



DAMPAK ALFAMART TERHADAP PENDAPATAN USAHA MIKRO DI KELURAHAN PAAL MERAH KOTA JAMBI

Putri Hadjrahtul Aswad Lubis^a, Novi Mubyarto^b, Ahmad Syahrizal^c

^aFakultas Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah, pbdjrtl@gmail.com, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

^bFakultas Ekonomi dan Bisnis Islam / Akuntansi dan Keuangan, novimubyarto@uinjambi.ac.id, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

^cFakultas Ekonomi dan Bisnis Islam / Manajemen Keuangan Syariah, ahmadsyahrizal@uinjambi.ac.id, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

ABSTRACT

This research was conducted to obtain information about the impact of Alfamart on the income of micro businesses in Paal Merah Village, Jambi City. This research was conducted directly in the field using qualitative research, namely with interviews conducted in a relaxed manner, not complicating traders, and the questions asked were not interrogative but only to obtain the data needed to complete and complete the writing in this study. The results showed that before there was Alfamart the income of traders was around Rp. 1.000.000 – Rp. 6.000.000, but after the presence of Alfamart their income decreased to only Rp. 600.000 – Rp. 3.000.000 while the other 2 stores earn a steady income. One of the factors that decrease Alfamart's income is the distance between small traders and Alfamart which is too close and the good and comfortable service provided by Alfamart. Thus, the role of strategy is very important for small traders in general, by arranging a good and comfortable store, increasing trading hours, and adding complete types of goods needed by the surrounding community, as well as good service to consumers.

Keywords: Alfamart Impact, Micro Business Income

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai Dampak Alfamart terhadap pendapatan usaha mikro di Kelurahan Paal Merah Kota Jambi. Dalam penelitian ini mayoritas pedagang usaha mikro yang ada di Kelurahan Paal Merah sejak hadirnya Alfamart memberikan dampak bagi pendapatan mereka. Penelitian ini dilakukan langsung ke lapangan dengan menggunakan penelitian kualitatif yaitu dengan wawancara yang dilakukan secara santai, tidak merumitkan pedagang, dan pertanyaan yang diajukan tidak bersifat mengintrogasi melainkan hanya untuk mendapatkan data yang dibutuhkan guna menyelesaikan dan melengkapi penulisan dalam penelitian ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebelum ada Alfamart pendapatan pedagang berkisar Rp. 1.000.000 – Rp. 6.000.000, akan tetapi setelah hadirnya Alfamart pendapatan mereka mengalami penurunan hanya mencapai Rp. 600.000 – Rp. 3.000.000 sedangkan 2 toko lainnya berpenghasilan tetap. Yang menjadi salah satu Faktor menurunnya pendapatan Alfamart yaitu jarak pedagang kecil dengan Alfamart yang terlalu berdekatan dan pelayanan yang baik dan nyaman yang disediakan oleh Alfamart. Dengan begitu peran strategi sangat penting untuk dimiliki oleh para pedagang kecil pada umumnya, dengan melakukan penataan toko yang baik dan nyaman, penambahan jam berdagang, serta melakukan penambahan jenis barang yang dibutuhkan masyarakat sekitar dengan lengkap, serta pelayanan yang baik ke konsumen.

Kata Kunci: Dampak Alfamart, Pendapatan Usaha Mikro

1. PENDAHULUAN

Di Indonesia, pembangunan sektor ekonomi lebih diprioritaskan dibandingkan sektor lain yang hanya bersifat menunjang dan melengkapi saja. Salah satu bentuk pembangunan sektor ekonomi adalah

Received November 10, 2022; Revised Januari 2, 2023; Accepted Februari 07, 2023

munculnya ritel Alfamart dan jenis lainnya. Kehadiran Alfamart membuat konsumen lebih memilih tempat untuk berbelanja karena banyak konsumen yang menginginkan tempat belanja yang nyaman, sejuk karena AC, bebas dalam memilih berbagai produk, serta memiliki pelayanan yang baik. Kebanyakan konsumen melihat Alfamart sebagai tempat yang menyenangkan untuk belanja dibandingkan toko-toko kecil disekitar, karena konsumen lebih memilih kenyamanan pelayanan. Hal ini salah satu yang banyak menyebabkan konsumen berpindah ke Alfamart.^[1]

Dalam pembangunan ekonomi di Indonesia Usaha Mikro selalu digambarkan sebagai sektor yang mempunyai peranan penting, karena sebagian besar jumlah penduduknya berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern. Peranan usaha mikro tersebut menjadi bagian yang diutamakan dalam setiap perencanaan tahapan pembangunan yang dikelola oleh dua departemen yaitu Departemen Perindustrian dan Perdagangan, serta Departemen Koperasi dan UKM. Namun, usaha pengembangan yang telah dilaksanakan masih belum memuaskan hasilnya karena pada kenyataannya kemajuan Usaha mikro sangat kecil dibandingkan dengan kemajuan yang sudah dicapai usaha besar seperti Alfamart dan Minimarket lainnya.^[2]

Berkurangnya konsumen yang memilih berbelanja di usaha mikro membuat permintaan akan barang-barang menurun. Sehingga pendapatannya juga ikut menurun seiring dengan berkurangnya konsumen yang berbelanja di mereka. Hal ini lah yang terjadi di Kelurahan Paal Merah Kota Jambi yang menyebabkan para pedagang usaha mikro sulit untuk memaksimalkan keuntungan dan sulit untuk mengembangkan usahanya.

Keberadaan Alfamart di kelurahan Paal merah dapat berupa positif dan negatif. Dimana dampak positifnya adalah dengan keberadaan Alfamart di lokasi ini, semakin memberikan warna tersendiri terhadap perekonomian yang ada sehingga menjadi lebih beragam dan menjadi syarat persaingan dalam urusan bisnis dan pemasaran. Sementara dampak negatifnya adalah banyak toko kecil dengan berbagai ciri khas penjualannya merasa terancam dengan keberadaan Alfamart di tengah-tengah mereka. Sehingga tidak heran jika beberapa dari para usaha mikro ada yang gulung tikar atau bahkan pasrah dengan keadaan yang menghasilkan keuntungan kecil tersebut.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pendapatan

Teori Pendapatan dikemukakan oleh J.M.Keynes Teori ini disebut juga dengan teori Liquidity Preference. Menurut teori ini, seseorang senang memegang uang tunai karena didorong oleh tiga motif, yaitu motif untuk bertransaksi, motif berjaga-jaga, dan motif spekulasi.^[3]

Pendapatan merupakan salah satu unsur yang paling utama dari pembentukan laporan laba rugi dalam suatu perusahaan. Banyak yang bingung mengenai istilah pendapatan. Hal ini disebabkan pendapatan dapat diartikan sebagai revenue dan dapat juga diartikan sebagai income, maka income diartikan sebagai penghasilan dan kata revenue sebagai pendapatan penghasilan maupun keuntungan.

Pendapatan adalah jumlah pendapatan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atas faktor-faktor produksi yang mereka sumbangkan dalam turut serta membentuk produk nasional. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan:

- 1) Kesempatan kerja yang tersedia
- 2) Kecakapan dan keahlian
- 3) Motivasi
- 4) Keuletan kerja
- 5) Banyak sedikitnya modal yang digunakan

2.2 Pengertian Ritel

Philip Kotler, mengatakan bisnis ritel adalah kegiatan usaha menjual barang atau jasa kepada perorangan untuk keperluan diri sendiri, keluarga atau rumah tangga. Dengan demikian ritel adalah kegiatan terakhir dalam jalur distribusi yang menghubungkan produsen dengan konsumen. Pada dasarnya, tujuan bisnis ritel adalah memudahkan pelanggan untuk membeli produk dengan menyediakan persediaan yang cukup dan dikemas dalam ukuran lebih kecil. Pedagang retail mengumpulkan berbagai jenis barang dan jasa

yang beragam memungkinkan para konsumen dapat memilih dan membeli berbagai variasi produk dengan jumlah yang mereka inginkan. ada empat fungsi utama pedagang retail, yaitu:

- 1) Perantara antara distributor dengan konsumen akhir.
- 2) Penghimpun berbagai kategori jenis barang yang menjadi kebutuhan konsumen.
- 3) Tempat rujukan untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan konsumen.
- 4) Penentu eksistensi barang dari manufaktur di pasar konsumen.^[4]

2.3 Pengertian Usaha Mikro

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang No. 20/2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Usaha mikro merupakan Usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Ciri-ciri Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berubah.
- Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- Pengusaha atau SDM-nya berpendidikan rata-rata sangat rendah, umumnya tingkat SD dan belum memiliki kewirausahaan yang memadai.
- Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki kurang dari 4 orang^[5]

2.4 Perilaku Konsumen terhadap Pasar Modern dan Pasar Tradisional

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen adalah lokasi, citarasa, kualitas, selera, usia, pendapatan, Pendidikan, harga, jumlah keluarga, promosi, sumber informasi. Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen adalah pengaruh kualitas produk, Kebersihan dan kenyamanan. Sedangkan menurut Machfoedz Mahmud, Faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen adalah pelayanan, kualitas produk, infrastruktur, fasilitas, kemudahan parkir dan kebersihan, harga, keakraban dengan pedagang, kedekatan lokasi, jam buka tutup, kendaraan umum menuju pasar dan isu kesehatan. Dan dapat disimpulkan faktor faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen yang berbelanja di Pasar Modern dan Pasar Tradisional, yaitu

- 1) Harga, permintaan suatu barang di pengaruhi oleh tingkat harganya.
- 2) Individu, keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi seperti: umur, pendapatan, gaya hidup.
- 3) Kualitas produk merupakan pemahaman bahwa produk yang ditawarkan oleh penjual mempunyai nilai jual lebih yang tidak dimiliki oleh produk pesaing.

2.5 Dampak yang ditimbulkan Persaingan antar Alfamart dengan Usaha Mikro

Banyaknya minimarket yang tumbuh di masyarakat memiliki keuntungan dan kerugian. Keuntungan yang didapat yaitu terpenuhinya kebutuhan konsumen serta dapat mengurangi tingkat pengangguran yang ada dengan membuka lowongan pekerjaan bagi masyarakat sekitarnya. Sedangkan kerugian yang didapat yaitu penurunan jumlah konsumen dalam memilih tempat untuk berbelanja, meskipun demikian ada sebagian masyarakat yang lebih memilih berbelanja di Usaha Mikro dibanding berbelanja di minimarket. Semakin banyak konsumen yang tertarik pada toko modern seperti Alfamart ini, maka hal itu akan mempengaruhi jumlah konsumen yang sebelumnya berbelanja di Usaha Mikro, hal ini juga akan mempengaruhi kondisi ekonomi para pedagang Usaha Mikro tersebut. Alfamart sebagai toko modern telah menunjukkan potensinya dalam memberikan keuntungan dan pelayanannya pada masyarakat. Sehingga tidak dipungkiri bahwa toko modern seperti Alfamart ini telah menjadi pesaing yang tangguh bagi para Usaha Mikro.

Dampak negatif yang dirasakan oleh hampir sebagian besar Usaha Mikro di antaranya adalah adanya penurunan kinerja secara keseluruhan. Mereka meyakini bahwa di masa mendatang keberadaan gerai Alfamart yang kian marak akan semakin mengganggu keberadaan para Usaha Mikro karena produk yang dijual tidak berbeda dengan harga yang sama atau bahkan lebih rendah. Terlebih lagi, fasilitas di Alfamart menjamin tersedianya rasa aman dan kenyamanan yang lebih baik. Selain itu, Alfamart juga menyediakan potongan harga pada akhir pekan. Maraknya gerai Alfamart di wilayah Kecamatan Paal Merah tidak hanya mengakibatkan penurunan kinerja para pedagang tradisional yang berada di sekitarnya, bahkan mereka mengakui adanya penurunan omset penjualan yang mengakibatkan menurunnya pendapatan usaha, sehingga tingkat keuntungan yang diperolehnya pun mengalami penurunan. Walaupun sebagian besar dari pedagang tradisional mengakui masih mampu bertahan dan tidak sampai gulung tikar.

Ada beberapa faktor yang dapat menjelaskan mengapa Usaha Mikro sampai terkena dampak persaingan usaha dengan Alfamart. Pertama, faktor jarak usaha antara Usaha Mikro dengan Alfamart relatif

berdekatan sehingga merasakan dampaknya baik secara langsung maupun tidak langsung. Kedua, faktor lain yang tidak kalah penting adalah Usaha mikro tidak mampu mempertahankan loyalitas konsumen, terutama konsumen yang berasal dari kalangan kelas menengah ke atas. Pendapat konsumen yang semula berpihak kepada Usaha mikro dengan asumsi harga barang yang ditawarkan jauh lebih murah daripada harga di Alfamart perlahan bergeser seiring dengan adanya kenaikan harga. Sebaliknya, pihak Alfamart justru berani memotong keuntungan hingga seminimal mungkin demi mendapat simpati dari masyarakat karena menjual barang dengan harga yang nyaris sama dengan harga usaha mikro.^[6]

2.6 Strategi Usaha Mikro dalam Persaingan Bisnis

Menurut Seels dan Richey sebagaimana dikutip oleh Haidir dan Salim, Strategi adalah metode rencana atau serangkaian kegiatan yang dirancang untuk mencapai tujuan pendidikan tertentu.^[7] Adapun langkah yang harus dilakukan oleh penjual usaha mikro untuk dapat bersaing dengan Alfamart yaitu membuat suatu perubahan dalam strategi pemasarannya, yakni dengan cara meningkatkan penjualannya agar mampu bersaing serta prospek kerjanya pun dapat terjaga.

Beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh para Usaha Mikro. Pertama, penyediaan barang dagang seharusnya disesuaikan dengan kebutuhan konsumen, Kedua, penataan barang harus rapi dan sepadat mungkin agar terlihat oleh pembeli dan mendorong pembeli untuk melakukan konsumsi. Ketiga, penetapan harga hendaknya disesuaikan dengan kondisi masyarakat yang ada disekitarnya Keempat, memberi pilihan harga. Yakni menyediakan produk yang sama dengan merk dan harga yang bervariasi. Kelima, memasang harga di depan toko. Hal ini merupakan salah satu bentuk promosi yang dapat dilakukan oleh para pedagang kecil. Keenam, menyediakan ruang yang nyaman dan memiliki ruang gerak yang cukup dengan menata barang seefisien mungkin dan tanggap terhadap pembeli agar tidak sampai antri.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Metode Penelitian ini dilakukan pada usaha mikro yang pendapatannya berdampak terhadap keberadaan Alfamart di Kelurahan Paal Merah Kota Jambi. dengan jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data Kualitatif, yaitu melaksanakan penelitian terhadap obyek penelitian tertentu yang populasinya terbatas.

Sumber data yang digunakan data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data observasi, wawancara, dokumentasi dan informan penelitian berjumlah sebanyak 22 orang. Dengan menggunakan metode pengecekan keabsahan data Triangulasi sumber.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Perubahan Jumlah Pendapatan Usaha Mikro

No	Nama Pemilik Usaha	Pendapatan Sebelum ada Alfamart	Pendapatan Sesudah ada Alfamart
1.	Ibu Nur	Rp. 6.000.000	Rp. 6.000.000
2.	Ibu Ira	Rp. 1.400.000	Rp. 1.000.000
3.	Ibu Mita	Rp. 1.500.000	Rp. 1.000.000
4.	Ibu Imah	Rp. 1.800.000	Rp.1.200.000
5.	Abang Robi	Rp. 1.800.000	Rp. 1.000.000
6.	Bapak Asri	Rp. 5.000.000	Rp. 5. 000.000
7.	Bapak Asis	Rp. 3.000.000	Rp. 2.000.000
8.	Kak Wati	Rp. 1.000.000	Rp. 800.000
9.	Kak Tuti	Rp. 5.000.000	Rp. 3.000.000

10.	Bapak Edi	Rp. 3.000.000	Rp. 1.600.000
11.	Bapak Jesi	Rp. 2.000.000	Rp. 900.000
12.	Kak Riska	Rp. 1.000.000	Rp. 600.000
13.	Ibu Tika	Rp. 2.100.000	Rp. 1.500.000
14.	Ibu Mala	Rp. 2.300.000	Rp. 1.400.000
15.	Ibu Minah	Rp. 3.000.000	Rp. 1.500.000
16.	Ibu Novi	Rp. 1.700.000	Rp. 2.000.000
17.	Ibu Gita	Rp. 800.000	Rp. 500.000
18.	Bapak Andi	Rp. 3.000.000	Rp. 1.000.000
19.	Bapak Ajah	Rp. 2.000.000	Rp. 800.000
20.	Kak Indah	Rp. 2.000.000	Rp. 1.500.000
21.	Bapak Adit	Rp. 2.000.000	Rp. 1.200.000
22.	Bapak Agung	Rp. 2.000.000	Rp. 700.000

Berdasarkan Tabel diatas dapat disimpulkan bahwa telah terjadi banyak perubahan jumlah pendapatan perharinya untuk tiap usaha-usaha di kelurahan Paal merah. Hal yang membuat para usaha menurun sebelum ada nya Alfamar berjumlah Rp. 800.000 – Rp. 1.800.000 perhari yang dapat dihasilkan oleh 8 orang, seperti: Ibu Gita, Ibu Ira, Ibu Mita, Ibu Imah, Abang Robi, Kak Wati, Kak Riska, dan Ibu Novi. Sedangkan jumlah pendapatan sebesar Rp. 2.000.000 – Rp. 3.000.000 perhari yang dapat dihasilkan oleh 11 orang, seperti: Bapak Jesi, Ibu Tika, Ibu Mala, Bapak Ajah, Kak Indah, Bapak Adit, Bapak Agung, Bapak Andi, Ibu Minah, Bapak Edi, dan Bapak Asis. Dan jumlah pendapatan sebesar Rp. 5.000.000 – Rp. 6.000.000 perhari berjumlah 3 orang, seperti: Ibu Nur, Bapak Asri dan Kak Tuti. Namun setelah ada Alfamart jumlah pendapatan para pedagang menurun yang dulunya pendapatannya kurang lebih Rp. 800.000 perhari sekarang kurang lebih menjadi Rp. 500.000 perhari seperti yang dialami Ibu Gita. Dan pendapatan yang dulunya Rp. 1.000.000 – Rp. 2.000.000 perhari, sekarang kurang lebih hanya Rp. 600.000 – Rp. 900.000 perhari yang dialami Kak Riska, Kak Wati, Bapak Ajah dan Bapak Jessi. Dan yang dulu pendapatannya Rp. 3.000.000 – Rp. 5.000.000 perhari sekarang kurang lebih hanya Rp. 1.000.000 – Rp. 2.000.000 perhari yang dialami Bapak Andi, Ibu Minah, Bapak Edi dan Bapak Asis. Sedangkan yang tidak mengalami penurunan dan peningkatan walau adanya Alfamart seperti Ibu Nur dan Bapak Asri yang pendapatannya kurang lebih selalu Rp. 5.000.000 – Rp. 6.000.000.

4.1 Dampak Alfamart terhadap pendapatan Usaha Mikro

Dapat disimpulkan bahwa dari 22 toko yang peneliti teliti terdapat 20 toko yang mengalami dampak penurunan pendapatan dan 2 toko yang tidak berdampak mengalami penurunan. Dengan begitu dapat disimpulkan bahwa mayoritas pendapatan toko kecil banyak yang berdampak menurun pendapatannya. Keberadaan Ritel seperti Alfamart memang berdampak pada toko-toko kecil yang ada di sekitarnya, yang telah lebih dulu beroperasi dalam memenuhi kebutuhan masyarakat sehari-harinya. Semakin banyak konsumen yang tertarik pada Alfamart, maka hal itu akan mempengaruhi jumlah konsumen yang sebelumnya berbelanja di toko-toko kecil, hal ini juga akan mempengaruhi kondisi ekonomi para pedagang pemilik toko-toko kecil tersebut.

Alfamart telah menunjukkan potensinya dalam memberikan keuntungan dan pelayanannya pada masyarakat. Sehingga tidak dipungkiri bahwa Alfamart telah menjadi pesaing yang tangguh bagi para pedagang toko-toko kecil.

Para pedagang pemilik toko-toko kecil ini hanya bisa pasrah akan keadaan yang ada. Hal ini bukan berarti membuat mereka diam dan jalan ditempat saja, tetapi mereka juga berusaha memperbaiki kualitas usaha mereka walaupun banyak dijumpai toko milik pedagang kecil yang terlihat lesu.

4.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi turunya Pendapatan pada Usaha Mikro di sekitar Alfamart

Dengan kejadian ini akan menimbulkan banyak konflik di toko kecil masyarakat kelurahan paal merah. Konflik tersebutlah yang menyebabkan kendala menurunnya pendapatan para pemilik usaha kecil yang dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti:

- 1) Tempat dan Lokasi, Tempat atau lokasi termasuk bagian penting dalam sebuah bisnis, karena dapat mempengaruhi perilaku konsumen, terkadang konsumen akan sering membeli atau berbelanja kesuatu tempat dengan alasan lokasi yang lebih terjangkau dan nyaman.
- 2) Barang dagangan, Barang dagangan dalam berbisnis juga sangat penting karena hampir semua toko yang menjual barang dengan jenis barang yang sama. Apalagi barang yang dijual ditoko kecil relatif lebih sedikit dari pada Alfamart yang lebih banyak jenis barang dan pembagian tempat barangnya dengan penataan dan pengemasan yang baik. Sehingga masyarakat lebih banyak memilih belanja di Alfamart karena barang yang dibutuhkan hampir semua ada dan lengkap persediaannya.
- 3) Harga, Harga yang disediakan Alfamart tidak kalah menariknya dengan harga yang disediakan pedagang kecil, bahkan dengan perbedaan-perbedaan yang tidak jauh beda.
- 4) Fasilitas dan Pelayanan, Fasilitas merupakan hal yang penting untuk konsumen karena akan berhubungan dengan kenyamanan berbelanja pelanggan, pelayanan dan Fasilitas Alfamart yang lebih modern dari Usaha Mikro menjadi salah satu faktor utama yang mempengaruhi menurunnya pendapatan Usaha Mikro tersebut.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor yang mempengaruhi menurunnya pendapatan usaha mikro di kelurahan paal merah adalah Alfamart, dimana Alfamart melakukan kegiatan transaksi didalam bangunan yang nyaman dan bersih. Barang yang dijual pun lebih lengkap, tidak hanya bahan makanan tetapi juga ada barang yang sifatnya tahan lama, seperti: peralatan rumah tangga, perlengkapan alat tulis dan sebagainya. Sehingga Toko kecil kesulitan untuk bersaing dengan pelayanan yang Alfamart sediakan, apalagi terhadap harga yang dapat dibayar tidak jauh berbeda dan dengan harga yang tetap tidak berubah, bahkan Alfamart tidak jarang memberikan harga diskon kepada konsumen.

4.3 Strategi Meningkatkan Usaha Mikro dalam bersaing menghadapi Alfamart

Dampak yang diberikan Alfamart terhadap pendapatan usaha kecil di kelurahan Paal merah salah satunya penurunan pendapatan membuat mereka harus bisa melakukan strategi agar bisa bersaing dalam menghadapi Alfamart. Banyak diantaranya yang mengeluh akibat berkurangnya konsumen yang berbelanja ditokonya. Karena Pedagang kecil di Kelurahan Paal Merah belum menjalankan strategi bisnis secara baik. Pedagang kecil yang berada di kelurahan Paal Merah memiliki berbagai kelemahan yang telah menjadi karakter dasar yang sangat sulit diubah. Strategi dalam menjual penting dimiliki oleh para pedagang umumnya. Menurut hasil wawancara dari peneliti kepada informan, pedagang kecil harus bisa melakukan strategi bersaing, antaranya:

- 1) Melakukan Penataan toko yang menarik dan rapi
- 2) Melakukan Penambahan Jam Operasional yang relatif lebih lama
- 3) Penambahan jenis barang atau memperhatikan kelengkapan persediaan barang
- 4) Meningkatkan Pelayanan yang baik dan nyaman kepada Konsumen.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya maka dapat diberikan kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Dampak yang ditimbulkan Alfamart terhadap pendapatan di Usaha mikro mengawali perubahan pendapatan dimana pendapatan pedagang di kelurahan Paal Merah Kota Jambi mayoritas

menurun. Sedangkan yang tidak mengalami penurunan pendapatan berjumlah 2 toko, karena barang yang disediakan di toko tersebut tidak terdapat di Alfamart dan banyak dibutuhkan oleh masyarakat sekitar sehingga tidak mengalami penurunan.

- 2) Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan Usaha Mikro di Kelurahan Paal Merah menurut hasil penelitian salah satunya tempat dan lokasi pedagang usaha mikro yang jaraknya cukup berdekatan dengan gerai Alfamart, sehingga pendapatan pedagang usaha mikro menurun karena banyak yang beralih ke Alfamart. Selanjutnya barang yang disediakan oleh pedagang usaha mikro belum cukup lengkap seperti di Alfamart. Apalagi pelayanan dan fasilitas yang Alfamart berikan sudah modern, seperti ruangan yang dingin (AC), bersih, nyaman, pembayaran dengan cepat, menggunakan struk belanja, barang yang tertata dengan rapi sesuai dengan jenis barang, serta pelayanan ramah yang diberikan karyawan/wati Alfamart. Karena kebanyakan pedagang usaha mikro memiliki kondisi toko yang kumuh, panas, terlebih lagi keadaan toko yang dipinggir jalan sehingga rentan dengan debu yang berterbangan di barang dagangan toko, selain itu barang dagangan yang kurang tertata rapi juga membuat toko kurang menarik, sehingga banyak konsumen yang beralih belanja ke Alfamart.
- 3) Dalam meningkatkan strategi Usaha Mikro dalam bersaing dengan maraknya Alfamart dapat disimpulkan bahwa strategi yang perlu dilakukan diantaranya:
 - Melakukan penataan toko yang lebih menarik, rapi, lebih sering memperhatikan kebersihan toko maupun barang demi kenyamanan belanja konsumen.
 - Penambahan jam operasional yang sedikit lebih lama dari sebelumnya
 - Menyediakan kebutuhan konsumen dengan lebih lengkap sesuai dengan kebutuhan yang sering dicari masyarakat, dan lebih memperhatikan kondisi barang dengan rutin dan teliti.
 - Memberikan pelayanan yang baik dan nyaman kepada konsumen dengan memiliki gaya komunikasi yang baik, ramah, santun, serta cepat tanggap merespon Konsumen.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dibahas sebelumnya untuk kedepannya Pedagang usaha kecil di sekitar Alfamart Kelurahan Paal Merah Kota Jambi untuk meningkatkan strategi dalam bersaing secara baik dan sehat, mau itu sebelum ada alfamart ataupun sesudahnya. Selain itu para pedagang usaha kecil juga disarankan lebih meningkatkan keberagaman barang yang dijual dan kualitas pelayanan yang nyaman terhadap konsumen, dengan lebih memperhatikan kebersihan, penataan toko, dan sikap yang ramah, agar dapat meningkatkan eksistensi pedagang usaha kecil ditengah maraknya gerai Alfamart

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Sugiono S. Willy, et. al. *Dampak Keberadaan Mini Market terhadap Pedagang Kaki Lima (Pkl) di Sepanjang Jalan Mt. Haryono Dinoyo Malang Jawa Timur*. Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Volume 1, (2012), hlm 1
<https://doi.org/10.33366/jisip.v1i2.31>
- [2] MM Handini. Sukesi. *Manajemen UMKM dan Koperasi Optimalisasi Ekonomi Masyarakat Pesisir Pantai*. Surabaya: Unitomo Press, 2019, hlm 19
- [3] B. Widjajanta. A. Widyarningsih, *Mengasah Kemampuan Ekonomi*. Jakarta: CV. Citra Praya, 2007, hlm 143
- [4] M Nur. Ismail. *Pengaruh Minimarket Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Di Kota Parepare*. SEIKO Journal of Management & Business, Volume 2, (2020), hlm 267-268
<https://doi.org/10.37531/sejaman.v2i2.665>
- [5] SE Hamdani. *Mengenal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*, Surabaya: CV. Uwais Inspirasi Indonesia, 2019, hlm 4-5
- [6] Kartini. *Dampak Persaingan Usaha Antara Indomaret Dengan Alfamart Terhadap Pedagang Tradisional Ditinjau Dari Perspektif Hukum Persaingan Usaha*. Jurnal Ilmiah Living Law, Volume 8, (2016), hlm 22-24
<https://doi.org/10.30997/jill.v8i1.752>
- [7] U Khasanah. *Strategi Belajar Inovatif*, Jakarta: CV. Pradina Pustaka Grup, 2021, hlm 19