

DAFTAR PUSTAKA

- Angkasawati, & Devi, M. (2021). Pengembangan Pasar Tradisional Dalam Meningkatkan Minat Pengunjung Di Pasar Tradisional Boyolangu Kec. Boyolangu Tulungagung . *Jurnal Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik* , 173-174.
- Bogdan, R., & Steven, J. (1992). Pengantar Metode Penelitian Kualitatif. Surabaya: Usaha Indonesia.
- Firdaus, M. (2015). Cara Bertahan Hidup Penambang Batu Belerang Tradisional Untuk Mencukupi Kebutuhan Keluarga. *Skripsi*, 14-15.
- Ginting, S. Y. (2018). Keberadaan Mini Market Alfamart Dan Indomaret Kaitannya Dengan Tingkat Penghasilan Pedagang Tradisional Di Wilayah Kecamatan Talang Kelapa Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan. *Jurnal Swarnabhumi*, 67.
- Haque-Fawzi, M. G., Ahmad, S. I., & DKK. (2021). *Strategi Pemasaran konsep, teori dan implementasi*. Tangerang Selatan: Pascal Books.
- IGusti, A. ., (2016). Analisis Faktor Ketahanan Pedagang Warung Tradisional Menghadapi Pesaing Minimarket Di Kabupaten Badung. *Jurnal Buletin Studi Ekonomi*, 172.
- Indrawati, T., & Yovita, I. (2014). Analisis Sumber Modal Pedagang Pasar Tradisional Di Kota Pekanbaru. *JURNAL EKONOMI*, 2.
- Kasmir. (2006). Kewirausahaan. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- mardhiyah, A., & Aulia, F. S. (2021). Persaingan Usaha Warung Tradisional Dengan Toko Modern . *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 91.
- Masni, Y. (2014). Analisis Preferensi Konsumen Dalam Berbelanja Di Pasar Tradisional Dan Pasar Modern Di Kota Makassar. *Skripsi*, 14.
- Masyhuri, M., & Utomo, S. W. (2017). Analisis Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Pasar Tradisional Sleko Di Kota Madiun. *Jurnal Akuntansi dan Pendidikan*, 61.
- Nur, M., & Ismail, H. (2019). Pengaruh Minimarket Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Di Kota Pare-Pare. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 271.
- Nurfadillah. (Diakses pada tanggal 27 Juli 2022). Pasar dan Pemasaran. *Makalah*, 5-9.

- Pertiwi, H., & Mumun, M. (2019). Dampak Keberadaan Minimarket Terhadap Warung Di Kabupaten Karawang. *Buana Ilmu*, 141.
- Rival, N. (2018). Pengaruh Perkembangan Minimarket Terhadap Kelangsungan Usaha Warung Tradisional Dan Strategi Agar Dapat Bersaing Dan Bertahan Hidup di 3 Kecamatan Di Kota Tangerang Selatan. *Skripsi*, 1.
- Rohmania, N. L. (2020). Strategi pemasaran pasar tradisional Warujayeng dalam menghadapi pasar modern di Tanjunganom Nganjuk. *Skripsi*, 57-59.
- Rusham. (2016). Analisis Dampak Pertumbuhan Pasar Moderen Terhadap Eksistensi Pasar Tradisioanl Di Kabupaten Bekasi. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen Dan Kewirausahaan "Optimal"*, 157.
- Samodra, D. H. (2018). Jaringan Sosial Penambang Pasir Rakyat Di Daerah Aliran Sungai Brantas. *Skripsi*, 36-40.
- Saraswati. (2015). Analisis Dampak Keberadaan Minimarket Indomaret Dan Alfamart Terhadap Ukm Dalam Kaitannya Dengan Peraturan Presiden Nomor 112 Tahun 2007 Tentang Penataan Dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan Dan Toko Modern (Studi Di Kota Pontianak). 3.
- Sarwoko. (2008). Dampak Keberadaan Pasar Modern terhadap Kinerja Pedagang Pasar Tradisional di Wilayah Kabupaten Malang. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 97.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (n.d.). Penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif.
- Suhada, N., Siska, F., & Dewi, S. (2021). Pengaruh Minimarket Waralaba Terhadap Warung Tradisional Di Kalimantan Selatan. *Jurnal kebijakan pembangunan*, 185.
- Suyanto, B., & Sutinah. (2005). *Metode Penelitian Sosial : Berbagai Alternatif Pendekatan Edisi Ketiga*. Jakarta: Khariama Putra Utama.
- Swastha, B., & Irawan. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Yogyakarta : Liberty.
- Timoer, F. C., & Arline, F. M. (2019). Analisis Perbandingan Karakteristik Pasar Tradisional Dan Pasar Modern Ditinjau dari Strategi Bauran Pemasaran Di

Kota Bandung. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*,
86.

Lampiran-Lampiran

Lampiran 1. KOESIONER PENELITIAN DAN PEDOMAN WAWANCARA

KUESIONER PENELITIAN

**Strategi Warung Tradisional Dalam Mengatasi Dampak Keberadaan
Minimarket Di Desa Tonronge, Kecamatan Baranti, Kabupaten Sidenreng
Rappang**

A. Data Responden/Usaha Warung Tradisional

Nama :
Usia :
Jenis kelamin :
Pendidikan terakhir :
Jenis usaha :
Sejak kapan usaha tersebut berjalan ;

B. Pertanyaan Penelitian

Petunjuk Pengisian Jawaban

1. Isilah dengan cara melingkari dan jelaskan sesuai dengan pendapat anda di setiap pertanyaan sesuai dengan pendapat anda.
2. Silahkan bertanya kepada peneliti apabila ada jawaban yang kurang jelas
 - a) **Karakteristik Usaha**
 - 1) Apakah usaha ini milik bapak/ibu pribadi atau milik orang lain yang bapak/ibu kelola?
A.Milik Pribadi B.Milik Orang lain
 - 2) Berapa modal yang bapak/ibu Keluarkan untuk menjalankan usaha bapak/ibu perminggunya?
Jumlah :
 - 3) Apakah bapak/ibu yang langsung melayani pembeli?

- a.Iya b.Tidak
- 4) Berapa Omset yang bapak/ibu dapatkan dari usaha bapak/ibu dalam satu minggu?
a. < 1.000.000
b. 1.000.000 - 2.000.000
c. 2.000.000 - 4.000.000
d. 4.000.000– 6.000.000
e. 6. 000.000– 8.000.000
f. > 8.000.000
- 5) Berapa jumlah konsumendatang yang membeli di warung bapak/ibu setiap harinya?
a.5 orang > 10 orang d. 25 orang > 30 orang
b.10 orang > 15 orang e. lebih dari 30 orang
c.15 orang > 20 orang
- 6) Apakah di warung bapak/ibu melayani konsumen yang ingin berhutang?
a.Iya b.tidak
- jika iya apa alasannya :
- 7) Apakah di warung bapak/ibu dapat membeli barang melalui telfon dan dapat di antar kerumah?
a.Iya b.tidak
- 8) Apakah di warung bapak/ibu bisa mendapatkan potongan harga jika konsumen membelidengan jumlah banyak?
a.Iya b.Tidak
- 9) Apakah warung bapak/ibu hanya menjual produk yangsering dibeli oleh konsumen saja?
a.Iya b.Tidak
- 10) Dari mana bapak/ibu memasok barang untuk warung bapak/ibu?
a.Dari Pasar
b.Menunggu dari pemasok(Kampas)
c.membeli dari warung lain yang lebih besar
d.jawaban lain :
- 11) Pada saat bapak/ibu memasok barang untuk warung bapak/ibu apakah bapak/ibu memabayar secara langsung atau dengan menghutang terlebih dahulu ?
a.Bayar langsung
b.hutang
c.membayar sebagian dan menghutang sebagian
- 12) Berapa jumlah harga barang yang bapak/ibu biasanya beli untuk memasok barang ke warung bapak/ibu setiap kali mengisi warung?
a. < 1.000.000
b. 1.000.000 - 2.000.000

- c. 2.000.000- 4.000.000
- d. 4.000.000 – 6.000.000
- e. 6.000.000 – 8.000.000
- f. > 8.000.000

b) Dampak Keberadaan Minimarket

13) Apakah sejak kehadiran minimarket omset penjualan bapak/ibu mengalami perubahan?

- a.ya
- b.tidak

14) Apakah setelah adanya minimarket omset bapak/ibu mengalami kenaikan atau penurunan?

- a.ya
- b.tidak

15) Berapa omset perbulan warung bapak/ibu sebelum adanya minimarket?

- a. < 1.000.000
- b. 1.000.000 - 2.000.000
- c. 2. 000.000 - 4.000.000
- d. 4. 000.000 – 6.000.000
- e. 6. 000.000 – 8.000.000
- f. > 8.000.000

16) Berapa omset perbulan warung bapak/ibu setelah adanya minimarket?

- a. < 1.000.000
- b. 1.000.000 - 2.000.000
- c. 2. 000.000 - 4.000.000
- d. 4. 000.000 – 6.000.000
- e. 6. 000.000 – 8.000.000
- f. > 8.000.000

17) Berapa hasil penjualan per hari warung bapak/ibu sebelum adanya minimarket?

- a. < 1.000.000
- b. 1.000.000 - 2.000.000
- c. 2. 000.000 - 4.000.000
- d. 4. 000.000 – 6.000.000
- e. 6. 000.000 – 8.000.000
- f. > 8.000.000

18) Berapa hasil penjualan per hari warung bapak/ibu setelah adanya minimarket?

- a. < 1.000.000
- b. 1.000.000 - 2.000.000
- c. 2. 000.000 - 4.000.000
- d. 4. 000.000 – 6.000.000
- e. 6. 000.000 – 8.000.000
- f. > 8.000.000

- 19) Sebelum adanya minimarket bapak/ibu mengisi stok persediaan jualan dalam rentang waktu berapa hari?
- perhari
 - perminggu
 - perbulan
- 20) Setelah adanya minimarket bapak/ibu mengisi stok persediaan jualan dalam rentang waktu berapa hari?
- perhari
 - perminggu
 - perbulan
- 21) Berapa jumlah harga barang yang bapak/ibu biasanya beli untuk memasok barang ke warung bapak/ibu setiap kali mengisi warung sebelum adanya minimarket?
- < 1.000.000
 - 1.000.000 - 2.000.000
 2. 000.000 - 4.000.000
 4. 000.000 – 6.000.000
 6. 000.000 – 8.000.000
 - > 8.000.000
- 22) Berapa jumlah harga barang yang bapak/ibu biasanya beli untuk memasok barang ke warung bapak/ibu setiap kali mengisi warung setelah adanya minimarket?
- < 1.000.000
 - 1.000.000 - 2.000.000
 2. 000.000 - 4.000.000
 4. 000.000 – 6.000.000
 6. 000.000 – 8.000.000
 - > 8.000.000
- 23) Berapa jumlah konsumendatang yang membeli di warung bapak/ibu setiap harinya sebelum adanya minimarket?
- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| a.5 orang > 10 orang | d.25 orang > 30 orang |
| b.10 orang > 15 orang | e.lebih dari 30 orang |
| c.15 orang > 20 orang | |
- 24) Berapa jumlah konsumendatang yang membeli di warung bapak/ibu setiap harinya setelah adanya minimarket?
- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| a.5 orang > 10 orang | d.25 orang > 30 orang |
| b.10 orang > 15 orang | e.lebih dari 30 orang |
| c.15 orang > 20 orang | |

C. Strategi Mengatasi Dampak Minimarket

- 25) Apakah di warung bapak/ibu sangat mengutamakan kesopanan/keramahan kepada konsumen?
- | | |
|-------|---------|
| a.iya | b.tidak |
|-------|---------|

- 26) Apakah bapak/ibu melakukan pengelompokan display barang agar barang tersusun dengan rapi?
a.iya b.tidak
- 27) Apakah bapak/ibu pernah melakukan renovasi agar terlihat lebih luas dan rapi?
a.iya b.tidak
- 28) Apakah bapak/ibu menambah jam buka warung semenjak adanya minimarket?
a.iya b.tidak
- 29) Bagaimana strategi bapak/ibu agar usaha warung tradisional ini dapat bersaing dengan minimarket?
a. harga yang lebih murah
b. menarik simpati dari setiap pembeli
c. mengadakan hadiah tertentu untuk konsumen
d. buka warung 24 jam
- 30) Apakah bapak/ibu bekerjasama dengan warung lain untuk menyamakan harga barang dagangan?
a.iya b.tidak
- 31) Bagaimana cara bapak/ibu dalam mempertahankan hubungan dengan pembeli ?
a.dengan memberikan potongan harga kepada pembeli yang sudah langganan
b.memperbolehkan untuk berhutang kepada pelanggan lama
c.memberi bonus berupa barang tambahan
d.jawaban lain;
- 32) Bagaimana Strategi bapak/ibu untuk menarik pembeli agar lebih banyak?
Jawaban :
- 33) Bagaimana cara bapak/ibu untuk mempertahankan pembeli agar tidak pindah ke warung lain?
a.dengan memberi potongan harga
b.menjual barang dengan harga yang rendah
c.menambah modal dan memperbanyak jenis barang yang di jual
d.jawaban lain :

PEDOMAN WAWANCARA

1. Siapa nama anda?
2. Apakah toko tradisional ini mata pencaharian utama anda?
3. Berapa lama usaha toko yang sudah anda dirikan?
4. Barang apa saja yang anda jual kepada pembeli?
5. Berapa jam anda membuka toko dalam sehari sebelum adanya minimarket?
6. Berapa jam anda membuka toko dalam sehari sesudah adanya minimarket?
7. Berapa perkiraan jumlah pembeli yang datang ke toko anda sebelum adanya minimarket dalam sehari?
8. Berapa perkiraan jumlah pembeli yang datang ke toko anda sesudah adanya minimarket dalam sehari?
9. Berapa perkiraan jumlah omset penjualan sebelum adanya minimarket dalam sehari?
10. Berapa perkiraan jumlah omset penjualan sesudah adanya minimarket dalam sehari?
11. Berapa perkiraan keuntungan anda sebelum adanya minimarket dalam sehari?
12. Berapa perkiraan keuntungan anda sesudah adanya minimarket dalam sehari?
13. Darimana anda menyetok barang dagangan anda? apakah ada perbedaan antara sebelum dan setelah adanya minimarket?

14. Apa akibat langsung yang anda rasakan dengan adanya minimarket saat ini?

15. Bagaimana cara anda menghadapi dampak tersebut?

16. Apa saja strategi yang bapak/ibu gunakan untuk bertahan dan bersaing dengan minimarket?

Lampiran 2. DOKUMENTASI LOKASI PENELITIAN







Lampiran 3. PENGOLAHAN DATA KUANTITATIF

		Umur			Cumulative Percent
		Frequency	Percent	Valid Percent	
Valid	Dewasa Awal	2	28.6	28.6	28.6
	Dewasa Akhir	3	42.9	42.9	71.4
	Lansia Awal	1	14.3	14.3	85.7
	Lansia Akhir	1	14.3	14.3	100.0
	Total	7	100.0	100.0	

		Jenis Kelamin			Cumulative Percent
		Frequency	Percent	Valid Percent	
Valid	Laki-Laki	4	57.1	57.1	57.1
	Perempuan	3	42.9	42.9	100.0
	Total	7	100.0	100.0	

		Pendidikan Terakhir			Cumulative Percent
		Frequency	Percent	Valid Percent	
Valid	SD	1	14.3	14.3	14.3
	SMP	3	42.9	42.9	57.1
	SMA	2	28.6	28.6	85.7
	Perguruan Tinggi	1	14.3	14.3	100.0
	Total	7	100.0	100.0	

		Agama			Cumulative Percent
		Frequency	Percent	Valid Percent	
Valid	Islam	7	100.0	100.0	100.0

		Modal Sebelum			Cumulative Percent
		Frequency	Percent	Valid Percent	
Valid	1.000.000-2.000.000	3	42.9	42.9	42.9
	2.000.000 -4.000.000	4	57.1	57.1	100.0
	Total	7	100.0	100.0	

		Modal Sesudah			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<1.000.000	3	42.9	42.9	42.9
	1.000.000-2.000.000	4	57.1	57.1	100.0
	Total	7	100.0	100.0	

		Hasil Perhari Sebelum			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1.000.000-2.000.000	3	42.9	42.9	42.9
	2.000.000-4.000.000	4	57.1	57.1	100.0
	Total	7	100.0	100.0	

		Hasil Perhari Setelah			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<1.000.000	5	71.4	71.4	71.4
	1.000.000-2.000.000	2	28.6	28.6	100.0
	Total	7	100.0	100.0	

		Omset Setelah			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<1.000.000	3	42.9	42.9	42.9
	1.000.000-2.000.000	4	57.1	57.1	100.0
	Total	7	100.0	100.0	

		Jumlah Konsumen Perhari			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	>30 orang	7	100.0	100.0	100.0

		Jumlah Konsumen setelah			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5 orang-10 orang	2	28.6	28.6	28.6
	11 orang-15 orang	3	42.9	42.9	71.4
	16 orang-20 orang	2	28.6	28.6	100.0
	Total	7	100.0	100.0	

		Omset Sebelum			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.000.000 -4.000.000	7	100.0	100.0	100.0

Lampiran 4. SURAT IZIN PENELITIAN

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN KEBUDAYAAN RISET DAN TEKNOLOGI**
UNIVERSITAS HASANUDDIN
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Kampus Tamalanrea Jln. Perintis Kemerdekaan KM.10 Makassar 90245
Telepon (0411) 585024 / Fax (0411) 585024

Nomor : 10667/UN4.8.1/PT.01.04/2022
Lamp. : -
Hal : **Permohonan Izin Melakukan Penelitian/Wawancara**
Yth. : Bapak/Ibu Informan di Tempat

21 November 2022

Dengan hormat kami sampaikan bahwa mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Hasanuddin yang tersebut berikut ini :

Nama : Agus Salim
Nomor Pokok : E031181320
Departemen : Sosiologi
Alamat : Jl. Ali Hizam

Bermaksud untuk melakukan penelitian lapangan dalam rangka penyusunan Skripsi yang berjudul:
“Strategi Warung Tradisional dalam Mengatasi Dampak Keberadaan Minimarket di Desa Tonronge, Kecamatan Baranti, Sidenreng Rappang”

Sehubungan dengan hal tersebut, maka kami mohon agar yang bersangkutan diberikan izin untuk melakukan penelitian yang dimaksud mulai tanggal 21 November 2022 sampai selesai.


Demikian permohonan kami, atas perhatian dan bantuannya diucapkan terima kasih.

a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kemahasiswaan,

Dr. Hastiati, S.Sos, M.Si
NIP. 06361611997022001

Tembusan :
1. Ketua Departemen Sosiologi Fisip Unhas
2. Petinggal.

Lampiran 5. SURAT IZIN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN


PEMERINTAH KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG
KECAMATAN BARANTI
DESA TONRONGE
Jln. Gotong Royong Nomor 91 Kode Pos 91652

SURAT KETERANGAN
Nomor : 06/DT/I/2023

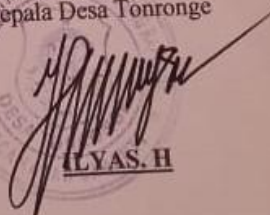
Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala Desa Tonronge, Kecamatan Baranti, Kabupaten Sidenreng Rappang, menerangkan berdasarkan surat izin Nomor: 10667/UN4.8.1/PT.01.04.2022 tertanggal 21 November 2022 bahwa,

Nama : Agus Salim
Nomor Pokok/Jurusan : E031181320/Sosiologi
Agama : Islam
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat Penelitian : Desa Tonronge

telah menyelesaikan penelitian/survey/pengumpulan data Di Desa Tonronge, Kecamatan Baranti, Kabupaten Sidenreng Rappang, yang dilaksanakan mulai tanggal 20-30 Desember 2022.

Tentang/Judul : "STRATEGI WARUNG TRADISIONAL DALAM MENGATASI DAMPAK KEBERADAAN MINIMARKET DI DESA TONRONGE, KECAMATAN BARANTI, KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG"

Demikian Surat Keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagai kelengkapan berkas penyusunan skripsi.

Tonronge, 04 Januari 2023
Kepala Desa Tonronge

ILYAS. H

Lampiran 6. DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Curriculum Vitae

Data Pribadi/ Personal Details

Nama/ *Name* : Agus Salim
Tanggal Lahir/ *Date of Birth* : Tonronge, 17-08-2000
Alamat/ *Address* : lorong Ali-Hizam, Perintis Kemerdekaan 7
Asal Daerah/ *Origin* : Sidenreng Rappang
Jenis Kelamin/ *Gender* : Laki-laki
Hobi/ *Hobby* : Bola Voli
Status Marital/ *Marital Status* : Belum Menikah
Warga Negara/ *Nationality* : Indonesia
Agama/ *Religion* : Islam
Departemen/ *Departement* : Sosiologi
Surel/ *E-mail* : aguskv01@gmail.com

Data Keluarga/ Family Details

Ayah/ *Father* : Syarifuddin
Ibu/ *Mother* : Hj.Rusnah

Riwayat Pendidikan:

Tahun	Sekolah/Universitas	Jurusan	Jenjang
2006-2012	SDN 3 Tonronge	-	Sekolah Dasar
2012-2015	SMP Neg 4 Baranti	-	Sekolah Menengah Pertama
2015-2018	SMA Neg 1 Sidrap	IPS	Sekolah Menengah Atas
2018-2023	Universitas Hasanuddin	Sosiologi	Perguruan Tinggi (Strata 1)