

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1 Penelitian Terdahulu**

Penelitian yang dilakukan oleh Iffah (2011) menganalisis tentang Pengaruh Toko modern Terhadap Toko Usaha Kecil Skala Lingkungan di Minimarket Kecamatan Blimbing, Kota Malang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh toko modern terhadap toko usaha kecil dan mengetahui preferensi konsumen dengan adanya toko modern. Metode pengumpulan data melalui metode survey primer dan survey sekunder maupun wawancara. Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah data kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian adalah satu minimarket berdampak terhadap 4 toko kecil dengan rata-rata friksi sebesar 57,29 % . Semakin dekat jarak antara toko modern dengan toko usaha kecil maka pengaruh yang ditimbulkan besar terhadap kedatangan pembeli setiap harinya, begitupun sebaliknya.

Penelitian terdahulu tentang Pengaruh Jumlah Pembeli Terhadap Keuntungan Pada Toko Kelontong Sebelum dan Sesudah Berdirinya Minimarket di Kota Buntok Kalimantan Tengah. Tujuan penelitian adalah mengetahui pengaruh jumlah pembeli terhadap keuntungan sebelum dan sesudah berdirinya mini market di kota buntok kalimantan tengah. Metode pengambilan data yaitu dengan wawancara dan penyebaran kuesioner. Hasil penelitian yang diperoleh, semakin tinggi nilai jumlah pembeli semakin meningkat keuntungan. Salah satu cara agar pembeli toko kelontong tidak mengalami penurunan tiap waktu, maka para pemilik toko kelontong lebih meningkatkan pelayanan serta keramahan kepada para pengunjung atau pembeli (Kuriaty, 2017).

Penelitian yang telah dilakukan sebelumnya berjudul *Comparative Analysis Of Continuity Of Modern Retail Minimarket And Traditional Retail Businesses In Indonesia*. Tujuan penelitian adalah mengetahui dampak keberadaan minimarket modern terhadap kelangsungan bisnis ritel, dan menganalisis perubahan kelangsungan toko tradisional terhadap kehadiran minimarket modern. Data yang digunakan pada penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perhatian pada aspek sukses industri jasa belum menjadi perhatian penuh bagi bisnis ritel tradisional sehingga melemahkan posisi bisnis tersebut. Analisis perbandingan bisnis ritel toko tradisional dan bisnis ritel minimarket modern menunjukkan aspek-aspek sukses dari bisnis jasa yang harus diperhatikan yaitu ; konsumen, manajemen, dan karyawan (Kuraesin & Prasetyowati, 2018)

Peneliti Yuningrum (2016) tentang Meningkatkan Loyalitas Toko Kelontong Dalam Menghadapi Toko Ritel Yang Menjamur Di Masyarakat. Tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimana meningkatkan loyalitas toko kelontong dan kepuasan konsumen setelah berbelanja di minimarket. jenis penelitian adalah *library research* dimana hanya menganalisis hasil penelitian orang lain. Hasil penelitian yaitu sebuah toko tradisional haruslah mengutamakan loyalitas konsumen. Kegiatan tersebut dilakukan karena bertujuan meningkatkan pendapatan toko. Penelitian tentang Eksistensi Minimarket Terhadap Kelangsungan Usaha Toko Kelontong dan Waserda. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui persepsi pelaku usaha *retail* waserda dan pedagang klontong terhadap keberadaan pasar modern, mengetahui dampak keberadaan pasar modern terhadap

usaha ritel pedagang tradisional. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer secara mayoritas serta data sekunder sebagai pelengkap di dalam penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persepsi negatif pelaku usaha *retail* Waserda dan pedagang Kelontong terhadap keberadaan pasar modern termasuk dalam katagori tinggi (Jumaidi & Ahyar, 2019).

Peneliti Mujahid (2018) menganalisis tentang Dampak Keberadaan Minimarket Terhadap Warung Kecil di Kota Makassar. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui dampak keberadaan minimarket terhadap warung kecil di Kota Makassar. Data dikumpulkan melalui metode wawancara, observasi dan dokumentasi yang hasilnya dianalisis menggunakan pendekatan secara deskriptif kualitatif. Hasil penelitian mengetahui bahwa dengan hadirnya minimarket memberikan dampak kepada warung kecil seperti mengalami penurunan omzet penjualan, berkurangnya pembeli, melakukan pengurangan barang masuk, menjadikan waktu tutup warung menjadi lebih lama dan mengalami kurangnya barang keluar sehingga banyak barang menjadi *expired*.

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu tentang Perbandingan Kepuasan Pelanggan Antara Minimarket Indomaret Dengan Alfamart di Kota Batam. Tujuan penelitian ini yaitu mengetahui dan menganalisis sejauh mana perbedaan tingkat kepuasan pelanggan dalam berbelanja di minimarket Indomaret dan minimarket Alfamart Kecamatan Bengkong Kota Batam. Penelitian ini menggunakan metode analisis berupa uji beda t test. Hasil penelitian menunjukan bahwa secara parsial ditemukan perbedaan yang signifikan antara kepuasan pelanggan minimarket Indomaret dan minimarket Alfamart, terdapat perbedaan

kepuasan pelanggan terhadap kualitas layanan minimarket Indomaret dan minimarket Alfamart (Andika, 2018).

Peneliti terdahulu oleh Raharjo (2015) menganalisis penelitian yang berjudul Analisis Pengaruh Keberadaan Minimarket Modern Terhadap Kelangsungan Usaha Toko Kelontong di Sekitarnya (Studi Kasus Kawasan Semarang Barat, Banyumanik, Pedurungan Kota Semarang). Tujuan penelitian ini yaitu menganalisis perubahan keuntungan, omset penjualan, jumlah pembeli, perubahan jam kerja toko kelontong sebelum dan sesudah bermunculannya minimarket modern. Metode pengumpulan data yaitu berupa observasi, wawancara, kuesioner. Hasil penelitian ini terdapat dampak yang cukup signifikan, yaitu adanya perubahan tingkat omset, keuntungan, jumlah pembeli, dan jam buka toko akibat dari munculnya minimarket modern.

Penelitian yang berjudul Analisis Dampak Keberadaan Ritel Modern (Minimarket) Terhadap Pedagang Kelontong di Kecamatan Tanjung Tiram Kabupaten Batubara. Tujuan penelitian ini yaitu Menganalisis tingkat keuntungan, pertumbuhan omzet, jumlah pengunjung toko kelontong sebelum dan sesudah adanya minimarket di sekitarnya. Pengujian hipotesis yang dilakukan yaitu uji *Paired Sample t-test*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat keuntungan, pertumbuhan omzet, jumlah pengunjung toko kelontong mengalami penurunan akibat didirikannya minimarket (Karim, 2018).

Peneliti Purnomo (2017) menganalisis tentang Dampak Ekonomi Pendirian Alfamart Terhadap Toko Kecil di Kota Palangkaraya. Tujuan penelitian ini yaitu

mengetahui dan menganalisis bagaimana perkembangan alfamart, dampak positif dan negatif Alfamart di Kota Palangka Raya. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data deskriptif kualitatif. Pengumpulan data ini berupa data primer dan data sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan alfamart mempengaruhi jumlah pembeli dan pendapatan yang semakin menurun. Dampak positif dari keberadaan alfamart yaitu membuka lapangan pekerjaan dan menyediakan konsumen dengan kelengkapan barang tetapi mengancam usaha toko kecil. Perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang adalah jenis data yang digunakan menggunakan desain data kualitatif. Persamaan penelitian terdahulu dan sekarang yaitu menggunakan jumlah pembeli sebagai variabel penelitian.

Perbedaan penelitian terdahulu dan sekarang adalah variabel penelitian yang digunakan yaitu sedangkan penelitian sekarang menggunakan variabel omset, jumlah pembeli dan jam kerja toko kelontong. Perbedaan selanjutnya yaitu metode analisis data yang digunakan menggunakan analisis regresi sederhana sedangkan penelitian ini menggunakan *paired sample t test*. Perbedaan lainnya adalah variabel penelitian dimana menggunakan variabel yang terdiri dari usia, jenis kelamin, pekerjaan, frekuensi belanja, pelayanan, promosi/bonus, karakteristik individu. Perbedaan penelitian terdahulu dan yang dilakukan yaitu metode penentuan lokasi menggunakan metode *purposive random sampling* Persamaan penelitian terdahulu dan sekarang yaitu jenis data yang digunakan kualitatif dan kuantitatif. Persamaan penelitian terdahulu dan penelitian sekarang yaitu perhitungan sampel dengan metode *Slovin*. Persamaan penelitian terdahulu dan sekarang yaitu menggunakan skala penelitian berupa *likert*.. Persamaan

penelitian terdahulu dan penelitian ini yaitu metode analisis data yang digunakan *uji paired sample t test*.

## **2.2 Kajian Pustaka**

### **2.2.1 Ritel**

Ritel merupakan kegiatan usaha menjual barang dan jasa kepada perorangan untuk keperluan dirinya sendiri, keluarga, ataupun rumah tangga. pengecer adalah orang yang menjual barang dan jasa dimana penjualan dilakukan secara ecer kepada masyarakat sebagai konsumen yang membeli barang atau jasa tersebut, ritel perorangan atau peritel kecil memiliki jumlah gerai bervariasi, mulai dari satu gerai hingga lebih (Hendri Ma'ruf, 2005).

Menurut Sudjana (2005) tujuan bisnis ritel memiliki empat tujuan yaitu :

- 1) Perantara antara distributor dan konsumen akhir.
- 2) Himpunan dari berbagai kategori jenis barang yang dibutuhkan oleh konsumen.
- 3) Tempat rujukan dilakukan agar memperoleh barang yang diinginkan oleh konsumen.
- 4) Penentu keberadaan barang dari manufaktur di pasar konsumen.

Fungsi bisnis ritel menurut Utami (2008) yaitu :

- 1) Menyediakan berbagai barang dan jasa yang dibutuhkan oleh konsumen.
- 2) Memecah beberapa ukuran produk menjadi lebih dimana hal ini menguntungkan produsen dan konsumen.
- 3) Mempertahankan persediaan barang dan jasa sehingga memudahkan konsumen memenuhi kebutuhannya.

- 4) Meningkatkan nilai produk dan jasa sehingga konsumen memperoleh manfaat dari produk maupun jasa dari produsen

#### **2.2.1.1 Jenis Usaha Ritel**

Menurut Utami (2008), jenis usaha ritel dibedakan menjadi ritel tradisional dan ritel modern.

- 1) Ritel tradisional merupakan usaha ritel yang menekankan pada pengelolaan usaha dengan pendekatan konvensional dan tradisional dan biasanya ritel tradisional merupakan milik pribadi yang dikelola secara tradisional. Contoh ritel tradisional yaitu pasar tradisional, toko kelontong.

- a. Pasar tradisional merupakan pasar yang dibangun dan dikelola oleh pemerintah, didalamnya terdapat pedagang dengan menjual kebutuhan sehari-hari. Tempat yang disediakan oleh pemerintah disewa oleh para pedagang untuk menghasilkan kegiatan tawar-menawar (Karim, 2018).
- b. Toko kelontong adalah toko yang umumnya toko lokal yang dijual di rumah-rumah, dimana toko ini masih bersifat tradisional. Toko kelontong ini dikatakan masih bersifat tradisional karena pembeli tidak bisa mengambil barang yang diinginkan. Toko kelontong ini pelayanan pembelian secara langsung antara pembeli dan penjual karena rak toko yang belum modern. Toko ini biasanya berada di desa-desa hingga perkotaan (Raharjo, 2015). Sistem pelayanan toko usaha kecil memiliki sistem pelayanan yang sepenuhnya dilayani oleh pemilik, sehingga konsumen tidak memiliki kebebasan penuh untuk memilih dan menentukan jenis barang yang akan dibeli. (Iffah dkk, 2011).

2) Ritel modern yaitu ritel yang pengelolaan usaha sudah secara modern. Contoh ritel modern yaitu supermarket, minimarket, hypermarket. Berikut penjelasan ketiga contoh ritel modern menurut (Novita, 2018).

a. Supermarket merupakan jenis ritel modern cukup besar dengan ukuran bangunan sekitar 400 m<sup>2</sup> - 5000 m<sup>2</sup>. Jumlah item atau barang yang tersedia biasanya 5000-25000 item. Jenis produk yang ada di supermaket yaitu makanan dan barang-barang rumah tangga. Model penjualan ini dilakukan secara eceran, dijual secara langsung kepada konsumen dengan cara swalayan.

b. Minimarket yaitu ritel modern berdasarkan jenis ukuran bangunan sebesar kurang dari 400 m<sup>2</sup>. Minimarket merupakan toko yang memiliki sistem manajemen, layanan dan tampilan modern, mengikuti perkembangan teknologi dan kebutuhan konsumen (Kuraesin & Prasetyowati, 2018). Menurut Raharjo (2015), minimarket mempunyai jenis usaha dalam pengelolaan perusahaannya. Jenis usaha minimarket dibedakan menjadi dua yaitu :

1) Usaha minimarket yang bersifat Waralaba atau *Franchising* adalah usaha dimana perusahaan pewaralaba (*franchisor*) memberi hak kepada pihak terwaralaba (*franchisee*) untuk menjual produk atau jasa perusahaan tersebut dengan peraturan yang ditetapkan pewaralaba. Keuntungan dibagi antara pewaralaba dengan terwaralaba dimana modal diperoleh dari terwaralaba. Contohnya jika seseorang ingin mendirikan minimarket



indomaret, maka harus terlebih dahulu ijin ke pemilik indomaret sedangkan modal dari orang yang ingin mendirikan tersebut.

- 2) Usaha minimarket yang bersifat regular atau milik perusahaan tertentu tidak bekerja sama dengan perseorangan. Jenis usaha ini lebih menguntungkan daripada waralaba, karena keuntungan sepenuhnya untuk si pemilik suatu perusahaan atau minimarket.
- c. Hypermarket, merupakan ritel dengan ukuran luas diatas 5000 m<sup>2</sup> dimana menyediakan berbagai macam kebutuhan rumah dan sehari-hari. Jumlah item yang dijual di hypermarket lebih dari 5000 item. Jenis produk yang tersedia yaitu makanan, barang elektronik, pakaian, alat olahraga.

#### **2.2.1.2 Perbedaan Toko Kelontong dan Minimarket**

Perbedaan toko antara toko kelontong dan minimarket, menyebabkan persaingan. Minimarket memiliki fasilitas pelayan dan toko yang nyaman dimana sangat berbeda dengan toko kelontong. Toko kelontong memiliki fasilitas yang dinilai kurang nyaman, mulai dari tempat sempit dan tidak ber AC. Minimarket memiliki rak barang yang pembeli bisa mengambil barang sesuai keinginan, sedangkan toko kelontong hanya bisa diambilkan oleh penjual saja. Minimarket memiliki sistem promosi harga dan toko kelontong tidak ada sistem promosi tersebut. Perbedaan juga dapat dilihat dari jumlah persediaan barang yang ada. Minimarket menyediakan jumlah persediaan barang yang lebih banyak karena tempat yang luas, sedangkan toko kelontong jumlah persediaan barang lebih sedikit. Minimarket juga sudah melayani sistem *online* dimana pembeli bisa melihat promo hingga persediaan barang yang ada, sedangkan toko kelontong

masih menggunakan sistem penjualan ditempat tanpa ada pelayanan sistem online. Perbedaan tersebut, cenderung mengancam kelangsungan usaha toko kelontong (Sujana, 2012).

Toko kelontong menjual kebutuhan rumah tangga yang biasanya sering dicari oleh pembeli. Berikut daftar barang yang dijual di toko kelontong :

1. Peralatan sekolah seperti alat tulis dan buku
2. Sembako, yang terdiri dari beras, jagung, kedelai, bawang merah dll.
3. Peralatan mandi seperti sabun mandi, sampo, sikat gigi maupun pasta gigi.
4. Jajanan dan makanan ringan yang terdiri dari permen, coklat dll.
5. Minuman ini seperti kopi instan, air mineral, dll.
6. Perlengkapan rumah tangga seperti sapu, alat pel.
7. Obat – obatan.
8. Gas elpiji.

### **2.2.2 Omset Toko Kelontong**

Omset merupakan hasil keuntungan kotor dari penjualan suatu produk dimana hasil tersebut masih utuh jumlah dari barang yang dijual dikali dengan harga jual produk dan belum dihitung dengan total biaya dari proses pembuatan hingga biaya-biaya lainnya. Omset penjualan yaitu keseluruhan jumlah dagang barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh dan berdasarkan volume. Seorang pengelola usaha dituntut untuk selalu meningkatkan omset dari hari kehari, dari minggu ke minggu, dari bulan ke bulan dan dari tahun ke tahun. Hal ini diperlukan kemampuan dalam

mengelola modal agar kegiatan operasional perusahaan dapat terjamin kelangsungannya (Cahaya, 2018). Omset dapat ditingkatkan dengan penambahan jumlah barang maupun meningkatkan harga akan tetapi diimbangi dengan kualitas produk agar konsumen maupun pelanggan tidak berpindah ke produsen yang lain. Indikator omset terdiri dari keterampilan dan pengetahuan akan meningkatkan pendapatan itu sendiri (Binti, 2017).

### **2.2.3 Jumlah pembeli Toko Kelontong**

Jumlah pembeli merupakan jumlah orang yang datang ke toko untuk membeli dan mengunjungi melihat persediaan barang yang dibutuhkan. Pembelian adalah kegiatan menjamin kelancaran transaksi penjualan yang terjadi dalam suatu usaha. Pembeli akan datang ke suatu toko untuk membeli atau memenuhi kebutuhannya. Menurut Kuriaty (2017), jumlah pembeli akan mempengaruhi kelangsungan suatu usaha, jumlah pembeli yang meningkat setiap harinya akan membuat toko tidak mengalami kerugian karena ada pemasukan. Kedatangan pembeli bergantung dari harga, kenyamanan tempat, maupun pelayanan di toko. Harga yang murah adalah harga yang diminati konsumen, konsumen cenderung memilih harga yang lebih murah pada produk yang sama. Kenyamanan suatu tempat mempengaruhi kedatangan pembeli, apabila tempat yang nyaman maka pembeli akan senang dan merasa dilayani dengan baik. Pembeli cenderung memilih toko yang harganya murah dan banyak promosi. Toko kelontong memang lebih dikenal dengan harga yang murah, tetapi tidak ada promosi setiap bulan atau minggunya. Promosi diperlukan untuk menarik jumlah pembeli, promosi harga hanya ada di minimarket tidak pada toko kelontong.

Kegiatan ini akan mempengaruhi kelangsungan usaha toko kelontong dan keberadaan minimarket di sekitarnya mengancam berkurangnya jumlah pembeli yang datang setiap harinya.

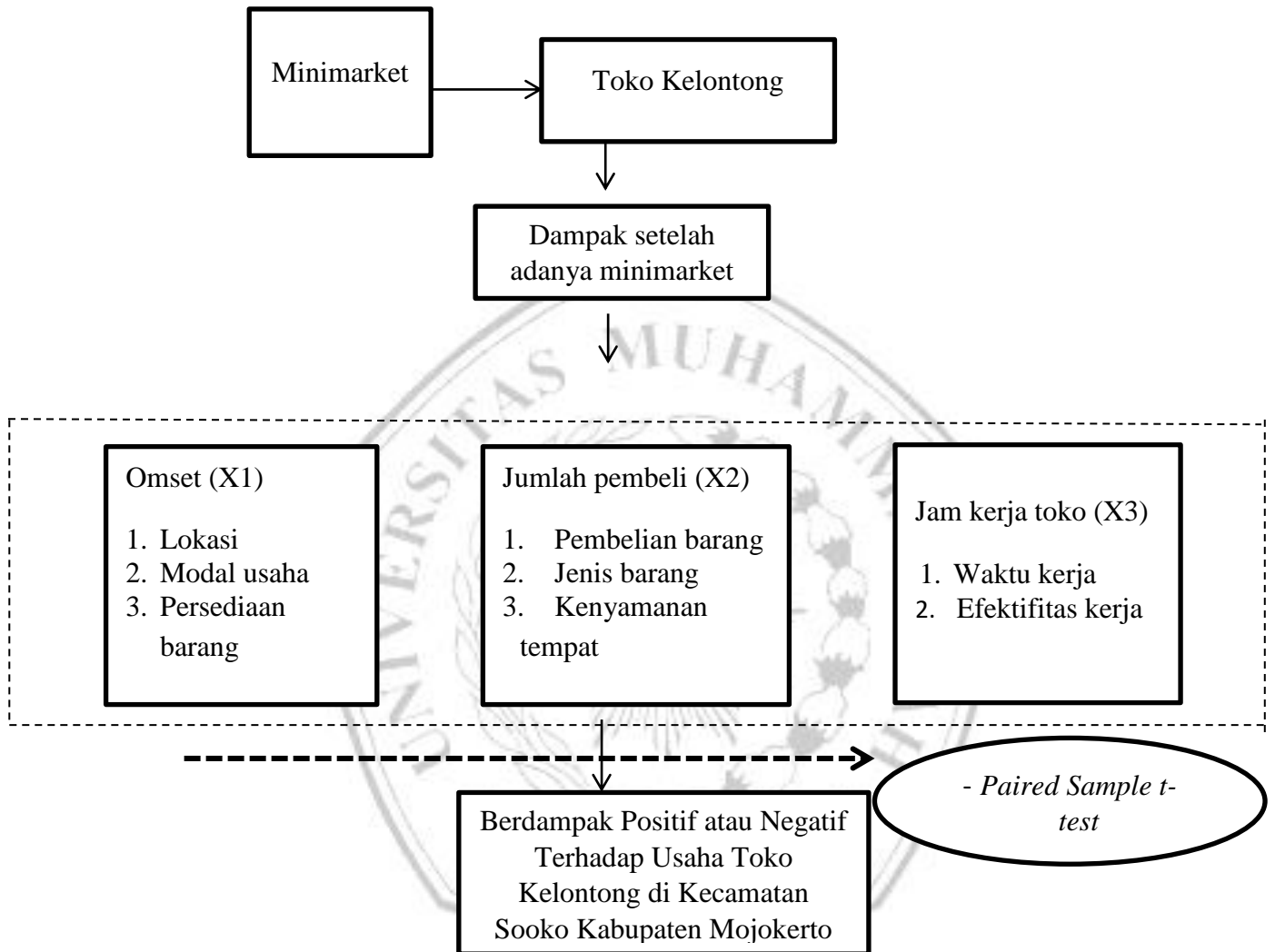
#### **2.2.4 Jam Kerja Toko Kelontong**

Jam kerja usaha merupakan jam aktif suatu usaha melakukan kegiatan penjualan untuk mendapatkan keuntungan yang diinginkan demi tercapainya kelangsungan usaha yang terus meningkat. Semakin lama jam kerja yang digunakan untuk menjalankan usahanya, semakin besar peluang untuk meningkatkan usaha dan semakin produktif. Mempekerjakan pegawai harus melihat situasi peningkatan pendapatan tiap harinya, apabila peningkatan pendapatan terus terjadi, maka diperlukan pegawai pada toko agar memaksimalkan jam kerja suatu usaha. Toko kelontong membuka atau menutup tokonya sesuai keinginan karena toko tersebut milik sendiri sehingga dianggap kekuasaan penuh ditanggung pemilik toko kelontong. Kegiatan membuka jam kerja pada toko kelontong yang sesuai keinginan pemilik, dianggap kurang efektif. Kedatangan pembeli tidak dapat diperkirakan kapan akan membeli, karena pembeli hanya akan datang atau mencari barang yang dibutuhkan (Raharjo, 2015).

### **2.3 Kerangka Pemikiran**

Bisnis ritel terbagi menjadi 2 jenis yaitu ritel modern dan tradisional. Terbaginya bisnis ritel ini menyebabkan persaingan dimana salah satu ritel mengalami ketidaklancaran dalam melakukan usaha (Yana, 2018). Penelitian ini menganalisis dampak keberadaan minimarket terhadap usaha toko kelontong di Kecamatan Sooko Kabupaten Mojokerto. Berdasarkan uraian latar belakang,

rumusan masalah, tujuan penelitian hingga teori-teori yang mendukung maka kerangka pemikiran sebagai berikut :



Alur 2.1 Kerangka Pemikiran

Keterangan Garis:

—→ Alur Penelitian

- - - → Metode Analisis Data

## 2.4 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data yang diperoleh oleh peneliti. Maka hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Diduga terdapat perbedaan omset, jumlah pembeli dan jam kerja sebelum dan sesudah toko kelontong akibat didirikannya minimarket.
2. Diduga terdapat dampak positif maupun negatif akibat didirikan minimarket terhadap toko kelontong.

