

**DAMPAK PENDAPATAN PEDAGANG ECERAN & TOKO
SETELAH ADANYA MINIMARKET MODERN SEBELUM &
PADA SAAT PANDEMI COVID-19 DI KECAMATAN
COLOMADU KABUPATEN KARANGANYAR
TAHUN 2020**



**Disusun sebagai salah satu syarat menyelesaikan Program Studi Strata I
pada Jurusan Geografi Fakultas Geografi**

Oleh:

SYAHRUL ANWAR

E100140109

**PROGRAM STUDI GEOGRAFI
FAKULTAS GEOGRAFI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2020**

HALAMAN PERSETUJUAN

**DAMPAK PENDAPATAN PEDAGANG ECERAN & TOKO KELONTONG
SETELAH ADANYA MINIMARKET MODERN SEBELUM & PADA SAAT PANDEMI
COVID-19 DI KECAMATAN COLOMADU KABUPATEN KARANGANYAR
TAHUN 2020**

PUBLIKASI ILMIAH


oleh:

SYAHRUL ANWAR

E100140109

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh:

Dosen Pembimbing


Dra. Umrotun. M.Si

HALAMAN PENGESAHAN

DAMPAK PENDAPATAN PEDAGANG ECERAN & TOKO KELONTONG
SETELAH ADANYA MINIMARKET MODERN SEBELUM & PADA SAAT PANDEMI
COVID-19 DI KECAMATAN COLOMADU KABUPATEN KARANGANYAR
TAHUN 2020

OLEH
SYAHRUL ANWAR
E100140109

Telah dipertahankan didepan Dewan Penguji
Fakultas Geografi
Universitas Muhammadiyah Surakarta
Pada hari Senin, 21 Desember 2020
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Dewan Penguji:

1. Dra. Umrotun M.Si (.....)
(Kctua Dewan Penguji)
2. Drs. Priyono M.Si (.....)
(Anggota I Dewan Penguji)
3. Dr. Choirul Amin S.Si, MM. (.....)
(Anggota II Dewan Penguji)



PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam naskah publikasi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka

Apabila kelak terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya di atas, maka akan saya pertanggungjawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 21 Desember 2020

Penulis,



SYAHRUL ANWAR

E100140109

**DAMPAK PENDAPATAN PEDAGANG ECERAN & TOKO
KELONTONG SETELAH ADANYA MINIMARKET MODERN
SEBELUM & PADA SAAT PANDEMI COVID-19 DI KECAMATAN
COLOMADU KABUPATEN KARANGANYAR TAHUN 2020**

Abstrak

Menjamurnya minimarket modern ini terjadi karena berbagai hal diantaranya adalah penduduk yang semakin padat dan seiring pertumbuhan penduduk semakin pesat maka kebutuhan sehari-hari juga meningkat. Tujuan penelitian untuk mengkaji pendapatan setelah adanya minimarket modern sebelum & pada saat pandemi Covid-19, mengkaji pendapatan toko eceran & kelontong sebelum dan pada saat pandemi covid-19, dan mengkaji strategi bertahan kedua toko tersebut. Populasi dalam penelitian ini adalah 5 Narasumber Toko kelontong & eceran di Kecamatan Colomadu, dan metode pengambilan sampel menggunakan random sampling. Pengumpulan data dengan Wawancara dan Kuisisioner Serta instrumen penelitian yang digunakan diantaranya Lembar kuisisioner, Alat tulis, laptop dan Software Arcgis. Teknik pengolahan data dilakukan setelah data primer terkumpul dan langkah-langkahnya proses editing kelengkapan kuisisioner dan kesesuaian jawaban responden. Langkah metode analisis datanya adalah reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan. Proses tersebut untuk mendapatkan keabsahan data dengan menelaah seluruh data dari berbagai sumber. Hasil penelitian pendapatan pedagang eceran di Kecamatan Colomadu cenderung stabil sebelum adanya minimarket modern, setelah adanya minimarket di kecamatan colomadu maka pendapatan/ omset menurun 25% - 50% per hari. Pendapatan toko kelontong mengalami penurunan omset 15-45% per hari. Untuk pendapatan perbulan toko eceran mulai dari 22.500.000 rupiah sampai dengan 32.400.000 rupiah, sedangkan untuk pedagang kelontong pendapatan perbulan mulai dari 48.000.000 rupiah sampai dengan 76.500.000 rupiah. Untuk penurunan toko eceran & kelontong setelah pandemi 300-500 ribu per hari. Selain dari dampak dari minimarket modern yang berdampak pada pendapatan yang kian hari menurun ditambah dengan kondisi sekarang yang sedang dilanda pandemi Covid19 semakin memperburuk keadaan disektor perekonomian. Untuk menghadapi persaingan dengan minimarket, maka para pedagang perlu memiliki strategi khusus karena kenyataannya yang dihadapi saat ini minimarket lebih eksistensi dari pada pedagang eceran dan toko kelontong. Strategi yang dipakai para pedagang disini adalah mulai dengan mengubah jam kerja mereka menjadi 24 jam, membuat promo menarik setiap hari dan mulai menggunakan metode pembayaran non-tunai seperti Ovo, dana, gopay. Strategi itu penting untuk para pedagang untuk mempertahankan pelanggan dan keberadaan usahanya membangun rencana mengubah citra dan khas yang mampu memenuhi kebutuhan dan tuntutan konsumen sebagaimana yang dilakukan oleh minimarket.

Kata Kunci: minimarket modern, strategi, dampak, covid-19

Abstract

The mushrooming of modern minimarkets occurs because of various things including a denser population and as population growth is increasingly rapid,

daily needs are also increasing. The research objectives are to assess income after the existence of modern minimarkets before & during Covid19, to assess the income of shopping stores & grocery store before and during the Covid-19 pandemic, and reviewing the survival strategies of the two stores. The population in this study were 5 resource persons in grocery & retail stores in Colomadu District, and the sampling method used was random sampling. Data collection using interviews and questionnaires. The research instruments used included questionnaire sheets, stationery, laptops and argis software. The data analysis method steps are, data reduction, data presentation, data retrieval. This process is to obtain the validity of the data by examining all data from various sources. The results of the research of retail traders in Colomadu District tended to be stable before the existence of modern minimarkets, after the existence of a minimarket in the sub-district, the income / turnover decreased by 25% - 50% per day. Grocery store revenue has decreased turnover 15-45% per day. For retail stores monthly income starts from 22,500,000 rupiah to 32,400,000 rupiah, while for grocery traders monthly income starts from 48,000,000 rupiah to 76,500,000 rupiah. For the decline in retail & grocery stores after the pandemic 300-500 thousand per day. Apart from the impact of modern minimarkets, which have an impact on decreasing income, coupled with the current conditions that are being hit by the Covid19 pandemic, it is worsening the situation in the economic sector. To face competition with minimarkets, traders need to have a special strategy because in reality at this time minimarkets are more existence than retailers and grocery stores. The strategy used by traders here is to start by changing their working hours to 24 hours, creating attractive promos every day and starting using non-cash payment methods such as Ovo, dana, gopay. The strategy is important for traders to retain customers and their business presence to build a distinctive and image-changing plan that is able to meet consumer needs and problems carried out by minimarkets.

Keywords: modern minimarket, strategy, impact, covid-19

1. PENDAHULUAN

Keberadaan minimarket di Indonesia mengalami perkembangan yang pesat pada dekade tahun ini. Menjamurnya minimarket modern di Kecamatan Colomadu ini dapat menimbulkan dampak bagi masyarakat asli sekitarnya, khususnya masyarakat yang bermata pencaharian sebagai pengusaha toko kelontong yang sudah berdiri terlebih dahulu.

Minimarket modern yang memang dilengkapi fasilitas yang memadai seperti pendingin ruangan, sistem pembelanjaan yang swalayan, harga barang yang sudah pasti, serta konsumen bisa menggunakan pembayaran non-tunai membuat konsumen lebih tertarik untuk berbelanja ke *minimarket* modern. Hal

tersebut bertolak belakang dengan toko kelontong, mengingat fasilitas yang diberikan masih minim, sistem pembelanjaan masih bersifat konvensional, dan pembayaran yang harus tunai.

Perdagangan eceran (*retail*) merupakan salah satu kegiatan sektor informal di bidang perdagangan yang sangat strategis di Indonesia. Besarnya kegiatan *retail* baik yang skala besar maupun kecil mulai mudah di jumpai disetiap penjuru kota, baik di kawasan tengah kota maupun di pinggiran kota besar di Indonesia. Tingginya pertumbuhan penduduk di perkotaan menyebabkan berkurangnya lapangan pekerjaan di bidang formal. Hal inilah yang menyebabkan kegiatan sektor informal untuk dijadikan sebagai alternatif lahan mata pencaharian bagi masyarakat.

Pedagang eceran merupakan salah satu jenis usaha yang strategis di Indonesia. Sebagaimana diketahui dalam perdagangan manapun pasti dapat ditemukan persaingan di dalamnya, tidak terkecuali pada usaha kecil dan menengah ini. Adapun yang menjadi pesaing pedagang eceran ini adalah kehadiran minimarket modern di sekitaran lokasi usaha kecil dan menengah tersebut.

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

Hal ini memungkinkan terdapatnya perubahan pada preferensi masyarakat untuk lebih memilih berbelanja di pedagang eceran dari pada berbelanja di minimarket. Aspek preferensi konsumen, biasanya mencakup tiga aspek, aspek yang pertama, yaitu human resource, terkait dengan pelayanan yang diberikan, aspek yang kedua yaitu merchandise, mencakup jumlah produk yang tersedia, keanekaragaman produk, dan keanekaragaman merek yang dijual dan aspek yang ketiga yaitu harga, terutama dalam kaitannya dengan harga yang murah.

Mengenai jarak antar-minimarket dengan pasar tradisional yang saling

berdekatan, hal tersebut berkaitan dengan masalah perizinan pendirian toko modern (minimarket).³ Bisnis retail modern (minimarket) berkembang pesat di kota Kisaran. Namun sayang, banyak diantaranya yang tidak mengantongi Surat Izin Mendirikan Bangunan (SIMB) komersil melainkan SIMB hunian. Seperti terdapat pada Peraturan Daerah Kabupaten Asahan Nomor : 21 tahun 2008, tentang Retribusi Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Tujuan penggunaan SIUP disini adalah agar dunia usaha atau dunia bisnis menjadi legal dan kuat secara hukum, memberikan kepastian dan kemudahan berusaha, mencegah praktek usaha yang tidak jujur, menciptakan iklim usaha yang sehat, sebagai sarana untuk melakukan pembinaan, perlindungan, pengawasan dan pengembangan sektor perdagangan.

Penyebaran minimarket dewasa ini sudah mencapai daerah-daerah pinggiran dengan didominasi franchise mapan, selain dimiliki oleh franchise mapan, tidak jarang kita jumpai ada beberapa minimarket yang mengusung merek local/perseorangan. Di Kecamatan colomadu kini sudah mulai menjamur minimarket modern, Menjamurnya minimarket modern ini terjadi karena berbagai hal diantaranya adalah penduduk yang semakin padat dan seiring pertumbuhan penduduk semakin pesat maka kebutuhan sehari-hari juga meningkat. Pada kondisi seperti sekarang ini yang sedang dilanda pandemi Covid-19 memang sangat memberi dampak besar dan membuat semuanya menjadi berantakan mulai dari pendidikan, pariwisata, ekonomi tentu juga akan berdampak negatif di sektor perdagangan, Ekonomi serba sulit pada masa sekarang ini. Tentu pendapatan pelaku usaha setelah adanya pandemi Covid-19 akan sangat terasa dan mengalami penurunan dibandingkan dengan sebelum adanya pandemi Covid-19.

2. METODE

Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Metode penelitian yang mengambil data menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpul data pokok. Kuesioner sebagai teknik pengumpulan data dari responden dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan tertulis untuk dijawab. Pemberian kuesioner ini bertujuan untuk mendapatkan hasil yang relevan.

Populasi adalah keseluruhan obyek penelitian yang diperhatikan dengan jumlah yang telah ditentukan. Populasi toko kelontong dan eceran Di Kecamatan Colomadu adalah 141, dan sampel yang diambil responden dari Toko kelontong dan responden toko eceran di Kecamatan Colomadu.

Pemilihan sampel pada metode ini menggunakan teknik random sampling atau yang biasa disebut teknik acak sederhana, teknik random sampling ini adalah teknik pengambilan sampel dari anggota populasi yaitu responden pedagang eceran dan responden pedagang toko kelontong, yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu. Hal tersebut karena sampel responden memiliki ciri – cir khusus yang sama (homogen).

Metode analisis data dalam penelitian ini adalah menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif, dengan lebih banyak bersifat uraian dari hasil wawancara dan studi dokumentasi. Data yang telah di peroleh akan dianalisis secara kualitatif serta diuraikan dalam bentuk deskriptif.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Dampak Pendapatan Pedagang Eceran & Toko Kelontong Setelah Adanya Minimarket Modern pada Saat Pandemi Covid-19 & Sebelum Pandemi Covid-19

Hasil dari wawancara yang peneliti lakukan dengan pedagang eceran & kelontong beberapa pedagang setuju dan beranggapan bahwa sejak kehadiran minimarket di Kecamatan Colomadu Karanganyar ini merupakan bagian dari kemajuan zaman yang tidak dapat dipungkiri keberadaannya dan sejauh ini menjadi perbincangan yang cukup hangat disebabkan tuntutan gaya hidup yang berkembang di masyarakat kita, kemudian para pedagang meyakini bahwa rezeki akan datang pada masing-masing usaha yang dilakukan.

Beberapa pedagang ada yang mengeluhkan terkait adanya pelanggan mereka yang beralih berbelanja ke minimarket sejak hadirnya minimarket di Kecamatan Colomadu Karanganyar,

Minimarket mempunyai jenis usaha dalam mengelola usahanya, banyak minimarket bersifat waralaba dan franchising seperti alfamart dan indomaret yang

minimarket tersebut pasti berdampingan dan terus memperluas wilayah jaringan usaha dengan menjual merek disertai konsep yang standar atau baku dalam menjalankan usaha yang sama untuk semua terwaralaba.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Siti Munawaroh (35 tahun) dampak setelah adanya minimarket modern terhadap pendapatan toko ditambah dengan kondisi pandemi covid 19 seperti sekarang ini.

“Jika sebelum adanya minimarket penghasilan saya lebih dari cukup hanya mengandalkan dari toko ini mas tapi sesudah adanya minimarket yang pasti berkurang tapi tidak begitu dan setelah adanya corona penghasilan saya hanya cukup buat makan sehari-hari....”

Sedangkan ungkapan Bapak Rudi Khaerudin (47 Tahun)

“Wah keadaan seperti ini mas dampak yang saya rasakan sangat berat sekali ditambah adanya covid 19 ini mas usaha juga tidak berkurang pelanggannya”

Ungkapan Ibu Sutiyem (43 Tahun)

“Jangan ditanya mas keadaan ini semakin sulit buat bertahan saja sudah bagus mas... ditambah covid 19 ini semakin terpuruk mas keadaan seperti ini bertahan itu sudah bagus”

Berdasarkan ungkapan narasumber bahwa cukup begitu terasa dampak yang diberikan minimarket terhadap usaha-usaha mereka, keuntungan merupakan faktor yang penting bagi setiap usaha mereka, khususnya disini pedagang toko eceran dan Toko kelontong demi terjaganya keberlangsungan usaha mereka. Hasil dari usaha yang diperoleh nantinya dapat dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-harinya dan biaya usaha mereka untuk kedepan. Ditambah lagi beberapa dari mereka melakukan pembiayaan ke bank untuk tambahan modal awal usaha mereka dan bukan dengan jumlah yang sedikit. Jika jumlah pelanggan toko eceran dan Toko kelontong serta keuntungan yang didapat menurun maka akan muncul dampak dari kelangsungan usaha toko eceran dan Toko kelontong tersebut atau bahkan akan ada yang sampai menutup usahanya (bangkrut).

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Siti Munawaroh (35 tahun) bagaimana strategi bersaing toko anda dengan minimarket modern tersebut.

“Strategi bersaing ini kami menyediakan pembayaran non tunai seperti menggunakan go-pay, ovo dan dana biar lebih memudahkan bertransaksi”

Sedangkan ungkapan Bapak Rudi Khaerudin (47 Tahun)

“Strategi untuk bertahan setelah munculnya minimarket modern mas ... ya tetap berjualan mas akan tetapi stok saya kurangi dulu dibagi-bagi dulu untuk stok barang yang sudah habis ditambah jam buka (24 jam)”

Ungkapan Ibu Sutiyeem (43 Tahun)

“Strategi yang kami gunakan untuk menarik pelanggan saat ini kami hanya siap antar barang ke tempat tujuan mas karena strategi ini sangat efektif untuk menarik pelanggan”

Berdasarkan ungkapan narasumber bahwa toko eceran dan toko kelontong mempunyai beragam strategi untuk bersaing dengan adanya minimarket modern tersebut, terlebih untuk menarik lebih banyak pelanggan. Strategi dalam berjualan sangat penting sekali dimiliki oleh setiap pelaku usaha, tanpa mempunyai strategi dalam berwirausaha maka toko tersebut hanya sekedar bertransaksi barang keluar masuk saja.

Dan untuk melihat jenis barang dagangan apa saja yang mengalami perubahan omset maka bisa dilihat pada tabel 4.3 seperti dibawah ini :

Tabel 1. Jenis Barang Dagangan yang Mengalami Perubahan Omset

No	Jenis Barang	Meningkat (%)	Menurun (%)
1	Minyak goreng	29%	71%
2	Beras	43%	57%
3	Gula Pasir	29%	71%
4	Makanan Ringan	14%	86%
5	Telur	43%	57%
6	Mie instan	14%	86%
7	Gas	43%	57%
8	Rokok	29%	71%
9	Shampoo	29%	71%
10	Detergen	14%	86%
11	Sabun mandi	29%	71%

Sumber : *Responden*

Dari tabel di atas, terlihat hampir semua barang dagangan mengalami penurunan meskipun ada juga dari pedagang yang mengalami peningkatan, 2 pedagang (29%) merasakan adanya peningkatan pada penjualan minyak goreng dan 3 pedagang (71%) merasakan penurunan pada penjualan minyak goreng. Penjualan beras juga mengalami perubahan diantaranya 3 pedagang (43%)

merasakan adanya peningkatan dan 2 pedagang (57%) merasakan adanya penurunan omset.

Lalu penjualan gula pasir 2 orang pedagang (29%) mengatakan adanya peningkatan sedangkan 3 orang pedagang (71%) mengatakan mengalami penurunan, dan begitu pula dengan penjualan jajanan ringan hanya 1 orang pedagang (14%) yang mengalami peningkatan sementara 4 orang pedagang (86%) mengalami penurunan yang sama.

Di sini saya juga menanyakan tentang berapa persen penurunan pendapatan yang dihasilkan per hari oleh pedagang eceran dan toko kelontong baik sebelum adanya minimarket maupun sesudah adanya minimarket di Kecamatan Colomadu. Kebanyakan dari responden pedagang eceran dan toko kelontong mengalami penurunan dari pendapatan mereka setiap harinya. Untuk melihat jumlah penurunan omset tiap harinya maka dapat dilihat pada tabel 3.8 dibawah ini.

Berikut ini yang menunjukkan perubahan pendapatan para pedagang eceran & kelontong di Kecamatan Colomadu.

Tabel 2. Persentase Pendapatan Pedagang Eceran & Kelontong

No	Nama pemilik Toko eceran & Kelontong	Meningkat (%)	Menurun (%)
1	Siti Munawaroh	-	50%
2	Rudi Khaerudin	-	25%
3	Purwaningsih	-	35%
4	Sutiyem	-	30%
5	Yanti	-	40%

Sumber : *Responden*

Tabel di atas menunjukkan bahwa semua pedagang eceran mengalami penurunan jumlah pendapatan. Jumlah penurunan sebesar 25%-30% dialami oleh 1 pedagang. Kemudian jumlah pendapatan menurun sebesar 35%-40% dialami oleh 2 pedagang eceran. lalu jumlah penurunan sebesar 40%-50% dialami oleh 2 pedagang eceran, yaitu toko Ibu Siti Munawaroh dan Ibu Yanti disebabkan letak toko mereka yang begitu dekat dengan minimarket, bersebelahan dan berhadapan.

Lalu disini saja juga menanyakan lagi mengenai berapa jumlah pendapatan para pedagang kelontong dan eceran per-harinya sebelum adanya minimarket, dan berapa jumlah pendapatan mereka perharinya setelah adanya minimarket.

Tabel 3. Pendapatan Perhari Minimarket

No	Nama Pemilik Toko eceran & Kelontong	Pendapatan sebelum adanya minimarket modern	Pendapatan sesudah adanya minimarket modern
1	Siti Munawaroh	1.5 juta / hari	750 ribu / hari
2	Rudi Khaerudin	1 juta / hari	750 ribu / hari
3	Purwaningsih	1.3 juta / hari	845 ribu / hari
4	Sutiyem	1 juta/ hari	700 ribu / hari
5	Yanti	1.8 juta / hari	1 juta 80ribu / hari

Sumber : *Responden, 2020*

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan dengan sangat jelas bahwa telah terjadi adanya perubahan jumlah pendapatan perharinya untuk tiap-tiap pedagang. Hal ini membuat pendapatan para pedagang menurun, diantaranya sebelum adanya minimarket jumlah pendapatan sebesar 1-1.3 juta perhari yang dapat dihasilkan oleh 3 orang pedagang eceran (71%) yaitu seperti yang dialami oleh Ibu Purwaningsih, Bapak Rudi, Ibu Satiyem. Sedangkan jumlah pendapatan sebesar 1,5- 1,8 juta perhari hanya dapat dihasilkan oleh 2 orang pedagang grosir (29%) seperti yang dialami Ibu Siti Munawaroh dan Ibu Yanti . Namun setelah hadirnya minimarket terlihat jelas bahwa jumlah pendapatan para pedagang kian mengalami penurunan omset penjualan setiap harinya.

3.2 Dampak Pendapatan Pedagang Eceran & Toko Kelontong Sebelum dan Pada Saat Pandemi Covid-19

Berdasarkan dari wawancara yang peneliti lakukan dilapangan bahwa pendapatan pedagang eceran & toko kelontong sebelum pandemi covid-19 dan pada saat pandemi covid-19, semua mengalami penurunan pada saat awal mulai mewabah virus covid-19 di wilayah Kecamatan Colomadu, tetapi seiring berjalannya waktu sudah mulai normal kembali untuk pendapatan di pedagang eceran & kelontong.

“ Berdasarkan wawancara dengan Ibu Siti Munawaroh (35 Tahun) bagaimana dampak pendapatan pedagang eceran & kelontong sebelum dan pada saat pandemi covid-19,

“ Kalau dibilang menurun atau tidak pasti mengalami penurunan mas, apalagi waktu sedang ramai-ramai nya virus covid-19 pada awal bulan

maret tahun 2020, waktu itu hampir semua di lockdown di daerah sekitar sini.

Senada yang dikatakan oleh Bapak Rudi Khaerudin (47 Tahun) Toko saya sangat terasa untuk penurunan omset nya pada saat pandemi covid-19, bahkan toko saya hampir tutup 2 minggu pada saat awal pandemi covid-19.

“ Menurut Ibu Sutyem (43 Tahun) Pendapatan toko saya setelah pandemi covid-19 menurun sangat signifikan, kadang sehari tidak ada pembeli sama sekali dikarenakan para konsumen tidak berani keluar rumah atau di lockdown.

Sedangkan untuk jawaban dari Ibu Yanti Setelah adanya pandemi Covid-19 pendapatan toko saya mengalami penurunan, tetapi tidak terlalu besar dibandingkan dengan penurunan setelah adanya minimarket modern. Untuk tabel jumlah penurunan pendapatan pedagang eceran & toko kelontong sebelum dan pada saat pandemi Covid-19, bisa dilihat pada tabel dibawah:

Tabel 4. Penurunan pendapatan pedagang eceran & toko kelontong sebelum dan pada saat pandemi covid-19

No	Nama Pemilik Toko eceran & Kelontong	Pendapatan sebelum pandemi Covid-19	Pendapatan sesudah pandemi Covid-19
1	Siti Munawaroh	2 juta / hari	1 juta 500 ribu / hari
2	Rudi Khaerudin	1.3 juta / hari	1 juta / hari
3	Purwaningsih	1 juta / hari	650 ribu / hari
4	Sutyem	800 ribu/ hari	500 ribu / hari
5	Yanti	1.6 juta / hari	1 juta 200 ribu / hari

Sumber : *Responden 2020*

3.3 Strategi Bertahan Toko Eceran & Toko Kelontong yang Terdampak Minimarket Modern

Berdasarkan ungkapan narasumber bahwa mereka memberikan tanggapan yang beragam bagaimana strategi bersaing mereka setelah adanya minimarket modern tersebut.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Siti Munawaroh (54 tahun) bagaimana strategi bersaing toko anda dengan minimarket modern tersebut.

“Kalau strategi kami tetap sama mas adanya papan nama dan spanduk untuk memberikan kesan bahwa toko kami menyediakan produk-produk tersebut”

Sedangkan ungkapan Bapak Rudi Khaerudin (59 Tahun)

“Strategi yang yang saya terapkan setelah adanya minimarket modern terhadap toko saya adalah dengan menambah jam operasional dan melengkapi barang-barang yang selama ini belum ada.

Ungkapan Ibu Purwaningsih (49 Tahun)

“Untuk strategi disini saya berusaha menerapkan pembayaran dengan non-tunai seperti pada minimarket pada umumnya, dengan menggunakan Gopay, Dana, Ovo dll.

Ungkapan Ibu Sutiyeem (55 Tahun)

“ Untuk strategi saya dalam menghadapi pasar apalagi sejak munculnya minimarket modern ini adalah berusaha mendekorasi toko saya semenarik mungkin dan selalu menjaga kebersihan, jadi para pelanggan akan terasah nyaman untuk berbelanja”

Ungkapan Ibu Yanti (47 Tahun)

“ Dalam strategi persaingan dalam berdagang saya mulai sering malakukan survey-survey di sekitar masyarakat perihal apa yang sekiranya selalu dicari dan dibutuhkan, jadi saya selalu mengantisipasi dan lebih melengkapi produk-produk yang belum ada.

4. PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di atas penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut: Pendapatan pedagang eceran & kelontong di Kecamatan Colomadu cenderung stabil sebelum adanya minimarket modern, setelah adanya minimarket di kecamatan colomadu maka pendapatan/ omset setiap harinya bisa menurun 25% - 50% setiap harinya.

Pendapatan pedagang eceran & kelontong sebelum pandemi & pada saat pandemi covid-19 mengalami penurunan 300 – 500 ribu rupiah perhar.

Strategi menjual barang daganganya untuk toko eceran dan kelontong sangat beragam, diantaranya ada yang menambah jam kerja mereka untuk menyaingi minimarket yang kebanyakan buka 24 jam, dan lebih melengkapi barang daganganya, ada juga strategi yang menerapkan pembayaran dengan non-tunai, dan strategi lainnya adalah toko eceran dan kelontong sering memberi

diskon pada periode tertentu untuk menarik pelanggan kembali, sementara ada juga yang mendekorasi tokonya semenarik mungkin dan meningkatkan kebersihan, lalu sering melakukan survey ke masyarakat perihal barang-barang yang sekiranya belum ada dan dibutuhkan, dan untuk dilengkapi.

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan, maka penulis menyarankan sebagai berikut: pemerintah diharapkan lebih memperhatikan kesejahteraan toko kelontong untuk memberikan izin mendirikan bangunan bagi minimarket modern minimal 2km dari lokasi toko kelontong tersebut.

Disarankan kepada para pedagang eceran dan kelontong setelah adanya minimarket di Kecamatan Colomadu untuk lebih meningkatkan kualitas dan keberagaman kelengkapan barang yang dijual, menjaga kebersihan, harga yang terjangkau murah, juga bersikap ramah agar konsumen tertarik dan lebih nyaman.

Disarankan kepada masyarakat Di Kecamatan Colomadu untuk saling tolong menolong terhadap usaha-usaha kecil agar lebih maju dan berkembang, sehingga tidak mematikan usaha para pedagang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullaah, H.M. Ma'ruf. (2011). *Wirausaha Berbasis Syariah*. Banjarmasin: Antasari Press.
- Ali, Abdullah. (2007). *Metodologi Penelitian dan Penulisan Karya Ilmiah*. Cirebon: STAIN Cirebon Press.
- Al-Math, Muhammad Faiz. (1991). *1100 Hadits Terpilih*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Dharmawati, Made. (2016). *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Gunadi, YS. (1998). *Himpunan Istilah Komunikasi*, Jakarta: PT. Gramedia Indonesia.
- Hamali, Arif Yusuf. (2016). *Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan*. Jakarta: Kencana.
- Iryanti, Rahmah. (2003). *Pengembangan Sektor Informal sebagai Alternatif Kesempatan Kerja Produktif*. Jakarta: UI Press.
- Jusmaliani, dkk. (2008). *Bisnis Berbasis Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara.

Kasmir. (1998). *Pemasaran Bank*, Jakarta: Prenada Media.

Kotler dan Armstrong . (2003). *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: Indeks.

Sasikirana, Hardyani. (2014). Skripsi : *Dampak Kehadiran Ritel Modern terhadap Omzet Pedagang Pasar Tradisional di Kota Surakarta Provinsi Jawa Tengah*. Bogor : Institut Pertanian Bogor.