang artinya ilmu para jenderal untuk memenangkan suatu pertempuran dengan menggunakan sumber daya yang terbatas. Makna lain dari strategi adalah *five P's* yaitu:

- 1) Strategi sebagai satu perencanaan (*plan*)
- 2) Strategi sebagai lompatan (*ploy*)
- 3) Strategi sebagai pola (*pattern*)
- 4) Strategi sebagai pengambilan posisi (*position*)
- 5) Strategi sebagai persepsi (*perception*)

Manajemen strategi juga merupakan suatu filosofi, cara berfikir dan cara mengelola organisasi. Manajemen strategi tidak terbatas pada bagaimana mengelola pelaksanaan kegiatan di dalam organisasi, tetapi juga bagaimana mengembangkan sikap baru berkaitan dengan perubahan eksternal. Pemahaman mengenai makna manajemen strategi tidak hanya terbatas pada spek pelaksanaan rencana, tetapi lebih jauh lagi ke aspek misi, visi dan tujuan kelembagaan. Makna tersebut terkait dengan konteks lingkungan luar dan dalam organisasi.

²³ M. Taher Rambe, *Manajemen Strategi*. (Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022), 3.

2. Eksistensi

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia Eksistensi adalah keberadaan, kehadiran yang mengandung unsur bertahan. Menurut Abidin Zaenal Eksistensi adalah suatu proses yang dinamis, suatu menjadi atau mengada. Ini sesuai dengan asal kata eksistensi itu sendiri, yakni *exsistere*, yang artinya keluar dari, melampaui atau mengatasi. Jadi eksistensi tidak bersifat kaku dan terhenti, melainkan lentur atau kenyal dan mengalami perkembangan atau sebaliknya kemunduran, tergantung pada kemampuan dalam mengaktualisasikan potensi-potensinya.²⁴

Dalam kamus bahasa Indonesia, eksistensi diartikan sebagai keberadaan. Artinya, eksistensi menjelaskan tentang penilaian ada atau tidak adanya pengaruh terhadap keberadaan seseorang tersebut. Apabila orang lain menganggap kita mempunyai sebuah eksistensi, maka keberadaan kita sudah dianggap dan dapat diperhitungkan oleh orang-orang di sekeliling kita. Eksistensi biasanya dijadikan sebagai acuan pembuktian diri bahwa kegiatan atau pekerjaan yang dilakukan seseorang dapat berguna dan mendapat nilai yang baik di mata orang lain. Selain itu, eksistensi juga dianggap sebagai sebuah istilah yang bisa diapresiasi kepada seseorang yang sudah banyak memberi pengaruh positif kepada orang lain.

Berbicara tentang faktor yang mempengaruhi eksistensi pasar sudah tentu akan ada kaitannya dengan berjalan atau tidaknya suatu sistem pasar, jumlah pengunjung atau minat beli konsumen yang meningkat atau setidaknya stabil pada setiap harinya. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi adalah sebagai berikut:

a. Lokasi

Pemilihan lokasi ritel adalah sebuah keputusan yang sangat strategis setelah lokasi dipilih, peritel harus menanggung semua konsekuensi dari pilihan tersebut. Sebagai contoh, sebuah ritel

²⁴ Abidin Zainal, *Analisis Eksistensial, Sebuah Pendekatan Alternatif untuk Psikologi dan Psikiatri*. (Jakarta:Raja Grafindo Persada, 2007), 16.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUTHAN THAHA SALFUDDIN
J A M B I

makanan mempertibangkan lokasi toko di area yang masih baru. Peritel memilih dua tempat, berseberangan dengan toko lain atau menempati lokasi yang benar-benar baru tanpa pesaing toko makanan lain. Dalam membuat keputusan pilihan lokasi, seharusnya pemilik ritel memikirkan untuk memutuskannya dalam tiga tingkatan yaitu daerah, area perdagangan, dan tempat yang lebih spesifik.²⁵

b. Harga

Harga adalah salah satu unsur pembauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan dan pembayaran, serta paling mudah disesuaikan yang bertujuan untuk mengkomunikasikan posisi nilai yang dimaksudkan perusahaan kepada pasar tentang produk dan mereknya²⁶. Defenisi lain harga adalah jumlah uang yang telah disepakati pembeli dan penjual untuk ditukar dengan barang atau jasa dalam transaksi bisnis normal.²⁷

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan harga adalah jumlah uang yang disepakati penjual dan pembeli untuk ditukarkan dengan produk atau jasa. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengigit harga sangat menentukan laku tidaknya suatu barang dagangan yang di jual. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap barang dagangan yang ditawarkan.

c. Kualitas dan Keragaman Produk

Kualitas produk merupakan hal yang perlu mendapat perhatian dari pihak perusahaan/produsen. Kualitas merupakan salah satu alat utama untuk mencapai posisi produk. Kualitas menyatakan tingkat

²⁵ Christina Whidya Utami, *Manajemen Ritel Strategi dan Implementasi Ritel Modern*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), 143.

²⁶ Philip Kotler, Alih Bahasa: Benyamin Molan, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Intan sejati Klaten, 2005), 139.

²⁷ Jenu Widjaja Tandjung, *Marketing Management: Pendekatan Pada Nilai-nilai Pelanggan*, (Malang: Banyu Media, 2004), 78.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



kemampuan dari suatu merek atau produk tertentu dalam melaksanakan fungsi yang diharapkan.

Kualitas produk menunjukkan ukuran tahan lamanya produk, dapat dipercayai produk tersebut, ketepatan (precision) produk, mudah mengoprasikan dan memeliharanya. Produk itu sendiri adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, dan dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen. Keragaman produk merupakan kumpulan seluruh produk dan barang yang ditawarkan penjual tertentu kepada pembeli²⁸. Keragaman produk juga merupakan kelengkapan barang yang dijual dan ketersediaan barang-barang tersebut. Konsumen cenderung memilih pasar yang menawarkan produk yang bervariasi dan lengkap menyangkut kedalaman luas, dan kualitas keragaman barang yang ditawarkan oleh pengecer.

d. Kepuasan Konsumen

Kepuasan adalah respon pelanggan terhadap evaluasi ketidaksesuaian/diskon fimasih yang dirasakan antara harapan sebelumnya dan kinerja akurat produk yang dirasakan setelah pemakaiannya²⁹. Kepuasan pelanggan juga merupakan dampak dari perbandingan antara harapan pelanggan sebelum pembelian dengan yang sesungguhnya diperoleh pelanggan dari produk yang dibeli tersebut.³⁰

Berdasarkan uraian tersebut, maka kepuasan pelanggan adalah perbandingan antara harapan pelanggan dan kinerja sesungguhnya diperoleh pelanggan-pelanggan setelah melakukan pembelian produk atau jasa. Pada dasarnya tujuan dari suatu bisnis adalah untuk menciptakan para pelanggan yang merasa puas. Kepuasan para

²⁸ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011) 211-212.

²⁹ Fandy Tjiptono, *Manajemen Jasa*, (Yogyakarta: Andi, 2002), 146.

³⁰ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003), 22.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

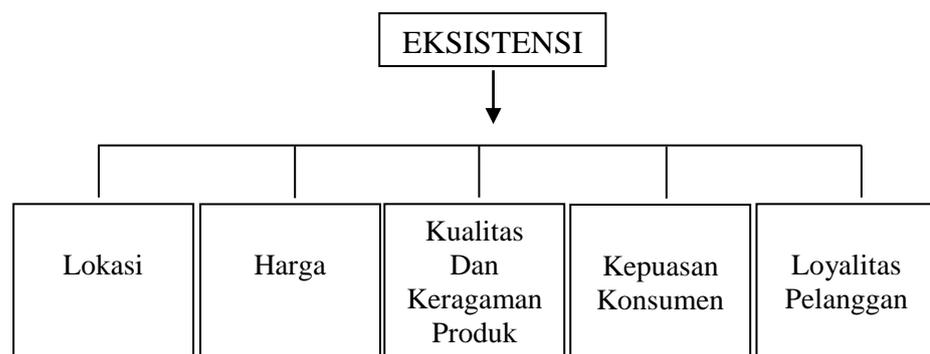
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

pelanggan dapat memberi beberapa manfaat, diantaranya hubungan perusahaan, pasar dan pelanggan jadi harmonis, memberi dasar yang baik bagi pembelian ulang dan terciptanya loyalitas pelanggan, dan membentuk suatu rekomendasi dari mulut kemulut yang menguntungkan perusahaan dan pedagang.

e. Loyalitas Pelanggan

Loyalitas pelanggan adalah kesetiaan pelanggan terhadap perusahaan, merek, maupun produk, mendefenisikan loyalitas adalah sikap menyenangkan terhadap sesuatu merek yang dipresentasikan dalam pembelian secara konsisten terhadap merek itu sepanjang waktu³¹. Menurut Simaewan, loyalitas pelanggan adalah sikap positif seorang pelanggan terhadap merek dan pelanggan mempunyai keinginan yang kuat untuk membeli merek yang sama pada masa sekarang maupun masa mendatang³². Berdasarkan uraian tersebut, maka loyalitas pelanggan adalah kesetiaan pelanggan terhadap suatu merek yang tercermin dalam pembelian ulang secara konsisten.

Gambar 1.1.
Teori Eksistensi



³¹Sutisna, *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2003), 41.

³² Sumarwan. *Perilaku Konsumen*. 325.

3. Teori Kepuasan Konsumen

Perilaku konsumen dapat dipahami dalam tiga tahapan³³, yaitu:

- a. Preferensi Konsumen. Langkah pertama untuk menjelaskan alasan seseorang yang lebih suka suatu jenis produk daripada jenis produk lainnya.
- b. Pilihan konsumen. Dengan mengetahui preferensi dan keterbatasan pendapatan yang dimiliki, konsumen memilih untuk membeli kombinasi barang-barang yang memaksimalkan kepuasan mereka. Kombinasi ini akan bergantung pada harga berbagai barang tersebut. Jadi, pemahaman terhadap pilihan konsumen akan membantu dalam memahami permintaan.
- c. Garis anggaran. Konsumen juga akan mempertimbangkan faktor harga dan akan memutuskannya sesuai dengan pendapatan yang dimilikinya. Apa yang harus dilakukan konsumen dalam situasi ini, jawabannya akan ditemukan dengan menggabungkan preferensi konsumen dan garis anggaran dalam langkah ketiga.

Penjelasan mengenai tiga tahapan perilaku konsumen untuk memaksimalkan kepuasan konsumen yaitu sebagai berikut:

a. Preferensi Konsumen

Membangun suatu teori perilaku konsumen dalam kaitannya dengan perilaku konsumen untuk memaksimalkan kepuasan, digunakan prinsip-prinsip pilihan rasional, yaitu:

1) Kelengkapan (*Completeness*)

Setiap individu selalu dapat menentukan keadaan mana yang lebih disukainya di antara dua keadaan. Konsumen dapat membandingkan dan menilai semua produk yang ada. Bila A dan B ialah dua keadaan produk yang berbeda, maka individu selalu dapat menentukan secara tepat satu di antara kemungkinan yang ada. Dengan kata lain, untuk setiap dua jenis

³³ M. Nur Rianto Al Arif dan Euis Amalia, *Teori Mikro Ekonomi*. (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010), 109.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUTHAN THAHA SALFUDDIN
J A M B I

produk A dan B, konsumen akan lebih suka A dari pada B, lebih suka B dari pada A, suka akan keduanya, atau tidak suka akan keduanya. Preferensi ini mengakibatkan faktor biaya dalam mendapatkannya.

2) Transitivitas (*Transitivity*)

Menerangkan mengenai konsistensi seseorang dalam menentukan dan memutuskan pilihannya bila dihadapkan oleh beberapa alternatif pilihan produk. Di mana jika seseorang individu mengatakan bahwa “produk A lebih disukai daripada produk B”, dan “produk B lebih disukai dari pada produk C”, maka ia pasti akan mengatakan bahwa “produk A lebih disukai dari pada produk C”. prinsip ini sebenarnya untuk memastikan adanya konsisten internal di dalam diri individu dalam hal pengambilan keputusan. Hal ini, menunjukkan bahwa pada setiap alternatif pilihan seorang individu akan selalu konsisten dalam memutuskan preferensinya atas suatu produk dibandingkan dengan produk lain.

3) Lebih Banyak Lebih Baik (*The More Is The Better*)

Jumlah kepuasan akan meningkat, jika individu mengonsumsi lebih banyak barang atau produk tersebut. Hal ini bisa dijelaskan dengan kurva indifference yang semakin meningkat akan memberikan kepuasan yang lebih baik. Sehingga konsumen cenderung akan selalu menambah konsumsinya demi kepuasan yang akan didapati. Meskipun dalam peningkatan kurva indifference ini akan dibatasi oleh penghasilan.

b. Pilihan Konsumen

Pada ilmu ekonomi tingkat kepuasan (*utility function*) digambarkan oleh kurva indifference (*indifference curve*). Biasanya yang digambarkan adalah tingkat kepuasan antara dua barang atau

jasa yang sifatnya sama-sama disukai oleh konsumen. Kurva indiferensi memperlihatkan semua kombinasi produk yang memberikan tingkat kepuasan yang sama kepada seseorang.

Berbagai tingkat kesediaan untuk menggantikan suatu barang dengan yang lainnya³⁴, yaitu:

1) Substitusi Sempurna

Untuk kasus ini akan memperlihatkan preferensi seorang konsumen, sebut saja namanya Amir, dalam mengkonsumsi bubur ayam atau lontong sayur untuk sarapannya. Kedua barang ini merupakan substitusi yang sempurna untuk Amir, karena ia sama sekali tidak peduli apakah makan bubur ayam atau lontong sayur. Sebab akan sama saja kepuasan yang didapat dari mengkonsumsi dua produk tersebut, yaitu sama-sama memberikan rasa kenyang dan energi untuk beraktivitas. Dalam hal ini, tingkat substitusi marginal dari bubur ayam dan lontong sayur yaitu, Amir selalu bersedia mempertukarkan yang satu dengan yang lainnya.

2) Komplemen Sempurna

Untuk kasus yang kedua akan menggambarkan preferensi Ahmad untuk sepatu kiri dan sepatu kanan. Bagi Ahmad, kedua barang tersebut merupakan komplemen sempurna (saling melengkapi), karena sepatu kiri saja tidak akan meningkatkan kepuasannya, terkecuali jika ia dapat memperoleh sepatu kanan yang cocok. Karena sepatu satu sisi saja tidak akan dapat digunakan. Dalam hal ini, tingkat substitusi marginal dari sepatu kiri untuk sepatu kanan adalah nol biar pun tersedia lebih banyak sepatu kanan dari pada sepatu kiri, karena Ahmad tidak akan menyerahkan satu pun sepatu kiri untuk mendapatkan sepatu kanan tambahan. Dua barang tersebut adalah komplemen

³⁴ Ibid, 111.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



sempurna apabila kurva indiferensi untuk barang-barang itu berbentuk siku-siku.

c. Garis Anggaran

Keinginan untuk memaksimalkan tingkat kepuasan memiliki batasan yaitu berapa besaran dana yang tersedia untuk membeli kedua jenis barang tersebut. Dalam ilmu ekonomi, hal ini disebut dengan garis anggaran.³⁵

Pengaruh faktor dalam permintaan konsumen akan suatu barang, yaitu:

1) Perubahan Tingkat Pendapatan

Bagaimanakah pengaruh perubahan pendapatan konsumen terhadap tingkat permintaannya, katakanlah pendapatan riil konsumen dicerminkan oleh kenaikan M bila harga-harga barang dianggap tetap, biasanya seperti ini berlaku bagi barang-barang pada umumnya atau barang normal.

Pengecualian akan terjadi untuk barang-barang inferior, di mana kenaikan pendapatan riil menurunkan permintaan akan barang tersebut. Barang inferior tidak banyak jumlahnya kebanyakan barang yang dikonsumsi adalah barang normal.

2) Perubahan Harga Barang lain

Perubahan harga barang yang mempunyai hubungan dekat (substitusi) dengan suatu barang bisa pula mempengaruhi permintaan akan barang tersebut. Perubahan harga bisa mempengaruhi permintaan akan barang. Bila harga turun, sementara harga barang tetap maka akan terjadi pergeseran garis anggaran, di mana permintaan atas barang akan semakin meningkat.

³⁵ Ibid, 115.

4. Etika Usaha dalam Islam

Islam menganjurkan bahwa setiap muslim yang ingin berbisnis harus selalu terlibat dalam persaingan yang sehat, jujur, baik dan penuh kasih.³⁶

a. Bersaing secara sehat

Menawarkan barang yang disediakan oleh orang lain tidak diperbolehkan, membeli barang dari pedagang yang tidak mengetahui harga pasar, atau berpura-pura menawarkan barang dengan harga sedemikian tinggi untuk menipu pembeli lain.

Selain itu, terdapat pula perbedaan antara sistem kapitalis dan sistem komunis yang melarang terjadinya monopoli. Dalam islam, selama dia satu-satunya yang jual beli, siapapun bisa berbisnis tanpa khawatir. Ide ini tidak menyediakan beberapa barang dengan harga lebih tinggi atau harga deal seperti istilah ekonomi monopoli.

b. Kejujuran

Bagian dari pemikiran yang jujur adalah bahwa wirausahawan selalu terbuka dan transparan dalam hal menjual. Dengan sikap jujur, pengusaha menjadi sejahtera, karena kejujuran telah menjadi cita-cita yang sangat kuat yang mendorong kesuksesan dan kekayaan dalam perilaku internasional. Banyak orang berhasil mewujudkan cita-cita dunia karena sifat kejujurnya.

Dalam hukum islam, bahkan dalam doktrin agama apapun, selalu menganjurkan kejujuran dan melarang berbohong, oleh karena itu kejujurnya kita taat pada agama kita dengan ridha Allah.

c. Berperilaku baik dan simpatik

Setelah mendapat loyalitas pelanggan, mari lihat praktik nabi sendiri, ia selalu menghindari menipu dirinya sendiri dan mengeksploitasi konsumen, kecuali bahwa ia juga menekankan pada

³⁶ Ambok Pangiuk, *Etika Bisnis Islam Kontemporer* (Malang: Maknawi, 2022), 139.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

peningkatan hubungan jangka panjang dengan pelanggan daripada berfokus pada kepentingan.

d. Keterbukaan

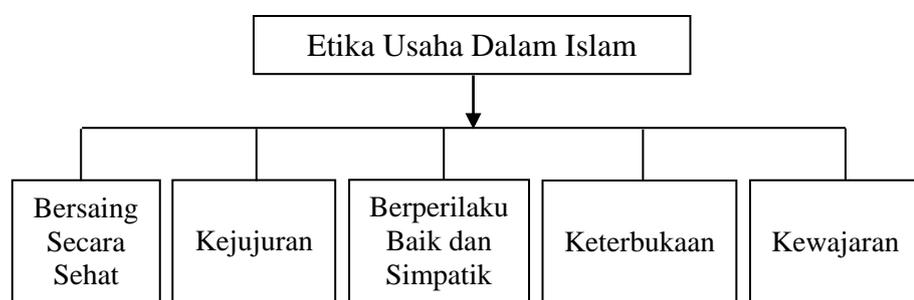
Pada era saat ini, kala manusia yang satu dengan manusia yang lain susah sekali silih yakni, terlebih dalam permasalahan yang berkaitan dengan keuangan, hingga tiap usaha yang mau menjalankan kerja sama dituntut untuk terbuka. Terbuka dalam makna kalau mempunyai laporan keuangan yang jelas atas usaha yang dipunyai di mana laporan keuangan tersebut dapat diaudit oleh pihak-pihak terpaut. Serta watak terbuka inilah yang ialah salah satu kunci sukses keberhasilan Rasulullah dalam berbisnis menjual beberapa barang dagangan Khadijah.

e. Kewajaran

Bisnis diharuskan beroperasi secara adil. Bentuk berbisnis yang adil ialah memanfaatkan sumber daya secara wajar dan tidak berlebihan. Produsen bisa memanfaatkan, prantara (grosir) dan mendapatkan keuntungan. Namun demikian, manfaat ini seharusnya masuk akal dengan kata lain pengambilan untung yang masih masuk dalam kategori normal.³⁷

Gambar 1.2.

Teori Etika Usaha Dalam Islam



³⁷ M. Azrul Tanjung dkk, *Meraih Surga Dengan Bisnis* (Jakarta: Gema Insani Press, 2013). 89.

5. Pengertian Pasar Tradisional

Pasar adalah tempat atau keadaan yang mempertemukan antara permintaan (pembeli) dan penawar (penjual) untuk setiap jenis barang, jasa, atau sumber daya. Pembeli meliputi konsumen yang membutuhkan barang dan jasa, sedangkan bagi industri membutuhkan tenaga kerja, modal dan barang baku produksi baik untuk memproduksi barang maupun jasa. Penjual termasuk juga untuk industri menawarkan hasil produk atau jasa yang diminati oleh pembeli. Pekerja menjual tenaga dan keahliannya, pemilik lahan menjual atau menyewakan asetnya, sedangkan pemilik modal menawarkan pembagian keuntungan dari kegiatan bisnis tertentu. Secara umum semua orang akan berperan ganda yaitu sebagai penjual dan pembeli.

Pasar tradisional adalah tempat orang berjual beli yang berlangsung di suatu tempat berdasarkan kebiasaan. Pengertian secara luas pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh pemerintah, swasta, koperasi atau swalayan masyarakat setempat dengan tempat usaha berupa toko, kios, los dan tenda, atau nama lain sejenisnya, yang dimiliki/dikelola oleh Toko Kelontong menengah, dengan skala usaha kecil dan modal kecil, dengan proses jual beli melalui tawar-menawar.³⁸

Kegiatan perekonomian yang terjadi di pasar pada umumnya berdasarkan persaingan bebas antara pembeli maupun penjual. Penjual atau produsen memiliki kebebasan untuk memproduksi, menjual ataupun mendistribusikan barang maupun jasa. Demikian halnya dengan pembeli yang juga memiliki kebebasan untuk membeli atau memilih suatu barang dan jasa sesuai dengan kemampuan daya belinya.³⁹

6. Pengertian Pasar Modern

Pasar modern tidak jauh berbeda dengan pasar tradisional, namun pada pasar jenis ini penjual dan pembeli tidak bertindak secara langsung,

³⁸ Peraturan Menteri Dalam Negeri, *op.cit*, Tahun 2007.

³⁹ Ambok Pangiuk, *Strategi Daya Saing Pasar Tradisional di Indonesia* (NTB: Forum Pemuda Aswaja, 2021), 39.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



melainkan pembeli melihat label harga barang, berbeda dalam bangunan dan pelayanannya dilakukan secara mandiri atau dilayani oleh pramuniaga. Produk yang dijual selain bahan makanan seperti: sembilan bahan pokok, perlengkapan keluarga dan masihh banyak kebutuhan pokok lainnya, sebagian besar barang lain yang dijual adalah barang yang bisa bertahan lama. Contoh dari pasar modern adalah:⁴⁰

a. Minimarket

Minimarket merupakan toko yang berukuran relatif kecil yang merupakan pengembangan dari Mom dan Pop Store, dimana pengelolaannya lebih modern dan barangnya lebih banyak. Minimarket adalah pasar yang dikelola dengan manajemen modern dan biasanya terdapat dikawasan perkotaan sebagai penyedia barang dan jasa yang berkualitas kepada konsumen.

b. Swalayan

Swalayan adalah sebuah toko yang menjual segala kebutuhan sehari-hari. Kata ini, secara harfiah berasal dari bahasa inggris, berarti pasar yang lebih besar. Produk yang dijual di swalayan biasanya merupakan produk sehari-hari. Seperti makanan, minuman dan kebutuhan seperti pakaian dan sebagainya.

B. Studi Relevan

Mengacu pada hasil penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya atau penelitian terdahulu, ada beberapa penelitian sejenis yang menurut penulis relevan dijadikan acuan untuk melakukan penelitian ini, diantaranya sebagai berikut:

⁴⁰ Purnomo “Dampak Ekonomi Pendirian Alfamart Terhadap Toko Kecil di Kota Palangka Raya” (Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya, 2017). 34.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Tabel 1.3.
Studi Relevan

No	Nama Peneliti	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan dan Persamaan
1	Mahmudah Masyhuri, 2017	Analisis Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pasar Tradisional Sleko di Kota Madiun	Kualitatif. Data diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain.	Dampak keberadaan pasar modern Alfamart dan Indomaret terhadap pasar tradisional Sleko di Kota Madiun yaitu pedagang sembako mengalami turunnya omset dan berkurangnya konsumen. ⁴¹	Perbedaannya terletak pada pembahasan yang di ambil. Pada penelitian terdahulu meneliti pedagang sayur dan buah, pada penelitian yang penulis ambil hanya meneliti pada Toko Kelontong.
2	Idel Waldelmi, 2017	Dampak Indomaret dan Alfamart Terhadap Pedagang Eceran	Deskriptif Kualitatif. Menghitung rasio keuangan yang sudah ditetapkan	Terjadi penurunan pendapatan sebagai dampak keberadaan Indomaret	Perbedaan dan persamaannya, penelitian terdahulu hanya membahas dampak

⁴¹ Utomo, "Analisis Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pasar Tradisional Sleko di Kota Madiun", *Jurnal Akuntansi dan Pendidikan* Vol. 6, No. 1 (April, 2017) : 59.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

		Kecil di Jalan Cipta Karya Kelurahan Tuah Karya Tampan Pekanbaru	sebagai variabel penelitian.	dan Alfamart mencapai 42,24%. ⁴²	adanya pasar modern, sedangkan penelitian yang penulis ambil meneliti tentang strategi eksistensi.
3	Arohman, 2017	Pengaruh Adanya Alfamart dan Juga Indomaret Terhadap Eksistensi Warung Kecil di Kabupaten Pringsewu	Kualitatif. Metode pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi	Dengan adanya eksistensi dari minimarket ternyata telah berdampak sangat besar bagi pedagang kelontong. ⁴³	Perbedaannya terletak pada objek yang ingin diteliti. Eksistensi yang penelitian terdahulu bahas mengenai eksistensi adanya minimarket.
4	Selpi Yana Br. Ginting, 2018	Keberadaan Minimarket Alfamart dan Indomaret Kaitannya dengan Tingkat	Kualitatif. Metode pengumpulan data melalui angket, observasi, wawancara dan	Dampak yang paling dirasakan pedagang tradisional adalah penurunannya omset yang	Perbedaannya terletak pada pembahasan yang diambil, penelitian terdahulu hanya fokus pada

⁴² Idel Waldelmi "Dampak Indomaret dan Alfamart Terhadap Pedagang Eceran Kecil di Jalan Cipta Karya Kelurahan Tuah Karya Tampan Pekanbaru", *Jurnal Daya Saing* Vol. 3, No. 1 (Februari 2017) : 55.

⁴³ Darmawan "Pengaruh Adanya Alfamart dan Juga Indomart Terhadap Eksistensi Warung Kecil di Kabupaten Pringsewu". *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen* Vol. 8, No. 2 (Desember, 2017) : 30.

		Penghasilan Pedagang Tradisional di Wilayah Kecamatan Talang Kelapa Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan	dokumentasi	signifikan, dengan range penurunan omset antara 25% -60%. ⁴⁴	penghasilan. Persamaannya yaitu dampak adanya indomaret dan alfamart.
5	Zumrotul Muhzinat, 2019	Dampak Keberadaan Minimarket Terhadap Toko Kelontong di Pasar Klampis Kabupaten Bangkalan Madura	Deskriptif Kualitatif. Metode pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi, kepustakaan dan dokumentasi.	Keberadaan minimarket menyebabkan para pedagang Toko Kelontong kehilangan konsumen serta pendapatan yang diterima juga semakin menurun. ⁴⁵	Perbedaan dan persamaannya, penelitian terdahulu hanya membahas dampak keberadaan minimarket, sedangkan penelitian yang penulis ambil membahas tentang strategi eksistensi.
6	M. Dzul	“Penerapan	Kualitatif.	Kehadiran	Perbedaan dan

⁴⁴ Ginting. “Keberadaan Mini Market Alfamart dan Indomaret Kaitannya dengan Tingkat Penghasilan Pedagang Tradisional di Wilayah Kecamatan Talang Kelapa Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan”. *Jurnal Swarnabhumi* Vol. 3, No. 1 (Agustus, 2018) : 67.

⁴⁵ Zumrotul Muhzinat, “Dampak Keberadaan Minimarket Terhadap Toko Kelontong di Pasar Klampis Kabupaten Bangkalan Madura”, *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* Vol. 6, No. 2 (Desember 2019) : 203.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthha Jambi

Fadlis, 2022	Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Warung Tradisional dalam Mempertahankan Keberlanjutan Usaha di Tengah Maraknya Retail Modern di Kota Makassar”	Metode pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi	retail modern di tengah-tengah warung tradisional memberikan dampak negatif kepada keberlanjutan usahanya. pedagang warung tradisional yang merasa dampak positif dari keberadaan retail modern hanya sedikit. ⁴⁶	persamaannya, pada penelitian terdahulu membahas tentang penerapan etika bisnis islam pada pedagang warung. Sedangkan pembahasan yang penulis ambil hanya membahas tentang eksistensi Toko Kelontong.
--------------	---	--	--	---

Garis besar persamaan dan perbedaan dari penelitian terdahulu yaitu: persamaan dari penelitian terdahulu, sama-sama membahas mengenai dampak adanya pasar modern terhadap pasar tradisional. Sedangkan perbedaannya yaitu, penelitian yang penulis ambil membahas mengenai eksistensi Toko Kelontong dalam menghadapi perkembangan pasar modern.

⁴⁶ M. Dzul Fadlis “Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Warung Tradisional dalam Mempertahankan Keberlanjutan Usaha di Tengah Maraknya Retail Modern di Kota Makassar” (Skripsi Universitas Islam Negeri Alauddin, 2022), 107.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthha Jambi

BAB III METODE PENELITIAN

A. Metode dan Jenis Penelitian

Pelaksanaan dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan penulis yaitu metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif yaitu penelitian dengan menggunakan kondisi objek alamiah, dimana peneliti sebagai instrumen kunci yang digunakan untuk meneliti⁴⁷. Dalam penelitian ini objek yang alamiah, yang dimaksud pada temuan fakta alamiah di lapangan terkhusus mengenai eksistensi Toko Kelontong sekitaran Alfamart dan Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo.

Jenis penelitian yang dilaksanakan dalam penelitian ini yaitu data yang ditemukan dilapangan, dikumpulkan berasal dari naskah wawancara dan observasi. Sehingga yang menjadi tujuan dari penelitian kualitatif ini adalah menggambarkan *realita empiric* dibalik fenomena secara mendalam, rinci dan tuntas.

B. Lokasi dan Objek Penelitian

Lokasi yang menjadi tempat penelitian ini adalah di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo. Sedangkan mengenai objek dari penelitian ini adalah Toko Kelontong yang eksis berada di sekitaran Alfamart dan Indomaret yang terletak di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo.

C. Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, sumber data terpenting dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan. Namun demikian, diperlukan dua jenis sumber data untuk melengkapi data penelitian, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.⁴⁸

⁴⁷ Sugiyon, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. (Bandung, Alfabeta, 2012), 9.

⁴⁸ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Bandung, PT. Remaja Rosdakarya, 2018), 9.

1. Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh dari hasil penelitian langsung di lapangan pada objek penelitian. Terdapat dua cara data primer yang diperoleh, yaitu observasi dan wawancara. Kedua cara ini diharapkan mampu memberikan temuan mengenai permasalahan yang akan diajukan dalam penelitian ini.⁴⁹

Karakteristik identitas informan pedagang Toko Kelontong yaitu, Toko yang berdekatan dengan lokasi Alfamart/Indomaret dan juga memiliki jumlah omset yang rendah. Sedangkan untuk Karakteristik informan konsumen yaitu konsumen yang berbelanja di Toko Kelontong yang berdekatan dengan lokasi Alfamart/Indomaret dan juga konsumen yang berbelanja di pasar modern seperti Alfamart/Indomaret.

Tabel 1.4.

Identitas Informan Pedagang Toko Kelontong

No	Nama Informan	Nama Toko	Tahun Berdiri Toko	Lama Usaha
1	Amrizal	Toko Farel	2013	10 Tahun
2	Marisa	Toko Zizi	2013	10 Tahun
3	Sari	Toko Bibik Sari	2003	20 Tahun
4	Susi	Toko Bude Susi	2010	13 Tahun
5	Susanti	Toko Dido	1998	25 Tahun

(Sumber: Wawancara dengan pedagang Toko Kelontong)

Tabel 1.5.

Identitas Informan Konsumen

No	Nama	Pekerjaan	Usia
1	Mira Ayu Pertiwi	Karyawan	20 th
2	Indah Damayati	Karyawan	20 th
3	Elyndawati	Wiraswasta	45 th
4	Icha Fermidera	Guru	23 th
5	Fany	Mahasiswa	20 th

(Sumber: Wawancara dengan Konsumen yang berbelanja di Toko Kelontong dan Pasar Modern)

⁴⁹ Riefsen “Pengaruh Usaha Indomaret Terhadap Usaha Pedagang Kelontong di Kota Bengkulu Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam” (Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, 2017), 46.

Pada penelitian ini, peneliti memperoleh data dari 5 pedagang Toko Kelontong dan 5 Konsumen melalui wawancara sehingga peneliti dapat mencatat dan merekam data yang bersumber langsung dari pihak informan.

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu berupa data yang sudah tersedia dan dapat diperoleh, dibaca, dilihat dan didengarkan oleh peneliti. Data ini biasanya berasal dari data primer yang sudah diolah oleh peneliti sebelumnya.⁵⁰

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode yang sesuai dengan jenis penelitian, yaitu penelitian kualitatif. Adapun pengumpulan data di lapangan, peneliti menggunakan teknik sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan mengadakan pengamatan secara langsung di lapangan untuk mengetahui masalah dan keadaan yang sebenarnya terhadap yang diteliti. Melalui teknik ini penulis melakukan pengamatan dalam berbagai hal yang berkenaan dengan subjek penelitian maupun data yang ingin dikumpulkan.⁵¹

2. Wawancara

Wawancara adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan pada para responden. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara terstruktur kepada pedagang Toko Kelontong (sebagai Informan Utama) dan Konsumen yang berbelanja di Toko Kelontong dan Pasar Modern (sebagai Informan Kunci). Peneliti

⁵⁰ Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Yogyakarta: Graha Ilmu 2006), 209.

⁵¹ Purnomo “Dampak Ekonomi Pendirian Alfamart Terhadap Toko Kecil di Kota Palangka Raya” (*Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya*, Juni 2017). 39.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



sudah menyiapkan daftar pertanyaan yang diperlukan sehingga proses wawancara akan terarah dengan baik.⁵²

3. Dokumentasi

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan dokumen, dan catatan-catatan tertulis serta mempelajari secara seksama tentang hal-hal yang berkaitan dengan data yang diperlukan. Penulis mengumpulkan data dari dokumentasi terkait yang relevan dengan data yang diperlukan.

E. Metode Pengecekan Keabsahan Data

Pengabsahan data adalah upaya untuk menjamin bahwa semua data yang diperoleh penulis sesuai atau relevan dengan realitas yang terjadi dan memang sesungguhnya. Hal ini bertujuan untuk menjamin data maupun informasi yang didapatkan dapat terjamin dan memperoleh data yang valid. Data yang valid adalah data yang menunjukkan ketetapan dan kesamaan antara data yang telah terjadi di lapangan atau objek dengan data yang dihimpun atau disusun oleh peneliti.⁵³

Memperoleh data yang valid, data yang dihimpun diuji dengan memakai teknik *triangulasi sumber*, yaitu membandingkan sumber data yang sesuai dengan sumber data yang lain. Menurut Patton, yang dikutip oleh Moleong menyatakan bahwa “*Triangulasi* dengan sumber data berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat benda”⁵⁴. Hal yang dimaksud tersebut dapat dicapai melalui jalan sebagai berikut:

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara
2. Membandingkan keadaan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang
3. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen berkaitan.

⁵² Ibid, 40.

⁵³ Purnomo “Dampak Ekonomi Pendirian Alfamart Terhadap Toko Kecil di Kota Palangka Raya” *Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya* (Juni 2017), 41.

⁵⁴ Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 178.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



F. Metode Analisis Data

Analisis data ialah proses penyederhanaan data ke rupa yang sangat mudah dibaca serta diinterpretasikan. Pada bagian ini data dibuat serta dipergunakan sedemikian rupa hingga sukses menganalisis kevalidan yang bisa digunakan buat menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diberikan pada penelitian.⁵⁵

Data-data yang sudah terkumpul akan dianalisis dengan beraturan yang terdiri dari:

1. Pengumpulan Data sekaligus Reduksi Data

Setelah pengumpulan data selesai, dilakukan reduksi data yaitu menggolongkan, mengarahkan dan membuang data yang tidak perlu.

2. Penyajian Data

Data yang di reduksi disajikan dalam bentuk narasi yang berdasarkan hasil wawancara dan catatan lapangan.

3. Penarikan Kesimpulan

Mencakup verifikasi atas kesimpulan terhadap data yang dianalisis agar lebih rinci dan mengakar dengan kokoh, kesimpulan yang didapat selama penelitian dihasilkan dengan cara memikir ulang selama penulisan, meninjau kembali catatan lapangan, dan bertukar pikiran dengan pembimbing skripsi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthra Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthra Jambi



⁵⁵ Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Kencana, 2007), 98.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum dan Objek Penelitian

1. Letak Geografis Kabupaten Tebo

Kabupaten Tebo berada pada posisi bagian barat Provinsi Jambi tepatnya terletak diantara titik koordinat $0^{\circ} 52' 32''$ - $01^{\circ} 54' 50''$ LS dan $101^{\circ} 48' 57''$ - $102^{\circ} 49' 17''$ BT, Kabupaten Tebo dipengaruhi oleh iklim tropis dan wilayah dan berada pada ketinggian antara 50 – 1.000 mdpl. Luas wilayah Kabupaten Tebo yaitu 646.100 Ha atau 11,86% dari luas wilayah Provinsi Jambi, yaitu terdiri dari 12 Kecamatan, 107 Desa dan 5 Kelurahan. Kabupaten Tebo memiliki jumlah penduduk sebanyak 335.228 jiwa⁵⁶. Batasan wilayah Kabupaten Tebo antara lain:

Tabel 1.6.
Batasan Wilayah Kabupaten Tebo

Utara	Kabupaten Indragiri Hulu Provinsi Jambi
Timur	Kabupaten Batanghari dan Kabupaten Tanjung Jabung Barat
Selatan	Kecamatan Tabir Kabupaten Merangin
Barat	Kabupaten Bungo dan Kabupaten Dharmasraya, Sumatera Barat

(Sumber: Pemerintah Kabupaten Tebo)

Kabupaten Tebo secara fisiografi terletak di bagian Utara Cekungan Sumatra Selatan, secara geomorfologi dikelompokkan menjadi 2 satuan morfologi yaitu perbukitan curam, perbukitan bergelombang dan dataran. Morfologi perbukitan curam meliputi Pegunungan Bukit Tiga Puluh, lereng bukit di tempat ini dapat mencapai 60° dengan puncak tajam dan ketinggian antara 100 meter sampai 850 meter diatas permukaan laut.

⁵⁶ Kominfo Kabupaten Tebo, “*Letak Geografis*”, pemerintah Kabupaten Tebo, accessed April 28, 2023.

Beberapa sungai yang terdapat dalam morfologi ini adalah Sungai Ketalo, Sungai Sumay, Sungai Pengabuan dan Sungai Melani yang menunjukkan arah lurus dan panjang yang dipengaruhi oleh sesar pada batuan Permo Karbon dibawahnya. Perbukitan bergelombang merupakan unit morfologi terluas. Unit ini merupakan sabuk melintang dari Barat laut Tenggara. Lereng bukit berkisar dari 5° sampai 20° dengan ketinggian antara 50 meter dan 200 meter diatas permukaan laut. Satuan morfologi ini tersusun oleh batuan sediment berumur tersier tengah sampai akhir. Morfologi dataran tersusun oleh alluvial dan endapan rawa, menempati bagian Timur laut dan sebagian Barat Daya dan daerah disekitarsungai utama yaitu Sungai Batanghari, Batang Tebo landaian sungai di daerah ini rendah, membentuk meander dan danau berbentuk oxbow lake, menunjukkan bahwa erosi lateral dan pengendapan ulang masih berlangsung.

Struktur Geologi dan Tektonik Struktur geologi wilayah Kabupaten Tebo relatif kompleks, meliputi peristiwa tektonik dari Karbon sampai resen, unsur struktur utama batuan adalah lipatan termasuk belahan dan sesar. Batuan pra-Tersier memperlihatkan pelipatan dan belahan berulang-ulang. Penempatan belahan dalam batuan pra-tersier menunjukkan pola kompleks dimana beberapa corak umum sejarah tektonik daerah ini dapat disimpulkan, yaitu belahan utama mempunyai arah timur-barat dengan kemiringan ke Utara dan Selatan menunjukkan belahan tersebut telah terlipat sekitar lipatan tegak yang berarah Timur – Barat.

Kecamatan Tebo Tengah memiliki jumlah penduduk sebanyak 42.698 jiwa dan memiliki luas 983,56 km², terdiri dari 2 kelurahan dan 10 desa⁵⁷, yaitu sebagai berikut:

⁵⁷ Wikimedia Indonesia, “Tebo Tengah, Tebo” Wikipedia 2022, 19, accessed April 28, 2023.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

Tabel 1.7.

Kelurahan/Desa di Kecamatan Tebo Tengah

No	Nama Kelurahan/Desa
1	Muara Tebo
2	Tebing Tinggi
3	Aburang Batang Tebo
4	Bedaro Rampak
5	Kandang
6	Mangun Jayo
7	Pelayang
8	Semabu
9	Sungai Alai
10	Sungai Keruh
11	Teluk Pandak
12	Tengah Ulu

(Sumber: Pemerintahan Kabupaten Tebo)

2. Visi dan Misi Kabupaten Tebo

a. Visi

Visi Pembangunan Daerah Kabupaten Tebo untuk Periode 2017 - 2022 adalah "TEBO TUNTAS 2022 (TEBO TERTIB, UNGGUL, TENTRAM, ADIL DAN SEJAHTERA 2022)".

Perumusan terhadap Visi dimaksud dapat dijabarkan sebagai berikut:

- 1) Terwujudnya pengelolaan pemerintahan dan masyarakat yang teratur
- 2) Terwujudnya Daerah yang berdaya saing tinggi
- 3) Terwujudnya Keadaan yang aman dan kondusif dalam masyarakat
- 4) Terwujudnya keseimbangan pembangunan antar sektor, antar wilayah dan antar kelompok masyarakat sesuai dengan prioritas dan kebutuhan
- 5) Terpenuhinya kebutuhan hidup masyarakat baik material maupun spritual secara wajar



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

b. Misi

Dalam rangka mewujudkan visi tersebut, ditetapkan 5 (lima) Misi Pembangunan Kabupaten Tebo Tahun 2017 - 2022, sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan kuantitas dan kualitas infrastruktur layanan umum
- 2) Meningkatkan kualitas pendidikan, kesehatan serta tatanan kehidupan beragama dan berbudaya
- 3) Mewujudkan tata kelola pemerintahan yang baik (good governance)
- 4) Mendorong tumbuhnya perekonomian daerah dan pendapatan masyarakat berbasis agribisnis dan agroindustri dengan memperhatikan kelestarian lingkungan hidup
- 5) Mendorong terciptanya ketentraman dan ketertiban dalam kehidupan bermasyarakat.

c. Tujuan dan Sasaran

Tujuan dan Sasaran adalah sesuatu yang strategis untuk dapat dicapai dan memiliki prioritas tertinggi dalam perencanaan pembangunan jangka menengah daerah. Fungsi tujuan dan sasaran adalah sebagai dasar dalam penyusunan kinerja pembangunan daerah secara keseluruhan atau rujukan utama dalam perencanaan pembangunan daerah secara keseluruhan dan sekaligus menjadi landasan perumusan visi, misi, tujuan dan sasaran Renstra perangkat daerah untuk periode 5 (lima) tahun.

3. Toko Kelontong

Toko Kelontong sangat banyak diminati orang sebagai salah satu usaha rumahan. Usaha Toko Kelontong ini tergolong usaha yang tidak begitu susah, karena modal yang diperlukan tidak begitu banyak dan bisa dilakukan di rumah sendiri, oleh karena itu semakin banyak orang yang mendirikan usaha yang serupa dapat menciptakan lapangan pekerjaan

bagi dirinya maupun keluarganya. Toko Kelontong atau pedagang kecil yang berada Kecamatan Tebo Tengah ada 630 toko. Berdasarkan jumlah pedagang di Kecamatan Tebo Pertahunnya, pedagang Kecil seperti Toko Kelontong Mengalami sedikit peningkatan, yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.8.
Jumlah pedagang di Kecamatan Tebo Tengah

No	Tahun	Pedagang Besar	Pedagang Menengah	Pedagang Kecil
1	2017	55	145	600
2	2018	57	145	610
3	2019	57	145	610
4	2020	60	150	630
5	2021	60	150	630

(Sumber: Dinas Perindustrian Perdagangan dan Tenaga Kerja Kabupaten Tebo)

4. Alfamart dan Indomaret

Sejarah Alfamart dimulai pada tahun 1989 oleh Djoko Susanto dan mengawali usaha di bidang perdagangan dan distribusi. Pada tahun 1999, perseroan menambah ke sektor minimarket. Alfamart Menyediakan barang-barang kebutuhan pokok dengan harga yang terjangkau.⁵⁸

Berawal dari pemikiran untuk mempermudah penyediaan kebutuhan pokok sehari-hari karyawan, maka pada tahun 1988 didirikanlah sebuah gerai yang diberi nama Indomaret. Sejalan pengembangan operasional toko, perusahaan tertarik untuk lebih mendalami dan memahami berbagai kebutuhan dan perilaku konsumen dalam berbelanja. Guna mengakomodasi tujuan tersebut, beberapa orang karyawan ditugaskan untuk mengamati dan meneliti perilaku belanja masyarakat. Kesimpulan yang didapat adalah bahwa masyarakat cenderung memilih belanja di gerai modern berdasarkan alasan kelengkapan pilihan produk yang berkualitas, harga yang pasti dan bersaing, serta suasana yang nyaman.

⁵⁸ Alfamart “sekilas Alfamart” Alpa care 2023, 17 april, accessed April 28, 2023.

Berbekal pengetahuan mengenai kebutuhan konsumen, keterampilan pengoperasian toko dan pergeseran perilaku belanja masyarakat ke gerai modern, maka terbit keinginan luhur untuk mengabdikan lebih jauh bagi nusa dan bangsa. Niat ini diwujudkan dengan mendirikan Indomaret, dengan badan hukum PT. Indomarc Prismatama yang memiliki visi “menjadi jaringan ritel yang unggul” serta moto “mudah dan hemat”.⁵⁹

Awal mula Alfamart dan Indomaret masuk ke Kecamatan Tebo Tengah pada tahun 2014, awal mulanya dibuka di Jl. Tebo-Bungo KM. 01/03, Kel. Tebing-Tinggi, Kec. Tebo Tengah. Semakin berkembangnya Alfamart dan Indomaret di Tebo dan kini ada 3 Alfamart dan 4 Indomaret yang terdapat di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo.⁶⁰

Tabel 1.9.

Jumlah Alfamart dan Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah Tahun 2023

No	Nama Minimarket	Jumlah
1	Alfamart	3
2	Indomaret	4
Jumlah		7

(Sumber: Dinas Perindustrian Perdagangan dan Tenaga kerja Kabupaten Tebo)

B. Hasil Penelitian

Pedagang Toko Kelontong di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo umumnya hanya bersaing dengan pedagang yang berdekatan dengan Toko Kelontong lainnya saat sebelum adanya minimarket dan hal itu tidak begitu terlalu berpengaruh terhadap pendapatan mereka. Pendapatan pedagang Toko kelontong merupakan pendapatan per hari, pendapatan haruslah terbilang cukup stabil sehingga kelangsungan usahanya tetap terjaga. Pada zaman sekarang ini, pedagang Toko Kelontong harus lebih cerdas agar kelangsungan usahanya tetap terjaga.

⁵⁹ Indomaret “Sejarah dan filosofi” accessed April 28, 2023.

⁶⁰ Tuti, Pegawai di “Dinas Perindustrian dan Tenaga Kerja Kabupaten Tebo”

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Berdasarkan hasil penelitian, pedagang Toko Kelontong yang ada di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo haruskan menghadapi perkembangan zaman, seperti berkembangnya pasar modern Alfamart dan Indomaret yang ada di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo. Jika pedagang tidak berusaha untuk memajukan usahanya maka kelangsungan usaha pedagang kelontong tidak berjalan stabil.

Pedagang Toko Kelontong tidak bisa berharap pemasukan hanya dari dagangan yang dijual di Toko saja. Pedagang Toko Kelontong berusaha agar usahanya tetap berjalan dengan cara menambah usaha yang mereka buka disekitaran Toko. Dengan demikian usaha Toko Kelontong tetap berjalan dengan mestinya. Jika berharap pemasukan hanya dari usaha Toko Kelontong yang mereka buka tidakla cukup untuk menjaga kelangsungan usahanya.

Pedagang Toko Kelontong berusaha sangat keras agar Tokonya tetap eksis ditengah berkembangnya pasar modern seperti Alfamart dan Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo. Bukan hanya pasar modern yang semakin berkembang, toko yang sudah terbilang cukup maju pun tetap berusaha agar kelangsungan usahanya tetap terjaga. Sehingga pedagang Toko Kelontong yang kecil ini harus berusaha sangat ekstra agar tokonya tetap eksis dan tetap terjaga kelangsungan usahanya.

Strategi dalam menjual penting dimiliki oleh para pedagang. Pengertian strategi disini, masih sebatas strategi (cara) menjual barang dalam menghadapi persaingan. Para pedagang yang mempunyai pengetahuan lebih tentang para konsumen dan pesaingnya akan dapat mengembangkan strategi memasarkan barang yang tepat untuk mempertahankan konsumennya dan menghadapi perkembangan pasar modern. Pengetahuan yang mereka miliki tersebut merupakan suatu keunggulan dibandingkan pedagang lainnya.

Menghadapi persaingan dengan minimarket, maka para pedagang Toko Kelontong perlu memiliki strategi khusus karena kenyataannya yang dihadapi saat ini minimarket yang lebih eksis dari pada Toko Kelontong yang kecil. Maka dari itu perlu adanya strategi dari pedagang Toko Kelontong untuk mempertahankan pelanggan dan kelangsungan usahanya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



1. Hasil Wawancara Bersama Pedagang Toko Kelontong

a. Toko Farel

Toko Farel berdiri sejak tahun 2013 sudah terhitung 10 tahun berdiri, toko Farel berada ditempat yang cukup strategis yaitu di tepi jalan lalu lintas dan juga berada didekat pemukiman warga, toko ini berdiri sebelum adanya Alfamart/Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo. Pemilik dari toko Farel bernama bapak Amrizal. Toko bapak Amrizal ini sebelum adanya pasar modern hanya mendapatkan pemasukan dari penghasilan toko saja, per harinya pendapatan bapak Amrizal ini mencapai Rp.500.000-800.000/hari. Uangnya nanti bisa diputar kembali untuk memenuhi dagangan tokonya dan memenuhi kebutuhan keluarganya. Tapi kini bapak Amrizal menambah usaha yang berada di sekitaran tokonya seperti menjual martabak, roti bakar, pop ice dan juga es tebu untuk menambah pemasukan, karena jika mengharapkan pemasukan hanya dari toko saja tidaklah cukup, setelah adanya pasar modern hanya mendapatkan Rp.150.000/hari, apalagi uangnya digunakan untuk kebutuhan keluarga dan diputar kembali untuk memenuhi dagangan. Setelah menambah usaha bapak Amrizal bisa mendapatkan pemasukan paling sedikit sebesar Rp.600.000-800.000/hari, dan paling banyak bisa mencapai Rp.1.000.000/harinya. Berdasarkan hasil wawancara yang telah saya lakukan bersama bapak Amrizal, yaitu:

“sebelum membuka usaha awalnya saya pastinya memilih tempat yang strategis seperti ditepi jalan dan juga dekat dengan pemukiman warga. Kebetulan saya mendapatkan tempat untuk berjualan yang memang strategis dan juga harga sewanya yang tidak terlalu mahal, karekan tempatnya yang masih papan. Pengaruh adanya Alfamart dan Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah ini menurut saya sangat berpengaruh terhadap konsumen dan jumlah omset yang menurun, tetapi saya bisa menyesuaikannya agar kelangsungan toko saya tetap terjaga. Saya menambah usaha saya seperti membuka usaha martabak, roti bakar, pop ice dan menjual es tebu. Apalagi saya menjual produk yang tentunya sesuai dengan harga pasar, keuntungan yang saya ambil hanyalah sedikit, jadi kalau hanya

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



berharap dari penjualan Toko Kelontong tentu tidaklah cukup. Di toko saya juga menjual produk yang ada label halalnya, saya mengambil dari pasar dan juga agen yang resmi tentunya layak untuk di konsumsi, jadinya konsumen yang berbelanja di toko saya merasa aman untuk berbelanja. Untuk strategi eksistensi yang saya gunakan yaitu lebih melengkapi barang yang sudah habis saja, barang yang saya jual juga sesuai dengan pasaran lah tidak aneh-aneh, saya juga kadang menambah jam bukap toko, yang biasanya hanya buka sampai jam 10 malam sekarang sampai jam 1 malam dan juga saya menambah usaha agar di toko saya selalu ramai, itu bisa juga menarik pelanggan agar tertarik berbelanja di toko saya”⁶¹.

b. Toko Zizi

Toko Zizi berdiri sejak tahun 2013 sudah terhitung 10 tahun berdiri, toko Zizi berada ditempat yang cukup strategis yaitu di tepi jalan lalu lintas dan juga berada didekat pemukiman warga, toko ini berdiri sebelum adanya Alfamart/Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo. Pemilik dari toko Zizi bernama ibu Marisa. Toko ibu Marisa ini sebelum adanya pasar modern mendapatkan pemasukan dari penghasilan toko, per harinya pendapatan ibu Marisa ini mencapai Rp.500.000-800.000/hari. Uangnya nanti bisa diputar kembali untuk memenuhi dagangan tokonya dan memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Tapi setelah adanya pasar modern ibu Marisa menambah penjualan yang berada disekitaran tokonya seperti menjual martabak dan minuman yang diblender seperti pop ice dan aneka jus untuk menambah pemasukan, karena jika mengharapkan hasil dari toko tidakla cukup. Kini ibu Marisa bisa mendapatkan pemasukan paling sedikit Rp.500.000/hari, dan paling banyak itu mencapai Rp.1.000.000/harinya. Berdasarkan hasil wawancara yang sudah saya lakukan bersama ibu Marisa, yaitu:

“sebelum membuka toko, saya memilih tempat yang mudah di jangkau warga dan juga berada di tepi jalan lalu lintas agar konsumen mudah untuk menjangkau toko saya. Sebenarnya untuk

⁶¹ Amrizal. “Pedagang Toko Kelontong Farel” Direct, April 24, 2023.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



pengaruh adanya Alfamart dan Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah ini saya merasakannya, seperti jumlah konsumen dan juga omset yang menurun. Terlebih lagi dizaman yang modern ini tentu saja mengharapkan pemasukan hanya dari toko saja itu tidakla cukup. Apalagi saya menjual produk yang harganya sesuai dengan harga pasaran, keuntungan yang didapati hanyalah sedikit, jadi saya menambah pendapatan saya dengan cara menjual martabak dan juga minuman seperti pop ice dan aneka jus agar kelangsungan toko saya tetap terjaga. Di toko saya juga menjual produk yang berlabel halal, saya juga mengambil produk dari tempat yang resmi tentunya legal dan layak untuk dikonsumsi, jadinya konsumen yang berbelanja tentu merasa aman untuk berbelanja di toko saya. Untuk strategi eksistensi yang saya gunakan yaitu dengan cara membeli barang untuk melengkapi dagangan yang sudah habis di perjualkan dan juga saya menambah usaha agar toko tetap ramai di kunjungi oleh pedagang”.⁶²

c. Toko Bibik Sari

Toko Bibik Sari berdiri sejak tahun 2003 sudah terhitung 20 tahun berdiri, toko bibik Sari berada ditempat yang cukup strategis yaitu berada ditepi jalan lalu lintas dan juga dekat dengan pemukiman warga, toko ini berdiri sebelum adanya Alfamart/Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo. Pemilik dari toko bibik Sari bernama ibu Sari. Toko ibu Sari ini dulunya hanya mengharapkan pemasukan dari hasil jualan di toko, dulunya uang yang didapati bisa diputar kembali untuk memenuhi dagangan yang ada ditoko dan juga bisa memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Setelah perkembangan zaman yang begitu pesat membuat ibu Sari harus menambah pemasukannya agar kelangsungan usahanya tetap terjaga, apalagi barang yang diperjualkan di toko ibu Sari menjual produk yang lebih murah, karena ibu Sari mengambil keuntungan yang sedikit maka dari itu ibu Sari menambah pemasukan dengan cara menjual bahan makanan yang lebih lengkap, kelapa parut dan juga menjual es batu. Pendapatan ibu sari sebelum adanya pasar modern mencapai

⁶² Marisa. “Pedagang Toko Kelontong Zizi” Direct, April 16, 2023.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

1.000.000/hari, tetapi setelah adanya pasar modern ibu Sari mencapai pemasukan paling sedikit yaitu Rp.800.000/hari, dan paling banyak itu bisa mencapai Rp.1.000.000/harinya dengan di bantu pemasukan dari usaha tambahan. Berdasarkan hasil wawancara yang telah saya lakukan bersama ibu Sari, yaitu:

“untuk pemilihan tempat yang strategis kebetulan rumah saya sudah berada ditempat yang strategis seperti ditepi jalan dan juga dekat dengan pemukiman warga, jadi saya membuka toko ini karena lokasi rumah saya yang sudah cukup strategis. Pengaruh adanya Alfamart/Indomaret bagi saya dan dagangan saya sangat berpengaruh. Terutama mengenai produk yang saya jual di toko, dulunya saya hampir setiap minggu untuk memenuhi dagangan yang habis di toko, tetapi sekarang perlu waktu yang lumayan lama untuk saya kembali memenuhi dagangan saya. Kini produk yang saya jual lama habisnya. Apalagi di zaman modern seperti saat ini, berkembang pesatnya pasar modern di Kecamatan Tebo Tengah ini jika mengharapkan pemasukan dari berjualan Toko Kelontong saja tidakla cukup, maka dari itu saya menambah pemasukan dari menjual bahan makanan yang lebih lengkap dari sebelumnya, menjual kelapa parut dan juga es batu. Di toko saya alhamdulillah produk yang saya jual semuanya ada label halalnya, saya juga mengambil barang dari pasar lalu saya jual kembali di toko saya, tentunya legal dan layak di perjualkan. Di toko saya juga menjual barang yang lebih murah dibandingkan Alfamart/Indomaret agar terjangkau oleh masyarakat, saya menjual sesuai dengan harga pasaran. Untuk strategi yang saya gunakan yaitu dengan cara melengkapi dagangan yang sudah kosong agar konsumen tetap berbelanja di toko, saya juga lebih berbaur dengan masyarakat dan konsumen yang berbelanja ditoko dan saya menjual produk yang lebih terjangkau, tetapi tidak melupakan tentang untung dan ruginya dan juga saya menambah usaha agar usaha saya tetap berjalan dengan baik”⁶³.

d. Toko Bude Susi

Toko bude Susi berdiri sejak tahun 2010 sudah terhitung 13 tahun berdiri, toko bude Susi memilih tempat yang strategis seperti di tepi jalan lalu lintas dan juga dekat dengan pemukiman warga, toko ini berdiri seblum adanya Alfamart/Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo. Pemilik dari toko bude Susi bernama

⁶³ Rio. “Pedagang Toko Kelontong Nazifa” Direct, April 16, 2023.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



ibu Susi. Toko ibu Susi ini sebelum adanya pasar modern mendapatkan pemasukan dari hasil toko, per harinya pemasukan mencapai Rp.1.000.000/hari uangnya akan diputar kembali untuk memenuhi kebutuhan tokonya. Semenjak adanya Alfamart/Indomaret apalagi mereka sering melakukan diskon untuk menarik pelanggan, ibu Susi merasa uang yang didapat tidak begitu cukup untuk memutar kembali usahanya, membuat ibu Susi menambah pemasukan dari menjual es batu, bahan makanan, kelapa parut dan juga es kacang ijo. Setelah adanya pasar modern ibu Susi bisa menghasilkan pemasukan paling sedikit Rp.1.000.000/hari, dan paling banyak itu bisa mencapai Rp.2.000.000/harinya dengan dibantu pemasukan dari usaha tambahan. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan bersama ibu Susi, yaitu:

“untuk pemilihan tempat berjualan, kebetulan rumah saya sudah berada ditempat yang strategis, seperti berada ditepi jalan dan juga dekat dengan pemukiman warga. Maka dari itu saya memanfaatkan tempat saya tinggal untuk mencari nafkah dan penghasilan. Pengaruh adanya Alfamart/Indomaret jika dilihat dari pandangan masyarakat tentu senang, tetapi bagi pedagang tentu merasa terjepit jika tidak bertindak, apalagi Alfamart/Indomaret sangatla maju dibandingkan toko kami yang kecil ini. Maka dari itu saya menambah pemasukan dari menjual es batu, bahan makanan, kelapa parut dan juga es kacang ijo agar usaha saya tetap terjaga. Produk yang saya perjualkan tentunya diambil dari pasar dan juga ditempat yang legal, sehingga produk yang saya jual semuanya mempunyai label halal agar konsumen merasa aman untuk berbelanja di toko saya, tentunya layak untuk dikonsumsi. Saya mengambil keuntungan hanya sedikit, agar konsumen tetap bertahan untuk tetap berbelanja di toko saya. Strategi eksistensi yang saya gunakan yaitu melengkapi dagangan yang sudah habis agar konsumen yang berbelanja ditoko saya dapat terpenuhi dan juga menambah usaha agar kelangsungan usaha tetap terjaga”.⁶⁴

e. Toko Sus

Toko Sus ini berdiri sejak tahun 1998 sudah terhitung 25 tahun berdiri, tentunya toko ini mempertimbangkan tempat yang strategis,

⁶⁴ Wayanti. “Pedagang Toko Kelontong Ayang” Direct, April 16, 2023.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



awalnya berada di tempat yang tidak begitu ramai, setelah adanya Alfamart/Indomaret pemilik memindahkan tokonya di tempat yang lebih ramai penduduk, yaitu lokasi berada daerah pasar, di tepi jalan lalu lintas dan juga dekat dengan pemukiman warga. Pemilik dari Toko Sus ini bernama ibu Susanti. Sebelum adanya pasar modern ibu susanti hanya menjual produk seadanya dan itu cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup dan untuk keberlangsungan usahanya, pendapatan per harinya mencapai Rp.1.000.000/hari. Setelah berkembangnya pasar modern di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo membuat ibu Susanti melengkapi dagangan yang sudah habis dan juga menambah pemasukan dari menjual kebutuhan masak, plastik seperti plastik gelas, kue dan lainnya, dan juga menjual kebutuhan rumah tangga seperti sapu, pel dan lain sebagainya. Setelah adanya pasar modern ibu Susanti bisa mencapai pendapatan paling sedikit Rp.1.000.000/hari, dan paling banyak mencapai Rp.2.000.000/harinya dengan dibantu pendapatan dari usaha tambahan. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan bersama ibu Susanti, yaitu:

“dulunya saya berjualan hanya di rumah saja, tidak lama kemudian saya memindahkan toko saya ke tempat yang lebih strategis, seperti di tepi jalan, dekat dengan pemukiman warga dan juga lokasi berada di dekat pasar. Pengaruh adanya Alfamart/Indomaret terhadap dagangan saya itu sangat berpengaruh, saya harus berusaha melengkapi dagangan saya dan juga menambah penjualan agar dagangan saya tetap terjaga. Dulunya saya hanya menjual seadanya dan itu cukup untuk memutar kembali isi dagangan toko, tetapi sekarang saya harus mengikuti perkembangan zaman, apa yang konsumen butuhkan. Konsumen yang biasanya selalu membeli ditoko saya sekarang menjadi jarang, karena mereka lebih menyukai berbelanja di Alfamart/Indomaret yang produknya lebih beragam dibandingkan toko kelontong saya. Maka dari itu, saya menambah pemasukan dari menjual bahan makanan, peralatan rumah tangga dan juga plastik. Saya mengambil keuntungan dari dagangan saya hanya sedikit, tidak terlalu banyak karena saya mengikuti harga pasaran dan juga agar konsumen tetap berbelanja di toko saya. Produk yang saya jual tentu produk yang berlabel halal, saya mengambil produk dari tempat yang resmi dan legal tentunya layak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

diperjualkan apalagi saya menggunakan barang yang saya jual untuk kebutuhan rumah saya. Strategi eksistensi yang saya gunakan untuk keberlangsungan usaha saya yaitu lebih melengkapi dagangan saya, lebih memperbanyak dagangan saya agar keberlangsungan usaha saya tetap terjaga dan juga membuat konsumen lebih memilih berbelanja ditoko saya dibandingkan tempat yang lainnya dan juga saya menambah usaha agar tetap ramai dikunjungi oleh konsumen”.⁶⁵

Berdasarkan hasil penelitian melalui wawancara dan observasi langsung, peneliti dapat menyimpulkan apa saja produk/barang yang diperjualkan pada Toko Kelontong dan apa saja usaha tambahan yang dilakukan oleh pedagang Toko kelontong agar kelangsungan usahanya tetap terjaga, yaitu sebagai berikut:

Tabel 2.1.

Jenis barang yang diperjualkan

No	Jenis Barang
1	Mie Instan
2	Telur
3	Minyak Goreng
4	Beras
5	Gula Pasir
6	Jajanan Ringan
7	Peralatan Mandi
8	Susu
9	Detergen
10	Gas
11	Bumbu Dapur
12	Kopi
13	Teh

(Sumber: Wawancara dengan pedagang Toko Kelontong)

Tabel 2.2.

Jenis usaha tambahan Pedagang Toko kelontong

No	Nama Toko	Jenis Usaha	Tahun Buka
1	Toko Farel	1. Martabak	2015

⁶⁵ Susanti. “Pedagang Toko Kelontong Sus” Direct, April 16, 2023.

		2. Roti Bakar	2015
		3. Pop Ice	2019
		4. Es Tebu	2022
2	Toko Zizi	1. Martabak	2016
		2. Pop Ice	2021
		3. Aneka Juice	2022
3	Toko Bibik Sari	1. Bahan Makanan	2005
		2. Kelapa Parut	2015
		3. Es Batu	2014
4	Toko Bude Susi	1. Es Batu	2015
		2. Bahan Makanan	2014
		3. Kelapa Parut	2014
		4. Es Kacang Ijo	2020
5	Toko Sus	1. Bahan Makanan	2016
		2. Plastik	2017
		3. Peralatan Rumah Tangga	2018

(Sumber: Wawancara dengan Pedagang Toko Kelontong)

2. Hasil Wawancara Bersama Konsumen

a. Mira Ayu Pertiwi

Mira berumur 20th, Mira adalah salah satu karyawan di salah satu toko photo copy yang terdapat di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti bersama konsumen, yaitu:

“Saya lebih menyukai berbelanja yang berdekatan dengan tempat saya bekerja. Saya lebih menyukai berbelanja di toko kelontong dibandingkan Alfamart/Indomaret walaupun produk yang ada di Alfamart/Indomaret lebih lengkap dan juga lebih beragam, saya juga pernah merasakan kecurangan dalam nilai pada saat toko kelontong sedang ramai oleh pembeli, sedangkan yang melayani hanya 1 orang jadi membuat takaran ataupun timbangannya sedikit berkurang walaupun demikian saya tetap memilih berbelanja di toko kelontong. Alasan saya memilih berbelanja di toko kelontong karena saya lebih melihat pada tingkat pendapatan saya dan juga harga produk yang diperjualkan di toko kelontong lebih terjangkau dibandingkan harga produk yang ada di Alfamart/Indomaret. Harga yang diperjualkan di toko kelontong sesuai dengan harga yang diperjualkan di pasaran, sedangkan harga yang diperjualkan di Alfamart/Indomaret sangat jauh dari harga pasaran. Mengenai kehalalan, pada toko kelontong

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

maupun Alfamart/Indomaret sejauh ini belum ada saya temui produk yang tidak ada label halal nya.”⁶⁶

b. Indah Damayati

Indah berusia 20th, Indah adalah salah satu karyawan pada klinik Orange’s di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti bersama konsumen, yaitu:

“Saya lebih menyukai berbelanja yang dekat dengan tempat saya bekerja, kebetulan toko kelontong dan Alfamart/Indomaret dekat dengan tempat saya bekerja dan saya lebih menyukai berbelanja di Alfamart/Indomaret. Harga yang diperjualkan di toko kelontong sebanarnya lebih murah dibandingkan harga yang di perjualkan di Alfamart/Indomaret tetapi Alfamart/Indomaret kadang juga ada diskon yang bisa jauh lebih murah dibandingkan toko kelontong. Produk yang diperjualkan pada toko kelontong maupun Alfamart/Indomaret sejauh ini saya melihat sudah mempunyai label halal pada semua produk yang diperjualkan jadi, membuat saya merasa aman untuk berbelanja di toko kelontong maupun Alfamart/Indomaret. Mengenai tingkat pendapatan saya dan juga harga dari suatu produk tidak mempengaruhi pilihan tempat berbelanja, saya tetap memilih berbelanja di Alfamart/Indomaret dibandingkan toko kelontong, karena saya lebih menyukai tempat yang bersih dan juga produk yang dijamin kualitasnya. Kalau di toko kelontong produknya sudah ada yang berdebu, sedangkan di Alfamart/Indomaret barangnya sangat terjaga. Produk yang di perjualkan Pada Alfamart/Indomaret juga sangat beragam dan sudah mempunyai label harga pada rak produknya membuat saya lebih bisa mengira-ngira produk mana yang akan saya beli.”⁶⁷

c. Elyndawati

Ibu Elyndawati berusia 45th, ibu Elyndawati bekerja sebagai wiraswasta yang mana, ibu Elyndawati mempunyai toko Photo Copy yang terdapat di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti bersama konsumen, yaitu:

⁶⁶ Mira Ayu Pertiwi “wawancara bersama konsumen”. Direct, April 12, 2023.

⁶⁷ Indah Damayati. “wawancara bersama konsumen”. Direct, April 17, 2023.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

“Saya berbelanja tergantung tempat yang berdekatan dengan rumah saya, dikarenakan susah untuk berbelanja agak jauh dari rumah harus memerlukan kendaraan lagi. Saya lebih menyukai berbelanja di toko kelontong dibandingkan dengan Alfamart/Indomaret, karena di toko kelontong lebih lengkap dibandingkan dengan Alfamart/Indomaret, apalagi di toko kelontong itu ada sayuran dan juga bahan makanan yang membuat saya lebih mudah untuk berbelanja, tidak harus menggunakan kendaraan lagi untuk mencari bahan/produk yang akan dibeli. Selama saya berbelanja tidak pernah merasa dicurangi dalam takaran ataupun timbangan dan juga produk yang diperjualkan di toko kelontong semua produknya juga ada label halal nya apalagi di toko kelontong itu mengambil barang dari pasar, jadi membuat saya merasa aman untuk berbelanja di sana, sedangkan pada Alfamart/Indomaret saya kurang perhatian, dikarenakan saya jarang untuk berbelanja ke sana.”⁶⁸

d. Icha Fermidera

Ica berusia 23th, Ica adalah seorang guru di TK Islam Alwasliyah yang ada di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo. Berdasarkan hasil wawancara yang sudah dilakukan peneliti bersama konsumen, yaitu:

“Saya lebih menyukai tempat berbelanja yang berdekatan dengan lokasi rumah saya dan juga tempat saya bekerja, karena tidak memerlukan waktu yang lama untuk ke lokasi berbelanja. Saya menyukai berbelanja di toko kelontong tetapi saya juga menyukai berbelanja di Alfamart/Indomaret apalagi jika ada diskon besar-besaran saya akan membelinya karena saya lebih memilih berbelanja di tempat yang lebih murah. Pada toko kelontong produk yang diperjualkan sesuai dengan harga pasaran yang membuat harga produk tersebut lebih murah dibandingkan dengan harga yang diperjualkan di Alfamart/Indomaret tetapi jika ada diskon Alfamart/Indomaret bisa jauh lebih murah dibandingkan toko kelontong dan juga semua produk yang ada di toko kelontong maupun Alfamart/Indomaret mempunyai label halal yang membuat saya merasa aman untuk berbelanja.”⁶⁹

e. Fany

Fany berusia 20th, Fany adalah seorang mahasiswa di IAI Tebo yang ada di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo. Berdasarkan

⁶⁸ Elyndawati. “wawancara bersama konsumen”. Direct, April 12, 2023.

⁶⁹ Icha Fermidera. “wawancara bersama konsumen”. Direct, April 15, 2023.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

hasil wawancara yang sudah dilakukan peneliti bersama konsumen, yaitu:

“Saya menyukai tempat berbelanja yang strategis, seperti dekat dengan rumah saya. Saya lebih menyukai berbelanja di toko kelontong dibandingkan dengan Alfamart/Indomaret, padahal pada Alfamart/Indomaret sangat jauh berbeda kualitasnya dibandingkan dengan toko kelontong dan juga pada Alfamart/Indomaret produknya lebih lengkap dibandingkan toko kelontong. Walaupun demikian saya tetap menyukai berbelanja di toko kelontong, karena pada toko kelontong harga yang diperjualkan jauh lebih murah dibandingkan harga yang diperjualkan pada Alfamart/Indomaret, padahal produknya sama, tentu lebih suka berbelanja di toko kelontong. Pada toko kelontong semua produknya sudah ada label halalnya sedangkan di Alfamart/Indomaret kadang ada minuman yang masih diragukan kehalalannya, membuat saya lebih merasa aman jika berbelanja di toko kelontong”⁷⁰

Berdasarkan hasil wawancara yang sudah dilakukan oleh peneliti bersama konsumen, peneliti melihat bahwasannya konsumen lebih menyukai berbelanja di Alfamart/Indomaret karena tempat yang lebih nyaman untuk berbelanja dan juga Alfamart/Indomaret ada diskon yang membuat harga produknya bisa jauh lebih murah dibandingkan toko kelontong. Tetapi toko kelontong masih mempunyai pelanggan, walaupun tidak semua konsumen yang ada di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo berbelanja di toko kelontong.

Pembahasan Hasil Penelitian

1. Dampak Adanya Pasar Modern Terhadap Pedagang Kelontong

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan yang telah peneliti lakukan bahwasannya dampak adanya pasar modern seperti Alfamart dan Indomaret yang ada di kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo dibagi menjadi dua, yaitu:

a. Dampak Negatif

⁷⁰ Fany. “wawancara bersama konsumen”. Direct, April 14, 2023.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Dampak negatif adanya Alfamart dan Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo ini dirasakan oleh pedagang Toko Kelontong, pedagang Toko Kelontong mengalami kurangnya konsumen dan jumlah omset yang menurun, contohnya seperti toko kepunyaan bapak Amrizal jika mengharapkan pendapatan dari Toko Kelontong saja hanya mendapatkan Rp.150.000/hari dan itu tidaklah cukup untuk kelangsungan usahanya.

Biasanya pedagang melengkapi dagangannya satu minggu sekali, tetapi kini pedagang kembali melengkapi dagangannya setelah 3 minggu kedepannya, membuat produk yang diperjualkan lama lakunya. Pedagang harus berusaha lebih keras agar tokonya tidak begitu ketinggalan jauh jadi, pedagang Toko Kelontong tetap bisa menjaga kelangsungan usahanya.

Pedagang Toko Kelontong menambah usaha agar ada penambahan pemasukan, karena jika mengharapkan pendapatan hasil dagangan dari Toko Kelontong tidaklah cukup untuk menjaga kelangsungan usaha dan memenuhi kebutuhan keluarganya.

b. Dampak Positif

Dampak positif adanya Alfamart dan Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo ini dirasakan oleh masyarakat Tebo, tentunya membuat masyarakat di Tebo merasakan kebahagiaan, karena ada produk yang memang tidak bisa ditemukan di Toko Kelontong hanya di perjualkan di Alfamart/Indomaret saja. Memang harga yang diperjualkan lumayan mahal, tetapi mereka tetap merasa puas. Apalagi Alfamart dan Indomaret sering melakukan diskon, membuat mereka lebih senang berbelanja. Walaupun demikian mereka tetap suka berbelanja di Toko Kelontong, karena harga yang lebih terjangkau dan dekat dengan pemukiman warga.

Adanya Alfamart dan Indomaret yang ada di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo memang memberikan dampak yang cukup

bagus, hanya saja masyarakat Tebo berharap orang-orang tetap cerdas dalam memilih produk yang baik untuk dikonsumsi, apalagi produk yang diperjualkan ada beberapa yang masih diragukan kehalalannya.

2. Strategi Eksistensi Pedagang Kelontong dalam Menghadapi Perkembangan Pasar Modern dalam Perspektif Ekonomi Islam

Pedagang Toko Kelontong mencoba melakukan strategi eksistensi agar Toko Kelontongnya tetap eksis dan tetap terjaga kelangsungan usahanya ditengah berkembangnya pasar modern seperti Alfamart dan Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo.

Pedagang Toko kelontong melakukan penambahan usaha agar menambah pemasukan sehingga kelangsungan usahanya tetap terjaga. Pedagang Toko Kelontong juga melengkapi dagangan yang sudah habis agar konsumen yang berbelanja di tokonya dapat terpenuhi keinginannya. Pedagang Toko Kelontong juga lebih ramah kepada konsumen sehingga konsumen dengan nyaman untuk berbelanja.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti di lapangan bahwa strategi eksistensi yang dilakukan pedagang kelontong dalam menghadapi perkembangan pasar modern di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo belum begitu optimal dalam melakukan strategi eksistensi untuk tokonya. Sebenarnya mereka masih berjualan seperti biasa dan mengikuti arus pasar yang ada. Para pedagang Toko Kelontong tidak melakukan strategi pemasaran terbaru pada kegiatan usahanya, mereka hanya menjual dengan cara yang mereka lakukan saat ini.

Dalam memperkembangkan usahanya membutuhkan strategi eksistensi yang memang dibutuhkan agar keberlangsungan usahanya tetap terjaga. Semua pedagang Toko Kelontong terutama yang berada di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo tentunya harus menggunakan strategi eksistensi agar mereka lebih mudah dalam mengembangkan usahanya. Dengan adanya strategi eksistensi tentunya membuat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



konsumen merasa tertarik dan membuat konsumen merasa puas untuk berbelanja di Toko Kelontong.

Adanya strategi eksistensi yang dilakukan oleh pedagang Toko Kelontong di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo, maka pedagang dapat mengembangkan dan memajukan usahanya dengan mempertimbangkan untuk menggunakan beberapa strategi eksistensi berikut:

a. Lokasi

Agar lebih optimal pedagang Toko Kelontong, pemilihan lokasi yang strategis yang dilakukan pedagang Toko Kelontong seharusnya memilih tempat yang mudah dijangkau oleh orang banyak, dekat dengan pemukiman warga, tidak berada di tempat yang memang pesaingnya sangat ketat. Dalam membuat keputusan pemilihan lokasi, pedagang memikirkan untuk memutuskannya dalam tiga tingkatan yaitu daerah, area perdagangan dan tempat yang lebih spesifik.

Berdasarkan hasil penelitian, pemilihan lokasi pedagang Toko Kelontong hanya memilih tempat yang strategis, seperti berada di tepi jalan lalu lintas dan dekat dengan pemukiman warga.

b. Harga

Harga adalah jumlah uang yang telah disepakati pembeli dan penjual untuk ditukar dengan barang atau jasa dalam transaksi bisnis normal. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya suatu barang dagangan yang akan dijual. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap barang dagangan yang ditawarkan.

Berdasarkan hasil penelitian, pedagang Toko Kelontong hanya mengikuti harga pasaran dan juga Pedagang Toko Kelontong masih menjual dagannya secara tradisional dengan cara melayani satu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



persatu dan tidak ada harga yang tertera di masing-masing barang dagangan.

c. Kualitas dan Keragaman Produk

Kualitas produk menunjukkan ukuran tahan lamanya produk, dapat dipercaya produk tersebut, ketepatan produk, mudah mengoperasikan dan memeliharanya. Keragaman produk juga merupakan kelengkapan barang yang dijual dan ketersediaan barang-barang tersebut. Konsumen cenderung memilih pasar yang menawarkan produk yang bervariasi dan lengkap, dan kualitas keragaman barang yang ditawarkan oleh pengecer. Lebih menjaga kualitas produk, sering membersihkan produk agar tau produk yang mana tidak layak untuk dijual, sehingga konsumen lebih merasa aman dan nyaman untuk berbelanja.

Berdasarkan hasil penelitian, pedagang Toko Kelontong menjual produk yang tidak begitu banyak, mereka hanya menjual produk yang seadanya dan hanya melengkapi produk yang memang habis, mereka tidak lebih melengkapi dagangan padahal dengan begitu konsumen bisa merasa senang karena dapat memilih produk mana yang akan konsumen beli. Pada kualitas produk yang pedagang kelontong Jual pun masih diragukan, karena ada beberapa produk yang memang jarang untuk di cek terus menerus kebaikan dan kebagusan produknya. Masih ada produk yang berdebu dan tata letak yang tidak begitu bagus.

d. Kepuasan Konsumen

Tujuan dari suatu bisnis adalah untuk menciptakan para pelanggan yang merasa puas. Kepuasan para pelanggan dapat memberi beberapa manfaat, diantaranya hubungan perusahaan, pasar dan pelanggan jadi harmonis, memberi dasar yang baik bagi pembelian ulang dan terciptanya loyalitas pelanggan, dan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



membentuk suatu rekomendasi dari mulut ke mulut yang menguntungkan perusahaan dan pedagang.

Berdasarkan hasil penelitian, pedagang Toko Kelontong tidak melihat dari strategi kepuasan konsumennya, pedagang hanya sekedar menjual dagannya.

e. Loyalitas Pelanggan

Loyalitas pelanggan adalah sikap positif seorang pelanggan terhadap merek dan pelanggan mempunyai keinginan yang kuat untuk membeli kembali ke toko pada masa sekarang maupun masa mendatang. Maka dari itu pedagang harus membuat konsumen merasa puas agar menciptakan kesetiaan pelanggan pada Toko Kelontong.

Berdasarkan hasil penelitian, pedagang Toko Kelontong juga sekedar menjual barang dagangan, tidak melihat dari strategi loyalitas pelanggan.

Berdasarkan etika usaha dalam Islam, pedagang Toko Kelontong bersaing secara sehat, mereka menjual dagangannya sesuai dengan produk yang dijual di pasaran dan juga menjual dengan harga yang sudah sesuai dengan harga yang diperjualkan dipasaran. Pedagang Toko Kelontong juga jujur dalam menjual barang, walaupun label harga tidak di cantumkan pada produk, pedagang tetap menjual dengan jujur. Tidak ada konsumen yang merasa dirugikan oleh pedagang Toko Kelontong.

Pedagang Toko Kelontong menjual produk yang berlabel halal, mengambil produk dari toko dan juga agen yang resmi, dan tentunya menjual produk yang layak untuk dikonsumsi sehingga konsumen lebih merasa aman untuk berbelanja. Pedagang Toko Kelontong menjual barang dagangannya dengan jujur, tanpa mengurangi takaran dalam

timbangan. Pedagang Toko Kelontong juga menjual produk dengan harga yang lebih murah, karena mereka mengikuti harga pasaran.

Akan tetapi pedagang Toko Kelontong kurang dalam memperhatikan dagangannya, ada beberapa produk yang sudah lama tidak laku dibiarkan saja di intelase penjualan sehingga masa kadaluarsanya hampir habis sehingga membuat konsumen kurang merasa aman, konsumen harus lebih berhati-hati dalam memilih barang yang akan dibeli.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan pihak informan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dampak adanya Alfamart dan Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo terdapat dampak negatif dan juga dampak positifnya. Dampak negatif dari adanya Alfamart dan Indomaret dirasakan bagi pedagang Toko Kelontong yang berada di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo yaitu dampak terhadap konsumen yang berkurang dan juga jumlah omset yang menurun, walaupun mereka masih memiliki pelanggan tetapi tidak sebanyak sebelum adanya Alfamart dan Indomaret. Pedagang Toko Kelontong tidak bisa berharap pemasukan hanya dari dagangan Toko Kelontong saja, mereka harus memiliki usaha tambahan yang berada disekitaran Toko Kelontong mereka agar dapat memenuhi kebutuhan keluarganya dan juga kelangsungan usahanya tetap terjaga. Dampak positif adanya Alfamart dan Indomaret dirasakan oleh masyarakat di Tebo. Masyarakat Tebo merasakan kebahagiaan, karena mereka bisa membeli produk viral yang memang tidak dijumpai di Toko Kelontong, hanya ada di pasar modern seperti Alfamart dan Indomaret.
2. Strategi eksistensi pedagang Toko Kelontong dalam menghadapi perkembangan pasar modern di Kecamatan Tebo Tengah dalam perspektif ekonomi islam yaitu pedagang Toko Kelontong jujur dalam menjual dagangannya, mengambil harga yang tidak begitu tinggi, mengambil produk yang berlabel halal, mengambil produk dari toko dan agen yang resmi dan juga pedagang toko kelontong juga menambah usaha sampingan agar pemasukan pedagang Toko Kelontong bertambah. Akan tetapi pedagang Toko Kelontong belum melakukan strategi secara optimal.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sulttha Jambi

Pedagang Toko Kelontong hanya melengkapi barang-barang yang memang sudah habis di toko. Pedagang Toko Kelontong juga mengikuti cara penjualan yang memang sudah diterapkan oleh pasaran dan menjual harga yang sesuai dengan harga pasaran.

- a. Secara Lokasi, pedagang Toko Kelontong sudah memilih tempat yang memang mudah dijangkau oleh orang banyak, dekat dengan pemukiman warga akan tetapi mereka memilih tempat yang memang pesaingnya ketat, itu bisa membuat kelangsungan usahanya terhambat.
- b. Secara harga, Toko Kelontong sudah memberikan harga yang lebih murah dibandingkan harga yang diperjualkan di Alfamart/Indomaret.
- c. Secara Kualitas dan keragaman produk, toko kelontong masih jauh dari Alfamart/Indomaret. Toko Kelontong menjual kragaman produk yang tidak begitu banyak, mereka hanya menjual atau memenuhi isi dagangan toko sesuai barang yang memang sudah habis di toko.
- d. Secara kepuasan konsumen, Toko Kelontong tidak terlalu melihat dari segi kepuasan konsumen, pedagang hanya sekedar menjual dagangannya saja.
- e. Secara loyalitas pelanggan, hubungan antara pedagang dan pembeli hanya sekedar saja, tidak terlalu berbaur kepada pembeli, sehingga pembelipun tidak begitu akrab dengan pedagang.

B. Implikasi

Berdasarkan penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa strategi eksistensi sangat penting dilakukan. Hasil penelitian ini memberikan beberapa implikasi bagi Pedagang Toko Kelontong, antara lain:

1. Implikasi bagi pedagang Toko Kelontong dalam kualitas produk/barang yang dijual di toko tetap mempertahankan untuk menjual produk/barang yang berlabel halal, mengambil produk dari tempat yang legal maupun resmi dan tentunya layak untuk dikonsumsi agar konsumen tetap merasa aman untuk berbelanja di Toko Kelontong.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



2. Implikasi bagi pedagang Toko Kelontong tetap melihat dan mengamati permintaan konsumen agar keinginan konsumen dapat terpenuhi dan akhirnya menciptakan loyalitas pelanggan.
3. Pentingnya bagi Pedagang Toko Kelontong agar tetap menggunakan strategi eksistensi agar tetap bertahan walaupun semakin berkembangnya pasar modern seperti Alfamart dan Indomaret.

Dengan adanya penelitian ini berdampak pada pihak informan yang mana kedepannya memungkinkan pihak pedagang Toko Kelontong tersebut akan secara terus menerus untuk melakukan strategi eksistensi pada tokonya dalam segi meningkatkan kualitas produknya dengan cara melengkapi produk yang memang sering di cari oleh konsumennya, menjaga kualitas produknya agar tetap terjaga keamanannya. Hal ini dapat membuat kedepannya Toko Kelontong di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo yang dimiliki para pedagang makin maju dan tetap terjaga kelangsungan usahanya serta tetap eksis walaupun semakin berkembangnya pasar modern seperti Alfamrt dan Indomaret.

Saran

Setelah melakukan hasil penelitian pada 5 pedagang Toko Kelontong yang ada di Kecamatan Tebo Tengah, Kabupaten Tebo melalui tahap observasi, menganalisis dari hasil wawancara yang didapati dari pihak informan, maka penulis dapat memberikan saran terkait dari hasil penelitian, yaitu sebagai berikut:

1. Pedagang Toko Kelontong sebaiknya melakukan upaya dalam mempertahankan eksistensi usahanya, misalnya dengan cara meningkatkan kualitas pelayanan usahanya dan meningkatkan kualitas produk/barang yang dijual supaya mampu bertahan walaupun berkembangnya pasar modern seperti Alfamart dan Indomaret.
2. Pedagang Toko Kelontong menjual barang dagangannya dengan harga diskon atau pemotongan harga sebelum habis masa kadaluwarsa barang yang dijual. Dengan begitu para pedagang Toko Kelontong tidak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



mengalami kerugian yang banyak. Walaupun mereka memperoleh keuntungan yang sedikit, setidaknya mereka tidak mengalami kerugian.

3. Pedagang Toko Kelontong lebih melihat lagi dalam pemilihan tempat, jangan membuka usaha yang memang persaingannya lumayan ketat.
4. Disarankan bagi pemerintah Daerah agar lebih memperhatikan pemberian izin usaha minimarket dan letak lokasi yang berjarak dengan para pedagang Toko Kelontong agar terciptanya situasi persaingan yang tidak merugikan pihak kecil.

@ Hak cipta milk UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Suthan Thaha Saifuddin Jambi



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUTHAN THAHA SAIFUDDIN
J A M B I

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an:

Al-Qur'anul Karim Tafsir Perkata Tajwid Kode Arab: *The holy Qur'an Alfatih*. Jakarta: PT Insan Media Pustaka, 2012.

Buku:

Ahmad, Mustaq. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2001.

Assuria, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers, 2011.

Huberman, Miles, *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: UI, 1992.

Kotler, Philip. Alih Bahasa: Benyamin Molan, *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Intan sejati Klaten, 2005.

Moeleong, Lexi. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2018.

Pangiuk, Ambok. *Etika Bisnis Islam Kontemporer*. Malang: Maknawi, 2022.

Pangiuk, Ambok. *Strategi Daya Saing Pasar Tradisional di Indonesia*. NTB: Forum Pemuda Aswaja, 2021.

Rianto, M. Nur, Al Arif dan Euis Amalia. *Teori Mikro Ekonomi*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2010

Rambe, M. Taher. *Manajemen Strategi*. Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022.

Sarwono, Jonathan. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu 2006.

Subagyo, Joko. *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: PT. Asdi Mahasatya, 2004

Sugiyon, Sugiyono. *Metode Penelitian Kiantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung, Alfabeta, 2012.

Sumarwan, Ujang. *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003.

Sutisna, *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2003.

Tandjung, Jenu Widjaja. *Marketing Management: Pendekatan Pada Nilai-nilai Pelanggan*. Malang: Banyu Media, 2004.

Tanjung, M. Azrul, Fikri dkk. *Meraih Surga Dengan Bisnis*. Jakarta: Gema Insani Press, 2013.

Tjiptono, Fandy. *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Andi, 2002.

Utami, Christina Whidya. *Manajemen Ritel Strategi dan Implementasi Ritel Modern*. Jakarta: Salemba Empat, 2006.

Zainal, Abidin, *Analisis Eksistensial, Sebuah Pendekatan Alternatif untuk Psikologi dan Psikiatri*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007.

Artikel Jurnal:

Arohman, Rohmalia Apriani, and Rizki Agung Darmawan. “Pengaruh Adanya Alfamart dan Juga Indomart Terhadap Eksistensi Warung Kecil di Kabupaten Pringsewu”. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen* Vol. 8, No. 2 (Desember, 2017): 30-39. Accessed Desember 2, 2022. <https://ejournal.umpri.ac.id/index.php/JIEM/article/view/1242>

Masyhuri Mahmudah, and Supri Wahyudi Utomo. “Analisis Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pasar Tradisional Sleko di Kota Madiun”. *Jurnal Akuntansi dan Pendidikan* Vol. 6, No. 1 (April, 2017): 59-72. Accessed Desember 2, 2022. <http://ejournal.unipma.ac.id/index.php/assets/article/view/1293>

Muhzinat, Zumrotul. “Dampak Keberadaan Minimarket Terhadap Toko Kelontong di Pasar Klampis Kabupaten Bangkalan Madura”, *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* Vol. 6, No. 2 (Desember 2019): 203-211. Accessed Desember 26, 2022. <http://ejournal.iainmadura.ac.id/index.php/iqtishadia/article/view/2448/1576>

Sarwoko, Endi. “Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Kinerja Pedagang Pasar Tradisional di Wilayah Kabupaten Malang”. *Jurnal Ekonomi Modernisasi* Vol. 4, No. 2 (Juni, 2008): 97-115. Accessed Desember 2, 2022. <http://ejournal.ukanjuruhan.ac.id>

Waldelmi, Idel. “Dampak Alfamart dan Indomaret Terhadap Pedagang Eceran Kecil di Jalan Cipta Karya Kelurahan Tuah Karya Tampan Pekanbaru”, *Jurnal Daya Saing* Vol. 3, No. 1 (Februari 2017): 51-56. Accessed

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunan Jember

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntha Jambi

Desember 26, 2022. <https://www.ejournal.kompetif.com/index.php/dayasaing/article/view/81/73>

Ginting, Selpi Yana. “Keberadaan Mini Market Alfamart dan Indomaret Kaitannya dengan Tingkat Penghasilan Pedagang Tradisional di Wilayah Kecamatan Talang Kelapa Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan”. *Jurnal Swarnabhumi* Vol. 3, No. 1 (Agustus, 2018): 67-75. Accessed Desember 2022. <https://jurnal.univpgripalembang.ac.id/index.php/swarna/article/view/2432>

Habriyanto, Sri Rahma, Gusti Shatrialdi “Analisis Pengelolaan Dana Wakaf di Masjid Agung Al-Falah Kota Jambi dalam Tinjauan Konsep Wakaf Produktif”, *Jurnal Riset Manajemen dan Akuntansi (JURIMA)* Vol. 3, No. 2, (Agustus 2023) : 152-166. Accessed Agustus 16, 2023. <https://ejurnal.politeknikpratama.ac.id/index.php/jurima/article/view/2180>

Iliyas, Dahmiri dan Ade Titi Nifita, “Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Kasus NIKIMI Mart Tebo)”, *Jurnal Dinamika Manajemen* Vol. 9, No. 2 (Mei-September 2021) : 99-110. Accessed Desember 26, 2022. <https://online-journal.unja.ac.id/jmbp/article/view/17149>

Undang-Undang:

Peraturan Menteri Dalam Negeri, *op.cit*, Tahun 2007.

Wawancara:

Amrizal, Amrizal. “Pedagang Toko Kelontong Farel” Direct, April 24, 2023.

Damayati, Indah. “Wawancara bersama konsumen”. Direct, April 17, 2023.

Elyndawati, Elyndawati. “Wawancara bersama konsumen”. Direct, April 12, 2023.

Fany, Fany. “Wawancara bersama konsumen”. Direct, April 14, 2023.

Fermidera, Icha. “Wawancara bersama konsumen”. Direct, April 15, 2023.

Marisa, Marisa. “Pedagang Toko Kelontong” Direct, Oktober 19, 2022.

Marisa, Marisa. “Pedagang Toko Kelontong Zizi” Direct, April 16, 2023.

Muri, Muri. Pegawai di “Dinas Perindustrian Perdagangan dan Tenaga Kerja Kabupaten Tebo” Direct, Desember 15, 2022.

Pertiwi, Mira Ayu. “Wawancara bersama konsumen”. Direct, April 12, 2023.
Rio, Rio. “Pedagang Toko Kelontong Nazifa” Direct, April 16, 2023.

Susanti, Susanti. “Pedagang Toko Kelontong Sus” Direct, April 16, 2023.

Tuti, Tuti. “*Dinas Perindustrian Perdagangan dan Tenaga Kerja Kabupaten Tebo*” Direct, Mei 23, 2023.

Wayanti, Wayanti. “Pedagang Toko Kelontong Ayang” Direct, April 16, 2023.

Karya Ilmiah/Skripsi:

M. Dzul Fadlis “Penerapan Etika Bisnis Islam Pada Pedagang Warung Tradisional dalam Mempertahankan Keberlanjutan Usaha di Tengah Maraknya Retail Modern di Kota Makassar” (Skripsi Universitas Islam Negeri Alauddin, 2022), 107. Accessed Januari 13, 2023 <http://repositori.uin-alauddin.ac.id/20639/1/Penerapan%20Etika%20Bisnis%20Islam%20pada%20Pedagang%20Warung.pdf>

Harzansyah, Sara Dillah “Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pendapatan Toko Kelontong di Kota Banda Aceh” *Skripsi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry* (Januari 2021). Accessed November 7, 2022. <https://repository.ar-raniry.ac.id/id/eprint/22088/1/Sara%20Dillah%20Harzansyah,%20170604%20072,%20FEBI,%20IE,%20082289065447.pdf>

Novitasari, Ratna “Dampak Keberadaan Minimarket Terhadap Pendapatan Pedagang Tradisional (Studi Kasus Pasar Pancor Lombok Timur)” *Skripsi Universitas Islam Negeri Mataram* (Maret 2020). Accessed November 7, 2022. <http://etheses.uinmataram.ac.id/510/1/Ratna%20Novitasari%20160105015.pdf>

Purnomo “Dampak Ekonomi Pendirian Alfamart Terhadap Toko Kelontong di Kota Palangka Raya” *Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya* (Juni 2017). Accessed Agustus 24, 2022. <http://digilib.iain-palangkaraya.ac.id/1199/1/Skripsi%20Purnomo%20-%201302120264.pdf>

Riefsen, Jeni “Pengaruh Usaha Alfamart Terhadap Usaha Pedagang Kelontong di Kota Bengkulu Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam” *Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu* (Novemer 2017). Accessed Agustus 24, 2022. <http://repository.iainbengkulu.ac.id/442/1/Jeni%20Riefsen.pdf>

Sumber Internet/Website:

Dawam, Dawam “Berdagang adalah bagian dalam Islam” 14Kompasiana, 2021. Accessed Desember 20, 2022. <https://www.kompasiana.com/siti55655/634437e108a8b547753b0312/berdagang-adalah-bagian-dari-islam>

Octian, Ardito Wahyu “Apa itu Toko Kelontong” Mitra Bukalapak, 2022, 14, accessed Maret 16, 2023. <https://mitra.bukalapak.com/artikel/apa-itu-toko-kelontong-116025#:~:text=Toko%20kelontong%20adalah%20toko%20yang,pembersih%20rumah%2C%20dan%20lain%20sebagainya>

Tebo, Kominfo Kabupaten “Letak Geografis” pemerintah Kabupaten Tebo, accessed April 28, 2023. <https://tebokab.go.id/page/letak-geografis.html>

Indonesia, Wikimedia “Tebo Tengah, Tebo” Wikipedia 2022, 19, accessed April 28, 2023. https://id.wikipedia.org/wiki/Tebo_Tengah,_Tebo

Indomaret ,Indomaret “Sejarah dan filosofi” accessed April 28, 2023. <https://indomaret.co.id/home/index/sejarah-visi>

Alfamart “sekilas Alfamart” Alpa care 2023, 17 april, accessed April 28, 2023. <https://alfamart.co.id/tentang-perusahaan/profil-kami#:~:text=Sejarah%20Alfamart%20dimulai%20pada%20tahun,pokok%20dengan%20harga%20yang%20terjangkau.>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suna Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suna Jambi

KARTU PERTANYAAN WAWANCARA OBSERVASI TOKO KELONTONG DI KECAMATAN TEBO TENGAH

Pedagang Toko Kelontong (Informan Utama)

Nama Informan :
 Nama Toko :
 Jenis Kelamin :
 Pekerjaan :

Daftar Wawancara:

No	Dimensi	Ukuran	Pertanyaan
1	Lokasi	Pertimbangan lokasi	Sejak kapan toko bapak/ibu berdiri dan apakah bapak/ibu mempertimbangkan pemilihan tempat yang strategis?
2	Harga	Mengkomunikasikan posisi nilai	Bagaimana pengaruh keberadaan Alfamart dan Indomaret terhadap omset dan jumlah konsumen bapak/ibu?
			Bagaimana cara bapak/ibu mengambil keuntungan dalam berdagang?
3	Kualitas dan keragaman produk	Kepuasan yang akan didapati	Apakah setelah adanya Alfamart dan Indomaret bapak/ibu lebih melengkap dagangan?
4	Kepuasan Konsumen	Pelanggan merasa puas	Apakah konsumen yang berbelanja di toko bapak/ibu terpenuhi?
			Apakah harga produk atau barang dari toko bapak/ibu menawarkan harga yang lebih murah dibandingkan dengan Alfamart dan Indomaret untuk menarik pelanggan?
5	Loyalitas Pelanggan	Kesetiaan pelanggan	Bagaimana cara bapak/ibu mengelola dagangan/toko?
6	Bersaing secara sehat	Mendistrosi pasar dan merugikan orang lain	Apakah ada pengaruh dengan didirikannya Alfamart dan Indomaret terhadap dagangan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jember
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jember

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultaha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultaha Jambi

			bapak/ibu?
7	Kejujuran/ Keterbukaan	Tidak merugikan mitra transaksi	Apakah harga produk yang diperdagangkan dari toko bapak/ibu sesuai dengan harga pasar?
8	Berperilaku baik dan simpatik	Mengeksploitasi konsumen	Bagaimana tanggapan bapak/ibu mengenai keberadaan Alfamart dan Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah?
9	Kewajaran	Memfaatkan sumber daya secara wajar dan tidak berlebihan	Bagaimana strategi eksistensi Toko Kelontong bapak/ibu dalam menghadapi munculnya gerai-gerai Alfamart dan Indomaret?
10	Kewajaran	Memfaatkan sumber daya secara wajar dan tidak berlebihan	Apakah bapak/ibu menjual produk yang halal, legal dan layak (tidak berbahaya) dikonsumsi?
11	Perubahan tingkat pendapatan	Perubahan pendapatan	Apakah pendapatan bapak/ibu hanya dari dagangan/toko?
			Berapa jumlah pendapatan bapak/ibu sebelum dan setelah adanya Alfamart dan Indomaret di Kecamatan Tebo Tengah?

KARTU PERTANYAAN WAWANCARA KONSUMEN TOKO KELONTONG DAN PASAR MODERN DI KECAMATAN TEBO TENGAH

Konsumen (Informan Kunci)

Nama Informan :
Pekerjaan :
Usia :
Tanggal Wawancara :

Daftar Wawancara:

No	Dimensi	Ukuran	Pertanyaan
1	Lokasi	Tempat yang strategis	Apakah lokasi rumah bapak/ibu mempengaruhi lokasi tempat untuk berbelanja?
2	Harga	Mengkomunikasikan posisi harga	Menurut bapak/ibu dari Toko Kelontong dan Alfamart atau Indomaret, manakah harga yang lebih terjangkau?
3	Kejujuran/ Keterbukaan	Tidak merugikan mitra transaksi	Apakah bapak/ibu merasa diricurangi dalam takaran atau timbangan ketika berbelanja di Toko Kelontong atau Alfamart dan Indomaret? Apakah harga produk yang diperdagangkan dari Toko Kelontong atau Alfamart dan Indomaret sesuai dengan harga pasar?
4	Kewajaran	Memanfaatkan sumber daya secara wajar dan tidak berlebihan	Apakah Toko Kelontong atau Alfamart dan Indomaret menjual produk yang halal, legal dan layak (tidak berbahaya) dikonsumsi?
5	Kelengkapan/ lebih banyak lebih baik	Keadaan yang lebih disukai	Menurut bapak/ibu dari Toko Kelontong dan Alfamart atau Indomaret, manakah produk atau barang yang lebih lengkap?

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN SuThuha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN SuThuha Jambi

6	Transitivitas	Konsistensi dalam menentukan pilihan	Menurut bapak/ibu apa yang membedakan belanja di Toko Kelontong dengan di Alfamart atau Indomaret?
7	Perubahan tingkat pendapatan	Perubahan pendapatan	Apakah tingkat pendapatan bapak/ibu mempengaruhi pilihan tempat berbelanja bapak/ibu?
8	Perubahan harga barang	Perubahan harga barang	Apakah harga dari suatu produk atau barang mempengaruhi pilihan tempat berbelanja bapak/ibu?

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntho Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntho Jambi

LAMPIRAN

@ Hak cipta milk UIN Sunthaha Jambi



h Thaha Saifuddin Jambi

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthaha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthaha Jambi



@ Hak cipta milk UIN Sutha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Suthan Thaha Saifuddin Jambi



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUTHAN THAHA SAIFUDDIN
J A M B I

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

RIWAYAT HIDUP



A. Identitas Diri

Nama : Windi Herlin Dera
Nim : 501190256
Tempat, Tanggal Lahir : Muara Tebo, 29 Desember 2001
Alamat : Pallima City Residence, RT/RW. 011/003, Kel. Tebing Tinggi, Kec. Tebo Tengah, Kab. Tebo.
No Hp : 0822-8171-9114
E-Mail : windihd2912@gmail.com
Nama Ayah : Hendri
Nama Ibu : Elyndawati

B. Latar Belakang Pendidikan

1. TK Islam Alwasliyah Tebo : Tahun 2006-2007
2. SD N 018/VIII Muara Tebo : Tahun 2007-2013
3. MTsN Tebing Tinggi Muara Tebo : Tahun 2013-2016
4. MA Diniyyah Al-Azhar Bungo : Tahun 2016-2019
5. UIN STS Jambi : Tahun 2019-2023

C. Pengalaman Organisasi

1. Drum Band Ar-Raudhoh Club MTsN TT : Tahun 2013-2016
2. Defisi Kesehatan OSIM MTsN TT : Tahun 2013-2016
3. Club Marching Band Bahana Diaz Santri : Tahun 2016-2017
4. Anggota Palang Merah Remaja Diaz : Tahun 2016-2019
5. PMII UIN STS Jambi : Tahun 2019-2020
6. Bendahara KSR UIN STS Jambi : Tahun 2020-2022
7. Anggota KSR UIN STS Jambi : Tahun 2019-Sekarang

D. Motto Hidup

“Barang siapa yang tidak mensyukuri yang sedikit, maka ia tidak akan mampu memsyukuri sesuatu yang banyak.” (HR. Ahmad)