

**ANALISIS DAMPAK USAHA RITEL MODERN TERHADAP RITELTRADISIONAL
 (STUDI KASUS DI WILAYAH KABUPATEN SUMBAWA BARAT)**

*Lidiawati, Muhammad Mufti Imam Suyanto

*Fakultas Ekonomi, Universitas Cordova

lidiabw.mm@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji perbedaan usaha ritel tradisional sebelum dan sesudah adanya usaha ritel modern, serta dampak usaha ritel modern terhadap usaha ritel tradisional di wilayah Kabupaten Sumbawa Barat. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara kuantitatif dengan menggunakan metode analisis Uji-t berpasangan (*paired t-test*) dan secara kualitatif menggunakan metode wawancara mendalam (*indepth interview*). Data yang diuji meliputi data jumlah Omset penjualan, Modal, perputaran barang dagangan, Laba, Harga dan Biaya usaha ritel tradisional sebelum dan sesudah adanya usaha ritel modern. Berdasarkan hasil penelusuran awal data terkait penelitian, bahwa secara statistik terdapat perbedaan yang signifikan jumlah omset penjualan, Modal, perputaran barang dagangan, laba usaha ritel tradisional sebelum dan sesudah adanya usaha ritel modern.

Kata kunci : *retail modern, retail tradisional*

PENDAHULUAN

Awal tahun 1990-an merupakan titik awal perkembangan bisnis ritel di Indonesia. Di tandai dengan mulai beroperasinya salah satu perusahaan ritel besar dari Jepang yaitu "SOGO". Selanjutnya dengan dikeluarkannya keputusan presiden No.99/1998, yang menghapuskan larangan investor dari luar untuk masuk ke dalam bisnis ritel Indonesia, perkembangannya semakin pesat. dan bisnis ritel ini sangat berpengaruh dalam pertumbuhan ekonomi daerah bahkan ekonomi nasional karena pendapatan yang dihasilkan sangatlah besar. Bahkan mencapai >10% dari pendapatan nasional dihasilkan oleh bisnis ritel yang tersebar di seluruh kota di Indonesia. (erlitabebbyaoriliani.blogspot.com. Bisnis retail).

Di Indonesia kegiatan sektor informal di bidang perdagangan sangat strategis karena mampu menyerap tenaga kerja setelah sektor pertanian. Menurut anggota komisi VI DPR Hendrawan Supratikno, selain banyak menyerap tenaga kerja, ritel

modern lokal juga mampu menumbuhkan pewaralaba dan wirausahawan baru yang terlatih dan memahami prinsip-prinsip mekanisme pasar.

Secara umum masyarakat mengenal dua Jenis perdagangan yaitu ritel modern dan ritel tradisional, Ritel modern diwakili minimarket seperti Alfamart dan Indomart, namun seiring berjalannya waktu, perkembangan teknologi dan gaya hidup ritel tradisional banyak ditinggalkan oleh konsumen, sehingga peningkatan bisnis ritel di Indonesia melonjak tajam. persaingan antara kedua ritel paling banyak mengundang perhatian, karena selalu menempatkan pihak ritel tradisional dalam posisi yang lemah. Perbedaan karakteristik yang berbanding terbalik semakin memperlemah posisi ritel tradisional. Ketidakjelasan regulasi mengenai industri ritel, terutama menyangkut jarak lokasi ritel, menambah berat upaya melindungi ritel tradisional. (Sarwoko, 2010)

Penyebab terjadinya persaingan diantara kedua ritel adalah karena keduanya memiliki

kesamaan, keduanya sama-sama menjual kebutuhan sehari-hari, dari segi komoditas dua ritel ini memiliki kemiripan hanya model pelayanan dan fasilitas yang berbeda. Menurut Kottler dalam mengklasifikasikan jenis pengecer salah satunya adalah toko kelontong yaitu toko yang pada umumnya berukuran relatif kecil dan terletak di daerah pemukiman, dengan jam buka yang panjang, serta menjual lini produk kebutuhan sehari-hari (conveniency) yang terbatas dengan tingkat perputaran yang tinggi (Philip Kotler, 2009 :141)

Meningkatnya persaingan telah mendorong kemunculan minimarket di kota – kota lebih kecil dalam rangka untuk mencari pelanggan baru dan terjadinya perang harga. Akibatnya bila minimarket hanya melayani masyarakat kelas menengah–atas pada era 1980-an dan awal 1990-an (CPIS 194), penjamuran minimarket hingga kota –kota kecil dan adanya praktik pemangsaan melalui strategi pemangkasan harga memungkinkan konsumen kelas menengah–bawah untuk mengakses supermarket, (Daniel Surya Darma dkk),

Persoalan ini juga dialami oleh kabupaten-kabupaten yang baru terbentuk. Ketika targeting dari ritail modern bukan lagi pada segmen kelas menengah keatas akan tetapi pada semua segmen, maka dengan segmen itu pula ritail modern dalam hal ini indomart dan alfamart hadir di Kabupaten Sumbawa Barat, penyebaran ritail modern menjamur sampai pelosok desa yang ada di Kabupaten Sumbawa Barat. jumlah ritail modern mengalami pertumbuhan yang pesat, berdasarkan informasi dan data yang diperoleh dari pihak kantor perdagangan kabupaten Sumbawa Barat bahwa minimarket yang sudah memiliki izin operasional usaha di kabupaten sumbawa Barat berjumlah 24 gerai, yang terbagi atas gerai Alfamart sebanyak 20 dan 4 gerai indomart. (kantor perdagangan Sumbawa Barat). Jarak dari lokasi keberadaan ritail modern dan tradisional sangat berdekatan bahkan tidak jarang saling berhadapan.

Dengan jumlah yang lebih tinggi inilah yang menyebabkan persaingan antara ritail modern dan tradisional tidak bisa terelakan lagi. Untuk itu dalam hal ini dibutuhkan peran pemerintah pusat atau daerah untuk mengatasi persaingan tersebut.

Seiring itu pula (suarantb.com) Gubernur NTB ,Dr. TGH.M. Zainul Madji melalui Asisten II Setda NTB, H. Chairul Mahsul meminta agar pemerintah kabupaten/kota untuk membatasi jumlahnya. Karena ritail modern ini menguasai pasar di daerah mulai dari produksi hingga pemasaran. Ia menyebutnya dari hulu ke hilir dengan jaringan yang sudah terkoneksi dengan baik, sementara produksi dari industri kecil, mikro dan menengah semakin tergeser karena pembeli banyak yang memilih berbelanja di ritail modern tersebut. Kondisi ini membuat persaingan yang tidak adil bagi industri kecil di daerah.

Kendati persaingan antar ritail secara teoritis menguntungkan konsumen dan mungkin perekonomian secara keseluruhan, relatif sedikit diketahui mengenai dampak pada pasar tradisional, mengukur dampak sangat penting mengingat minimarket saat ini secara langsung bersaing dengan pasar tradisional, tidak hanya melayani segmen tertentu saja. (Marthin, 2009).

Berdasarkan hal tersebut, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak usaha ritel modern (Alfamart dan Indomart) terhadap usaha ritel tradisional di kabupaten Sumbawa Barat.

Secara Umum penelitian ini bertujuan untuk memperoleh gambaran tentang karakteristik, posisi dan potensi usaha ritel tradisional serta dampak usaha ritel modern terhadap ritel tradisional pada 7 (tujuh) Kelurahan di Kecamatan Taliwang Kabupaten Sumbawa Barat.

Secara khusus penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengidentifikasi karakteristik, posisi dan potensi usaha ritel tradisional.

2. Menganalisis apakah ada perbedaan usaha ritel tradisional sebelum dan sesudah adanya ritel modern.
3. Apabila ada perbedaan, bagaimana dampak usaha ritel modern terhadap ritel tradisional, apakah berdampak positif atau negatif.

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

1. Dengan memahami perbedaan usaha ritel tradisional sebelum dan sesudah adanya ritel modern, maka dampak usaha ritel modern terhadap usaha ritel tradisional dapat diketahui, sehingga dapat digunakan untuk memberdayakan pengusaha ritel tradisional.
2. Untuk menambah perbendaharaan ilmiah dan sekaligus sebagai sumbangan pemikiran guna menunjang penelitian selanjutnya terutama yang berhubungan dengan usaha ritel Penelitian ini akan mengkaji perbedaan usaha ritel tradisional sebelum dan sesudah adanya ritel modern serta dampak usaha ritel modern terhadap usaha ritel tradisional.

Kajian tersebut dilakukan melalui pengumpulan data di lapangan yang meliputi antara lain data Jumlah Modal penjualan, jumlah omset penjualan, perputaran barang dagangan, Laba penjualan, Harga Barang dan Biaya usaha ritel tradisional sebelum dan sesudah ada usaha ritel modern.

Hipotesis dalam penelitian ini adalah terdapat perbedaan jumlah Modal penjualan, omset penjualan, perputaran barang dagangan, Laba Penjualan, Harga Barang dan Biaya usaha ritel tradisional sebelum dan sesudah ada usaha ritel modern.

Penelitian ini merupakan survei pada wilayah Kabupaten Sumbawa Barat yang terdiri dari 7 kelurahan yaitu kelurahan Menala, Sampir, Kuang, Dalam, Arken, Bugis, Telaga Bertong. Populasi dalam penelitian ini adalah pengusaha ritel tradisional yang ada di wilayah tersebut. Penentuan Sampel penelitian

di ambil melalui teknik pengambilan sample secara *random sampling* yaitu penarikan sample secara acak sebanyak 30 pengusaha ritel tradisional yang ditentukan berdasarkan area kelurahan yang ada di kabupaten Sumbawa Barat.

Langkah awal dari penelitian ini adalah melakukan identifikasi posisi usaha ritel tradisional dari aspek kelembagaan dan peraturan perundang – undang yang berlaku. Selanjutnya dengan bnatuan kuisisioner dikumpulkan data primer untuk memperoleh gambaran karakteristik dan potensi usaha serta data lainnya yang terkait dengan penelitian ini. Dengan demikian ada dua Jenis data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data sekunder diperoleh dari publikasi-publikasi maupun literatur dari dinas yang terkait dan website. Sedangkan data primer diperoleh langsung dari responden melalui wawancara kepada pritel tradisional.

Data yang diperoleh dari lapanga penelitian dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif untuk mengidentifikasi karakteristik, posisi dan potensi usaha ritel tradisional. Selain itu digunakan Sedangkan sumber data adalah data primer dan data sekunder. Data primer di dapatkan secara langsung dari wawancara secara langsung kepada responden dengan menggunakan daftar wpertanyaan (kuisisioner) yang stelah disiapkan, sedangkan data sekunder di peroleh dari lembaga-lembaga atau instansi terkait seperti: Badan Pusat Statistik, Dinas perindustriandan perdagangan da buku-buku penelitian pendukung lainnya.

Teknik pengmpulan data dalam penelitian ini dipeoleh dari :

1. Interview (wawancara langsung dengan responden)
2. Penyebaran angket atau daftar pertanyaan yang sesuai dengan maksud dan tujuan dari peneliti.

Data yang diperoleh dari lapangan penelitian dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif

untuk mengidentifikasi karakteristik, posisi dan potensi usaha ritel tradisional. Dan mendeskripsikan bagaimana pengembang potensi usaha ritel tradisional. Selain itu digunakan analisis uji beda untuk menganalisis apakah ada perbedaan usaha ritel tradisional setelah adanya ritel modern. Apabila ada perbedaan bagaimana dampak usaha ritel modern terhadap ritel tradisional apakah berdampak positif atau negatif.

Untuk menguji hipotesis digunakan metode analisis Uji-t berpasangan (*paired t-test*) Uji berpasangan adalah salah satu metode pengujian hipotesis dimana data yang digunakan tidak bebas (berpasangan). Ciri-ciri yang paling sering ditemui pada kasus yang berpasangan adalah satu individu (objek penelitian) dikenai 2 perlakuan yang beda.

PEMBAHASAN

Karakteristik, Posisi dan Potensi Usaha Retail Tradisional

1. Karakteristik Responden

Penelitian ini menggunakan Responden pengusaha Retail Tradisional di Wilayah Kota Taliwang Kecamatan Taliwang Kabupaten Sumbawa Barat, yang meliputi 6 kelurahan yaitu Kelurahan Menala, Kelurahan Kuang, Kelurahan Sampir, Kelurahan Dalam, Kelurahan Arab Kenangan dan Kelurahan Telaga Bertong. Memilih wilayah ini karena ritel modern tersebar di seluruh kelurahan yang ada di kecamatan Taliwang. Dalam penelitian ini Yang di jadikan Responden adalah sebanyak 30 orang pengusaha.

Karakteristik Responden digunakan untuk mengetahui keragaman dari responden berdasarkan tingkat pendidikan, jenis Usaha, lama Usaha dan status tempat Usaha.

Berdasarkan tingkat pendidikan, responden dapat di kategorikan menjadi beberapa kategori, yaitu kategori SD, SMP, SMA, Diploma/Sarjana, dari 30 responden data yang kami dapatkan di lapangan

bahwa yang tamat SMP adalah 3 responden yaitu 10,0%, 23 responden yang tamat SMA yaitu sebesar 76,7% dan 4 responden yang tamat Sarjana yaitu sebesar 13,3%. yang mendominasi adalah responden yang tamat SMA sebanyak 23 responden, hal ini dikarenakan bahwa yang tamat SMA tidak memiliki peluang untuk bekerja di lembaga Formal dan mereka membuka lapangan usaha sendiri sebagai jalan untuk meningkatkan taraf hidup keluarga.

Jenis Usaha yang dijalankan oleh semua pengusaha ritel yaitu masih pada usaha jenis Kelontong yaitu menjual Sembako atau kebutuhan sehari-hari, hal ini di karenakan karena Sembako merupakan kebutuhan pokok masyarakat dalam hidup dan kehidupan dan pengusaha berupaya menyediakan ketersediaan barang agar selalu terpenuhi kapanpun konsumen butuhkan.

Jarak tempat usaha responden dengan ritel modern dari data temuan di lapangan bahwa tidak ada kejelasan terkait jarak karena usaha ritel modern berdiri sangat dekat dengan ritel tradisional bahkan berdampingan, satu ritel modern bisa di kelilingi oleh 4 ritel tradisional hal tersebut tidak menutup kemungkinan keberadaannya sangat berdampak negatif terhadap empat usaha ritel modern yang ada di sekelilingnya dan hal serupa juga terjadi di kelurahan-kelurahan yang lain. Dengan mudah Ritel modern berdiri karena dengan mudah mendapatkan ijin sehingga di Kota Taliwang ritel modern tersebar di seluruh Kota Taliwang.

2. Posisi dan potensi Usaha Ritel Tradisional

Menurut pasal 10 peraturan menteri perdagangan republik Indonesia No. 53/M-DAG/PER/12/2008 tentang pedoman penataan dan pembinaan pasar Tradisional, pusat Perbelanjaan dan Toko Modern, pelaku usaha yang akan melakukan kegiatan usaha di bidang pasar tradisional, pusat perbelanjaan dan Toko Modern, wajib memiliki:

- a) Ijin Usaha Pendirian Pasar Tradisional (IUP2T) untuk pasar Tradisional;

Jenis kelamin	Status Tempat Usaha				Total responden	
	Milik sendiri		Kontrak			
	Jml	%	jml	%	jml	%
Laki-laki	11	36,57	-	-	11	36,57
Perempuan	19	63,43	-	-	19	63,43
Jumlah keseluruhan	30	100,00	-	-	30	100,00

- b) Ijin Usaha Pusat Perbelanjaan (IUPP) untuk Pertokoan, Mall, Plasa dan pusat Perdagangan
- c) Ijin Usaha Toko Modern (IUTM) untuk Minimarket, supermarket, departemen store.

KELO						
MPOK_			Std.			Sig. (2-
OMSET	N	Mean	Deviation	t	df	tailed)
Omset sebelum retail	30	17.9333	2.16450	2.453	58	0.017
Omset sesudah retail	30	16.5333	2.25501	2.453	57.903	

Merujuk pada pasal diatas maka perusahaan ritel tradisional juga harus memiliki ijin operasional, Hasil penelitian menunjukkan pengusaha retail tradisional yang memiliki ijin usaha sebanyak 25 responden (7,5%) sedangkan yang tidak memiliki ijin usaha 5 responden (1,5%). Banyaknya Responden yang memiliki Ijin itu artinya bahwa pelaku usaha retail tradisional yang ada di Kota taliwang sadar akan Hukum karena mereka berfikir usaha yang memiliki ijin Usaha akan memiliki perlindungan Usaha dan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Data temuan di lapangan untuk jenis usaha yang di jalankan oleh pengusaha retail tradisiional yaitu usaha Sembako, jika dikelompokkan dari 30 responden , 8 atau 2,4% responden adalah pedagang grosiran dan 22 atau 6,6% responden adalah pedagang Eceran.

Dari data di atas menunjukkan pedagang eceran lebih besar karena pedagang eceran melayani pembeli individu yang mana membutuhkan

kebutuhan sehari-hari. Beda dengan pedagang grosir yang melayani pedagang eceran, dari data yang kami temukan bahwa dari beberapa responden pedagang eceran menjadi pelanggan tetap dari pedagang grosiran yang menjadi responden pada penelitian ini.

Tabel 4. Status Tempat Usaha Responden

(Sumber: Data primer yang sudah diolah)

Dari tabel 4 terlihat bahwa status tempat usaha terbagi menjadi dua, milik sendiri dan kontrak, akan tetapi dari dua status tempat usaha tersebut 100% status tempat usahanya adalah milik sendiri yang terdiri dari 36,57% (11 orang) responden laki-laki dan 63,43% (19 orang) responden perempuan. Jadi, pemilik usaha sama sekali tidak mengeluarkan biaya sewa tempat usaha tersebut.

Analisis statistik dengan uji Beda

Table 5. Omset Penjualan

(Sumber: Data primer yang sudah diolah)

Dari tabel di atas terlihat bahwa nilai signifikansi jumlah omset penjualan retail tradisional sebelum dan sesudah adanya retail modern sebesar 0.017, ini menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan antara jumlah omset sebelum dan sesudah adanya retail modern. Karena nilai signifikansi < dari 0,05.

Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan pengujian t hitung. Dari Tabel 2 diperoleh nilai t- hitung sebesar 2,453 yang lebih besar dari t-Tabel sebesar = 1,725. Dengan demikian dapat disimpulkan terdapat perbedaan antara jumlah omset penjualan usaha retail Tradisional sebelum dan sesudah adanya retail Modern.

Tabel 5 tentang Modal Usaha menggambarkan bahwa nilai signifikansi modal usaha sebelum dan sesudah adanya usaha retail modern sebesar 0,027 ini

menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan karena signifikansi > dari 0,05. Hal tersebut dapat dilihat dari t-hitung = 2,266 > dari t-tabel = 0.175. dengan rata – rata (mean) sebelum adanya retail modern lebih besar setelah adanya retail modern (12.100 > 10.9667), Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan antara modal usaha sebelum dan sesudah adanya retail modern.

Tabel 6. Modal Usaha

KELOMPOK	N	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig. (2-tailed)
Modal sebelum retail	30	12.1000	1.80707	2.266	58	
Modal setelah retail	30	10.9667	2.05918	2.266	57.038	0.027

(Sumber: Data primer yang sudah diolah)

Tabel 7. Laba Usaha

KELOMPOK	N	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig. (2-tailed)
Laba bersih sebelum retail	30	15.833	1.51050	5.712	58	
Laba bersih setelah retail	30	12.966	2.29667	5.712	50.13	0.000

(Sumber: Data primer yang sudah diolah)

Laba juga mengalami penurunan setelah adanya retail Modern , hal ini dapat ditunjukkan oleh tabel 7, nilai signifikansi sebesar 0,00 < dari 0,05 , itu artinya terdapat perbedaan yang signifikan antara Laba sebelum dan sesudah adanya usaha retail modern, hal tersebut juga dijelaskan oleh t- hitung yang > dari t-tabel yaitu 5,712 > 1.725. dapat disimpulkan bahwa laba mengalami penurunan yang signifikan setelah adanya retail modern.

Tabel 8. Perputaran Barang

KELOMPOK	N	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig. (2-tailed)
Perputaran barang sebelum retail	30	3.5667	0.50401	6.866	58	
Perputaran barang setelah retail	30	1.9333	1.20153	6.866	9	0.000

(Sumber: Data primer yang sudah diolah)

Perhitungan uji beda terkait dengan perputaran barang dagangan didapatkan hasil seperti pada tabel 5.

Pada Tabel 8 terlihat bahwa nilai signifikansi perputaran barang dagangan usaha retail tradisional sebelum dan sesudah ada retail modern sebesar 0,00 , ini menunjukkan bahwa terdapat yang signifikan antara perputaran barang dagangan sebelum dan sesudah ada usaha retail modern, karena nilai signifikansi < 0,05. Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan pengujian

t-hitung. Dari Tabel 10 diperoleh t-hitung sebesar 6.866 yang lebih besar dari tabel distribusi t sebesar = 1,725. Dengan demikian dapat disimpulkan terdapat perbedaan antara perputaran barang dagangan usaha retail tradisional sebelum dan sesudah adanya usaha retail modern karena t-hitung > t-tabel (6.866 > 1.725).

Tabel 9. Harga

KELO MPOK _BIAY A	N	Std. Deviatio			t	df	Sig. (2- tailed)
		Mean	n	t			
Biaya sebelu m retail	30	2.0333	1.21721	0.320	58	0.75	
Biaya setelah retail	30	1.9333	1.20153	0.320	0		0

(Sumber: Data primer yang sudah diolah)

Pada tabel 9 di atas terlihat bahwa nilai signifikansi harga usaha retail Tradisional seblum dan sesudah adanya retail modern sebesar 0,851, ini menunjukkan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara jumlah harga barang retail tardisional sebelum dan sesudah adanya retail modern, karena nilai signifikansi > dari 0,05.

Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan pengujian t-hitung . Dari tabel 5 diperoleh nilai t-hitung sebesar 0.189 yang lebih kecil dari t-tabel yaitu sebesar 1,725. Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan jumlah harga retail tradisional sebelum dan sesudah adanya retail modern.

KELO MPOK_ HARGA	N	Std. Deviatio			t	df	Sig. (2- tailed)
		Mean	n	t			
Harga sebelum retail	30	13.4333	2.09570	-0.189	58	0.85	
Harga setelah retail	30	13.5333	2.01260	-0.189	5		1

Tabel 10. Biaya

(Sumber: Data primer yang sudah diolah)

Pada tabel 10 di atas terlihat bahwa nilai signifikansi biaya usaha retail Tradisional seblum dan sesudah adanya retail modern sebesar 0,750, ini menunjukkan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara jumlah biaya usaha retail tardisional sebelum dan sesudah adanya retail modern, karena nilai signifikansi > dari 0,05.

Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan pengujian t-hitung . Dari tabel 7 diperoleh nilai t-hitung sebesar 0.320 yang lebih kecil dari t-tabel yaitu sebesar 1,725. Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan jumlah biaya retail tradisional sebelum dan sesudah adanya retail modern.

KESIMPULAN

Karakteristik, posisi dan potensi Usaha retail modern

1. Karakteristik Responden

Sebagian besar responden adalah perempuan, Untuk usia responden baik laki-laki maupun perempuan semuanya berada dalam usia produktif, jenis usaha yang dijalankan oleh semua pengusaha masih berfokus pada jenis usaha Sembako (kebutuhan sehari – hari), dari segi kepemilikan

hampir rata – rata kepunyaan sendiri. Dan tingkat pendidikan retail tradisional berkategori sedang.

2. Analisis statistik dengan uji beda

a. Omset

Dari hasil statistik bahwa nilai signifikansi jumlah omset penjualan retail tradisional sebelum dan sesudah adanya retail modern sebesar 0,017, ini menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan antara jumlah omset sebelum dan sesudah adanya retail modern. Karena nilai signifikansi < dari 0,05.

Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan pengujian t hitung. Diperoleh nilai t-hitung sebesar 2,453 yang lebih besar dari t-Tabel sebesar = 1,725. ($t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$), Dengan demikian dapat disimpulkan terdapat perbedaan antara jumlah omset penjualan usaha retail Tradisional sebelum dan sesudah adanya retail Modern

b. Modal

Modal Usaha menggambarkan bahwa nilai signifikansi modal usaha sebelum dan sesudah adanya usaha retail modern sebesar 0,027 ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan karena signifikansi > dari 0,05. Hal tersebut dapat dilihat dari t-hitung = 2,266 > dari t-tabel = 0,175. dengan rata – rata (mean) sebelum adanya retail modern lebih besar setelah adanya retail modern ($12.100 > 10.9667$), Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan antara modal usaha sebelum dan sesudah adanya retail modern

c. Laba

Laba juga mengalami penurunan setelah adanya retail Modern, hal ini dapat ditunjukkan oleh nilai signifikansi sebesar 0,00 < dari 0,05, itu artinya terdapat perbedaan yang signifikan antara Laba sebelum dan sesudah adanya usaha retail modern, hal tersebut juga dijelaskan oleh t-hitung yang > dari t-tabel yaitu ($5,712 > 1,725$) dari rata – rata mean juga dapat dijelaskan bahwa rata – rata laba usaha sebelum adanya retail modern lebih besar dibanding setelah adanya retail modern. Dapat disimpulkan

bahwa laba mengalami penurunan yang signifikan setelah adanya retail modern.

d. Perputaran Barang Dagangan

Perputaran barang dagangan terjadi perputaran yang drastis, didapatkan bahwa nilai signifikansi perputaran barang dagangan usaha retail tradisional sebelum dan sesudah ada retail modern sebesar 0,00, ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara perputaran barang dagangan sebelum dan sesudah ada usaha retail modern, karena nilai signifikansi < 0,05. Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan pengujian t-hitung. t-hitung sebesar 6,866 yang lebih besar dari tabel distribusi t sebesar = 1,725. Dengan demikian dapat disimpulkan terdapat perbedaan antara perputaran barang dagangan usaha retail tradisional sebelum dan sesudah adanya usaha retail modern karena t-hitung > t-tabel ($6,866 > 1,725$).

e. Harga

Harga usaha retail Tradisional sebelum dan sesudah adanya retail modern sebesar 0,851, ini menunjukkan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara jumlah harga barang retail tradisional sebelum adanya retail modern dibanding harga retail tradisional setelah adanya retail modern, dengan nilai signifikansi > dari 0,05.

Hal tersebut dapat dibuktikan pula dengan t-hitung > t-tabel ($0,189 < 1,725$). Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan jumlah harga retail tradisional sebelum dan sesudah adanya retail modern.

f. Biaya

Biaya usaha terlihat bahwa nilai signifikansi biaya usaha retail Tradisional sebelum dan sesudah adanya retail modern sebesar 0,750, ini menunjukkan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara jumlah biaya usaha retail tradisional sebelum dan sesudah adanya retail modern, karena nilai signifikansi > dari 0,05. Hal tersebut dapat

dibuktikan pula dengan pengujian t-hitung . Dari tabel 7 diperoleh nilai t-hitung sebesar 0.320 yang lebih kecil dari t-tabel yaitu sebesar 1,725. Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan jumlah biaya retail tradisional sebelum dan sesudah adanya retail modern

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa ada 4 variabel penelitian yang memiliki perbedaan yang konkrit yaitu jumlah omset, Modal, laba, dan perputaran barang, keberadaan retail modern sangat berpengaruh negatif terhadap ke-4 variabel tersebut. Sedangkan dua variabel lainnya yaitu harga dan biaya berpengaruh positif terhadap keberadaan usaha retail modern.

SARAN

1. Pemerintah

- a. Pengembangan retail tradisional melalui pelatihan manajemen usaha diantaranya, manajemen pemasaran, manajemen keuangan, dan manajemen persediaan barang

2. Retail Modern

- a. Meningkatkan ketrampilan di bidang manajemen usaha
- b. Mengatur layout toko dengan desain yang menarik untuk memudahkan pelanggan dalam mencari produk yang di beli
- c. Menjalinkan kerjasama dengan retail modern dalam hal persediaan barang yang lagi discount.

3. Retail modern

- a. Menjalinkan kerjasama dengan retail tradisional dalam hal persediaan barang yang lagi discount khususnya dengan retail tradisional yang berada di lingkungan sekitar retail modern agar konsumen yang ada di sekitar retail moderen bisa belanja di retail tradisional.

DAFTAR PUSTAKA

- CPIS. 1994. Perdagangan Eceran di Indonesia : *Skala Kecil vs Skala Besar*. Jakarta: center for policy and implementation Studies
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sumbawa Barat, Ijin Operasional perusahaan
- Hamahir, dkk 2006, *menggali potensi wira usaha*
- Hotman Simbolon , 2009. Statistika, edisi pertama – yogyakarta ; Graha Ilmu.
- Hutabarat, Marthin Rapael. 2009, *Dampak Kehadiran Pasar Modern Brastagi Supermarket Terhadap Pasar Tradisional Sei Sekambang Kota Medan*
- Indeff, 2007, *Kajian dampak ekonomi keberadaan Hypermart terhadap ritel/pasar tradisional*. Ringkasan eksekutif/ kerjasama dengan publishing perdagangan dalam negeri
- Kotler, Philips. 2005, *Manajemen Pemasaran*. Bandung
- Peraturan Menteri perdagangan No. 53/M-DAG/PER/12/2008 *tentang pedoman penataan dan pembinaan pasar Tradisional, pusat perbelanjaan dan Toko Modern*
- Sarwoko, 2010, *Dampak Keberadaan pasar modern terhadap kinerja pedagang tradisional di Kabupaten Malang*
- Tambunan, tulus TH. Dkk.2014, *kajian persaingan dalam industri retail, komisi pengawas persaingan usaha (KPPU)*
- Wyati Sadewisasi dkk, (2011) : *Analisis Dampak Usaha Ritel Modern terhadap Usaha Ritel Tradisional (Studi kasus Di Wilayah Kecamatan Gununpati, Mijen, Tembalag dan Bayumanik)*.
- <http://malinariska26.wordpress.com> “ritel modern” Liputan 6.