

# The Impact of Indomaret's Presence on Community Business Actors: A Case Study of Rimo, Gunung Meriah District, Aceh Singkil

## Dampak Kehadiran Indomaret Terhadap Pelaku usaha Masyarakat: Studi Kasus Rimo, Kec. Gunung Meriah, Aceh Singkil

Mariani Berutu<sup>1</sup>, Muhd Farabi Dinata<sup>2\*</sup>

1-2 STAI Syekh Abdurrauf Singkil

\*Corresponding Author: [farabidinata@gmail.com](mailto:farabidinata@gmail.com)

### Article History

Submitted: 01-01-2024

Accepted 24-03-2024

Published: 30-03-2024

### Keyword:

Indomaret  
Business Actors  
trade

### Kata kunci:

Indomaret  
Pelaku Usaha  
perdagangan

### Abstract

The background of the title of this research is to see how the presence of Indomaret in the Rimo area, on the business of grocery traders around the minimarket. The formulation of the problem in this study is: 1). What is the impact of the presence of Indomaret on community business actors in Rimo village? 2). What are the steps taken by community business actors in dealing with the presence of Indomaret?. The purpose of this study is to find out how the impact of the presence of indomaret on community business actors in Rimo village, Gunung Meriah District, Aceh Singkil. and To find out how the steps of community business actors in dealing with the presence of Indomaret, in Rimo village, Gunung Meriah District, Aceh Singkil. This research uses a Descriptive Qualitative Approach, meaning that the data collected is in the form of words, pictures and not numbers. The data obtained includes interviews, observations, and documentation. The results of the research show: 1) The impact felt by grocery traders near Indomaret stores is indeed very felt, especially related to price competition and product types that are indeed very competitive between traders and Indomaret. 2). Steps that must be taken by community business actors in facing Indomaret competition can carry out strategies in order to compete with the presence of Indomaret include the following: Store reorganization, Addition of operating hours, Addition of types of goods, Provision of product price tags, Good service to consumers.

## Dampak Kehadiran Indomaret Terhadap Pelaku usaha Masyarakat Mariani Berutu dan Muhd. Farabi Dinata

[Abstrak: Latar belakang diangkatnya judul penelitian ini adalah ingin melihat bagaimana dampak kehadiran indomaret di wilayah Rimo, terhadap usaha pedagang kelontong yang ada disekitaran minimarket tersebut. Rumusan Masalah dalam penelitian ini adalah : 1). Bagaimana dampak kehadiran indomaret terhadap pelaku usaha masyarakat di desa Rimo? 2). Bagaimana langkah-langkah pelaku usaha masyarakat dalam menghadapi kehadiran indomaret?. Adapun Tujuan dalam penelitian ini adalah Untuk mengetahui Bagaimana dampak kehadiran indomaret terhadap pelaku usaha masyarakat di desa Rimo, Kecamatan Gunung Meriah, Aceh Singkil. dan Untuk mengetahui Bagaimana langkah-langkah pelaku usaha masyarakat dalam menghadapi kehadiran indomaret, di desa Rimo, Kecamatan Gunung Meriah, Aceh Singkil. Penelitian ini menggunakan Pendekatan kualitatif Deskriptif, Artinya data yang terkumpul adalah berbentuk kata-kata, gambar dan bukan angka-angka. Data yang di peroleh meliputi wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil Penelitian menunjukan : 1) Dampak yang dirasakan para pedagang kelontong yang ada didekat toko indomaret memang sangat dirasakan terlebih terkait dengan persaingan harga dan jenis produk yang memang sangat bersaing diantara pedagang dengan pihak indomaret. 2). Langkah-langkah yang harus di ambil pelaku usaha masyarakat dalam menghadapi persaingan Indomaret bisa melakukan strategi agar bisa bersaing menghadapi kehadiran Indomaret diantaranya antara lain sebagai berikut: Penataan ulang Toko, Penambahan jam operasional, Penambahan jenis barang, Pemberian label harga produk, Pelayanan yang baik ke konsumen].



Copyright© 2024 by Author(s)

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial-Share Alike 4.0 International License.

## Pendahuluan

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 berada di sekitaran lokasi usahanya yang terdapat persebaran minimarket.<sup>1</sup>

Kehadiran minimarket secara tidak langsung menuntut pedagang eceran untuk dapat meningkatkan pelayanan serta membenahi fasilitas pada tokonya untuk memberikan pelayanan terbaik kepada konsumennya. 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.<sup>2</sup>

Minimarket dalam peraturan prundang-undangan termasuk dalam pengertian "Toko Modern". Peraturan mengenai toko modern diatur dalam perpres No.112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern (Perpres 112/2007). Pengertian toko modern menurut pasal 1 angka 5 Perpres 112/2007 adalah toko dengan sistem pelayanan mandiri, menjual berbagai jenis barang secara eceran yang berbentuk Minimarket, Supermarket, Departemen Store, Hypermart ataupun grosir yang berbentuk perkulakan. Setiap toko modern wajib memperhitungkan kondisi sosial ekonomi masyarakat sekitar serta jarak antara toko modern dengan pasar tradisioanal yang telah ada (Pasal 4 ayat (1) Perpres 112/2007).<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Syahrul Anwar "Dampak Pendapatan Pedagang Eceran & Toko Setelah Adanya Minimarket Modern Sebelum & Pada Saat Pandemi Covid-19 Di Kecamatan Colomadu Kabupaten Karanganyar Tahun 2020." PhD diss., Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2020.

<sup>2</sup> Melita Iffah, Fauzul Rizal Sutikno, and Nindya Sari. "Pengaruh Toko Modern Terhadap Toko Usaha Kecil Skala Lingkungan (Studi Kasus: Minimarket Kecamatan Blimbing, Kota Malang)." *Jurnal Tata Kota dan Daerah* 3, no. 1 (2011): 55-63.

<sup>3</sup> Aston Pakpahan, Benius Benius, Peridawaty Peridawaty, and Ina Karuehni. "DAMPAK KEHADIRAN MINIMARKET TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG KIOS DI KELURAAH PAHANDUT." *JURNAL SOCIOPOLITICO* 4, no. 2 (2022): 92-103.

Ada banyak jenis usaha yang dapat digolongkan sebagai usaha kecil dan menengah, salah satunya adalah pedagang eceran. Pedagang eceran ini sudah lama ada dan berkembang di Indonesia, usaha ini juga banyak dijumpai baik dari daerah perkotaan hingga pedesaan dan umumnya terletak di dekat kawasan pemukiman penduduk agar memudahkan masyarakat untuk membeli. Pedagang eceran biasa menjual kebutuhan sehari-hari masyarakat mulai dari kebutuhan pokok, makanan kemasan, peralatan mandi hingga obat-obatan.<sup>4</sup>

Selain itu minimarket juga menawarkan kenyamanan belanja, kemudahan pembayaran, adanya potongan-potongan harga, kualitas produk yang lebih baik, dan dapat berbelanja dalam satu tempat saja sehingga akan menghemat waktu dan tenaga. Sedangkan pada toko kelontong yang kebanyakan masih bersifat tradisional, pembeli tidak bisa mengambil barangnya sendiri, karena rak toko yang belum modern dan menjadi pembatas antara penjual dan pembeli. Perbedaan ini menjadikan keunggulan bagi minimarket sebagai ritel modern. Harga pada Indomaret cenderung fix price yang diatur oleh manajemen pusat, harga relatif murah dan bersaing karena didapat dari distributor langsung atau langsung kepada produsennya. Harga terpampang jelas di rak sedangkan pada toko pedagang kelontong, harga barang cenderung mahal karena sumber barang didapat dari agen-agen yang telah diageni pula, dan dari grosir atau toko yang lain, harga tidak terpampang di rak pajangan. Berdasarkan kelengkapan produk, pada Indomaret produk lengkap disesuaikan dengan ukuran besar toko, biasanya minimarket dengan ukuran minimal 200 m<sup>2</sup> mempunyai sekitar 1500-2000 artikel barang dengan pembagian departemen food, non food, general merchandising dan fresh sedangkan pada pedagang kelontong, diversifikasi produk tidak lengkap, cenderung barang yang dibutuhkan konsumen tidak ada. Biasanya keragaman produk dibawah 1500 kategori. Pembagian kategori hanya food dan non food saja.

Munculnya minimarket/Indomaret pada satu sisi memiliki dampak yang positif, hal ini membuktikan adanya pertumbuhan ekonomi yang cukup

---

<sup>4</sup> Chrisanto Sante, Evie AA Suwu, and Nicolaas Kandowangko. "Dampak Sosial Minimarket Terhadap Warung Kecil Di Desa Liwutung Kecamatan Pasan Kabupaten Minahasa Tenggara." *Jurnal Ilmiah Society* 3, no. 2 (2023).

tinggi dan menciptakan investasi. Selain itu kehadiran Indomaret sangat menguntungkan bagi konsumen, hal ini dikarenakan konsumen tidak susah untuk mencari kebutuhan yang diinginkan. Pelayanan, kelengkapan barang, dan kenyamanan yang diberikan membuat konsumen lebih berminat untuk berbelanja di Indomaret. Namun disisi lain hal ini dapat menyebabkan kelesuan para pedagang kecil kios tradisional dan pedagang kelontong, bahkan mematikan usaha mereka. Berdirinya Indomaret di Desa Rimo, Kec. Gunung Meriah, Aceh Singkil menjadi momok bagi para pedagang kelontong. Pedagang kelontong akan otomatis kalah saing dengan adanya usaha ritel modern semacam Indomaret ini.

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.<sup>5</sup>

Kepadatan penduduk yang semakin lama semakin meningkat mengakibatkan kebutuhan sehari-hari menjadi faktor yang penting. Hal tersebut membuat para investor terus mengembangkan usahanya khususnya dalam bidang penyedia kebutuhan sehari-hari yang bersifat modern seperti minimarket bahkan supermarket. Melihat hal tersebut, eksistensi toko eceran yang berdiri sendiri dan berbasis ekonomi kerakyatan akan mengalami penurunan. Hal ini dikarenakan munculnya pasar modern yang dinilai cukup potensial oleh para pembisnis ritail. Ritail modern yang sering mengalami pertumbuhan cukup pesat saat ini adalah minimarket dengan konsep waralaba atau franchise.

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

---

<sup>5</sup> Bismala, Lila, Susi Handayani, and Dewi Andriany. *Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah*. Lembaga Penelitian dan Penulisan Ilmiah AQLI, 2018.

merek local/perseorangan. Di desa Rimo sendiri, terdapat 3 gerai minimarket dengan berbeda merek diantaranya yaitu, Liya Jaya, Sejahtera Swalayan, dan 212 Mart yang berjarak hanya beberapa meter antara satu dengan yang lain. Pada era modern kini pertumbuhan toko modern seperti Indomaret sangat pesat di persebaran wilayah di Indonesia. Toko-toko modern hampir dapat ditemui di setiap wilayah-wilayah daerah tertentu dan bahkan saling berhampitan antar perusahaan yang membelakanginya.

Melihat keadaan pertumbuhan toko modern yang di kuasai oleh sebuah perusahaan tertentu jelas menimbulkan efek atau dampa bagi pengusaha-pengusaha local di daerah yang dijamuri oleh toko modern tersebut dalam hal ini yang akan terkena dampak langsung dari pertumbuhan gerai baik indomaret maupun supermarket adalah pengusaha toko eceran kecil.

Sangat di sayangkan apabila masyarakat lebih memilih berbelanja di minimarket ketimbang berbelanja di toko eceran, hal ini tentunya juga memberikan dampak terhadap omset pendapatan pedagang eceran.

Memang tidak bisa dipungkiri bahwa keberadaan minimarket modern dewasa ini menjadi tuntutan dan konsekuensi dari gaya hidup yang berkembang di masyarakat kita, tidak hanya di kota metropolitan saja tetapi sudah merambah ke kota-kota kecil ditengah air salah satunya adalah desa Rimo. Sangat mudah saat ini menjumpai minimarket di sekitar tempat tinggal kita, tempat tersebut menjanjikan tempat yang nyaman dengan harga yang relative tidak jauh berbeda dengan yang dijual oleh pedagang eceran, namun yang demikian ini ternyata membuat usaha kecil menengah terancam keberadaannya.

Kehadiran minimarket pada sekitar awal 1980-an pada awalnya tidak mengancam peritel tradisional terkhususnya pedagang eceran. Kehadiran minimarket pada saat itu menyisir konsumen menengah keatas. Namun sekarang ini kondisinya sudah banyak berubah ditambah dengan semakin meningkatnya tingkat pengetahuan, pendapatan, dan jumlah pendapatan keluarga ganda (suami- istri bekerja) dan dengan waktu yang terbatas. Konsumen menuntut peritel untuk memberikan “nilai lebih” dari setiap sen

uang yang dibelanjakannya. Peritel harus mampu mengakomodasikan tuntutan tersebut jika tidak ingin ditinggal oleh pelangganya.

Menurut survai yang telah penulis lakukan terhadap salah satu pedagang eceran yang bernama ibu Maya di desa Rimo tepatnya langsung berhadapan dengan indomaret, dari pengakuan beliau bahwa adanya dampak yang terjadi saat kehadiran indomaret, penjualan kurang ramai atau sepi dari pembeli dikarenakan indomaret dalam aspek harganya yang terdapat diskon pada barang-barang tertentu disetiap pekannya.<sup>6</sup> Ini merupakan salah satu penyebab menjamurnya minimarket yang berdampak negatif bagi para pedagang eceran/grosir di desa Rimo dan masyarakat lebih memilih berbelanja di minimarket dengan alasan adanya potongan harga yang sangat fantastis dengan produk yang salah satu contohnya adalah sabun kesehatan cair dengan merek NUVO, dengan harga normal Rp. 27.900 menjadi Rp. 16.900 dengan potongan harga hingga 40% dan banyak lagi jenis produk lainnya yang diskon, dan dengan mengusung tema "*Warnai Hidup, Setiap Hari, Setiap Momen, Setiap Perubahan*", lebih lengkap dan nyaman atau sekedar hanya melihat-lihat saja, hal ini juga dikeluhkan oleh para pedagang, karena umumnya para pedagang menjadikan usahanya sebagai mata pencarian utama dengan berkurangnya konsumen yang berbelanja tentunya akan mempengaruhi pendapatan serta keberlangsungan usaha mereka.

Berdasar uraian yang telah dijelaskan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai Dampak Kehadiran Indomaret Terhadap Pelaku Usaha Masyarakat Studi Kasus Rimo, Kec. Gunung Meriah, Aceh Singkil.

## Metode

Jenis penelitian skripsi ini adalah kualitatif, yaitu suatu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data di lapangan, mengolah, menganalisis, dan menarik kesimpulan dari data tersebut. Dalam penulisan

---

<sup>6</sup> Pengakuan Narasumber Ibu Maya sebagai pemilik pedagang eceran saat dimintai keterangan pada tanggal 15 maret 2023.

skripsi ini penulis menggunakan metode deskriptif, yaitu metode yang meneliti suatu kondisi, pemikiran atau suatu peristiwa pada masa sekarang ini, yang bertujuan untuk membuat gambaran deskriptif atau lukisan secara sistematis, factual, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki. Di sini peneliti harus mengamatinnya terlebih dahulu, baru kemudian mengembangkan proses tersebut dengan menggunakan teori-teori yang relevan dengan penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti harus terjun langsung ke lapangan untuk mendapatkan bukti yang konkrit.

Adapun lokasi yang digunakan untuk penelitian ini adalah pada dampak kehadiran indomaret bagi pelaku usaha masyarakat di desa Rimo Kecamatan Gunung Meriah Kabupaten Aceh Singkil.

## Hasil dan Pembahasan

### Gambaran Lokasi Penelitian Kampung Rimo

Kampung Rimo merupakan salah satu kelurahan yang ada di kecamatan Gunung Meriah, Kabupaten Aceh Singkil, provinsi Aceh, Indonesia. Salah satu kampung yang penduduknya kurang lebih 2571 jiwa, dengan luas wilayah lebih kurang 8 km<sup>2</sup>.

Gunung Meriah adalah sebuah kecamatan di Kabupaten Aceh Singkil, Aceh, Indonesia. Dan merupakan salah satu kecamatan dalam cakupan luas maupun jumlah penduduk terbesar di Aceh Singkil, dengan pusat perekonomiannya yaitu dikawasan Rimo. Di mana terdapat perputaran ekonomi yang cukup besar di daerah ini. Dengan fasilitas yang cukup lengkap. Seperti pasar mingguan yang buka setiap hari senin dan rabu, tetapi juga terdapat pasar harian yang biasa disebut pajak tingkat karena berlantai dua. Juga pusat niaga dan perdagangan di mana terdapat ruko-ruko yang banyak tersebar di area ini. Dan tersedianya Rumah Sakit Umum Daerah (RSUD) yang tidak terlalu jauh dari kawasan ini, Puskesmas, prakter dokter spesialis, kantor pos, hotel/penginapan, delaeer resmi motor Honda dan Yamaha, perbankan di mana hanya terdapat 2 bank nasional, dan 2 bank daerah yaitu BSI, Bank Syariah Mandiri dan Bank BPD ACEH. Serta juga terdapat beberapa perkebunan besar kelapa sawit dengan area HGU cukup luas yang dikuasai perusahaan seperti PT

Nafasindo dan PT Socfindo di mana masing - masing perusahaan telah dilengkapi dengan Pabrik Minyak Kelapa Sawit.

Pada masa sekarang ini pendidikan memiliki peranan yang sangat penting untuk menunjang kehidupan manusia, karena pada dasarnya manusia dalam melaksanakan kehidupannya tidak lepas dari pendidikan. Sebab, pendidikan berfungsi sebagai meningkatkan kualitas manusia itu sendiri. Meskipun pendidikan tidak menjamin kesuksesan seseorang, namun pendidikan akan memberikan peluang untuk mendapatkan apa yang dicita-citakan. Akan tetapi realitanya, masih banyak masyarakat yang buta pemikirannya betapa pentingnya pendidikan.

Secara umum dapat dikatakan bahwa masyarakat Desa Rimo termasuk masyarakat yang lumayan maju dibidang pendidikan, hal ini dibuktikan dengan rata-rata anggota masyarakatnya telah menempuh berbagai pendidikan formal diantaranya tingkat dasar, menengah pertama, menengah atas bahkan sampai perguruan tinggi (S1) namun untuk melanjutkan S2 hanya beberapa orang saja yang berminat disebabkan masih banyak warga yang berpandangan bahwa pendidikan tidak begitu penting.

Mata pencaharian merupakan suatu aktifitas usaha yang dilakukan oleh kebanyakan orang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Ada banyak bentuk usaha

yang dilakukan oleh masyarakat sebagai mata pencahariannya. Lingkungan dimana tempat mereka tinggal juga memberikan pengaruh yang cukup besar mengenai karakteristik mata pencaharian yang dijalankan.

Pada umumnya masyarakat di Desa Rimo memenuhi kebutuhan hidupnya dengan berdagang (berwirausaha) yang merupakan mata pencaharian pokok masyarakat setempat, akan tetapi beberapa masyarakat ada yang memenuhi kebutuhan hidupnya dengan bertani, ada juga sebagai buruh, pegawai negeri sipil, pegawai swasta dan lainnya.

## **Dampak Kehadiran Indomaret Terhadap Pelaku Usaha Masyarakat**

Dampak merupakan suatu benturan atau pengaruh yang kuat (baik negatif maupun positif) antara dua benda atau manusia sehingga menyebabkan perubahan yang berarti pada momentum atau sistem yang berbenturan tersebut. Pengertian dampak lainnya adalah sesuatu yang merupakan akhir atau hasil suatu peristiwa (perbuatan atau keputusan).

Dampak yang dirasakan para pedagang kelontong yang ada di dekat toko indomaret memang sangat dirasakan terlebih terkait dengan persaingan harga dan jenis produk yang memang sangat bersaing diantara pedagang dengan pihak indomaret. sebagaimana yang diungkapkan oleh ibu Maya selaku pelaku usaha di kampung Rimo:

“Usaha dagangan saya memang merasakan dampak terhadap keberadaan indomaret yang ada di dekat usaha saya, dimana pihak indomaret memberikan tawaran yang sangat fantastis terkait potongan harga atau diskon-diskon untuk barang-barang yang diberikan potongan harga di setiap pekannya, dan produk yang ditawarkan itu berbeda atau berganti disetiap minggu sesuai dengan edisinya”.<sup>7</sup>

Kemudian untuk melihat lebih terkait dampak yang dirasakan para pelaku usaha masyarakat di kampung Rimo peneliti melanjutkan penelitian ke pelaku usaha lainnya yang tidak jauh dari pelaku usaha pertama tadi yaitu ibu Rahma sebagai berikut:

“Menurut ibu Rahma berdirinya indomaret di kampung Rimo, pasti adanya dampak terhadap penjualan dagangan para pedagang terkait harga dan produk dan jenis layanan lainnya yang mereka berikan terhadap konsumennya, namun ibu Rahma mengatakan dia belum sangat merasakan dampak buruk terhadap berdirinya indomaret terhadap usahanya, dikarenakan beliau masih belum lama atau masih baru membuka usaha dagangannya dibandingkan berdirinya indomaret/indomaret terlebih dahulu

---

<sup>7</sup> Hasil wawancara dengan pelaku usaha kampung Rimo ibu Maya pada tanggal 15 Maret 2023.

berdiri dibandingkan usaha ibu Rahma, sehingga ibu Rahma belum merasakan dampaknya”.<sup>8</sup>

Toko kelontong atau pelaku usaha pada penelitian ini menjual berbagai jenis barang dagangan hampir sama dengan barang yang dijual di Indomaret disekitar toko pedagang kelontong. Barang yang dijual antara lain kebutuhan pokok sehari-hari dan kebutuhan rumah tangga, obat-obatan lainnya. Jumlah gerai Indomaret yang tersebar di kecamatan Gunung Meriah terdiri dari 1 gerai Indomaret yaitu Indomaret di wilayah Rimo.

Namun saat ibu Maya diwawancarai beliau mengatakan bahwa ada informasi yang ia dengar bahwa indomaret akan membuka cabangnya yang ke dua tidak jauh dari desa Rimo yaitu antara desa Lae Butar atau Tanah Bara dengan jangka yang tidak lama lagi. Beliau mengatakan bahwa ini merupakan gambaran dari berhasilnya anak perusahaan ini berdiri di Aceh Singkil sehingga akan membuka cabang baru.<sup>9</sup>

Maka dengan semakin banyaknya persebaran indomaret di wilayah Gunung Meriah akan mengakibatkan penurunan pendapatan masyarakat lokal akibat bersaing dengan perusahaan besar, dan ini juga akan memperbanyak pelaku usaha masyarakat yang akan berdampak bukan hanya di desa Rimo saja tetapi di desa lainnya.

Indomaret merupakan salah satu toko ritel modern yang menyediakan kebutuhan rumah tangga dengan skala cukup lengkap dibandingkan dengan toko kelontong yang berada di sekitarnya. Pedagang kelontong yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pedagang kelontong di sekitar indomaret dan memiliki toko yang tetap. Toko adalah bangunan gedung dengan fungsi usaha yang digunakan untuk menjual barang dan terdiri hanya satu penjual (Peraturan Presiden No. 112 Tahun 2007).

Dari hasil wawancara dengan pelaku usaha masyarakat Rimo terdapat

---

<sup>8</sup> Hasil wawancara dengan pelaku usaha kampung Rimo ibu Rahma pada tanggal 16 Maret 2023.

<sup>9</sup> Hasil wawancara dengan pelaku usaha kampung Rimo ibu Maya pada tanggal 15 Maret 2023.

beberapa faktor atau dampak keberadaan Indomaret secara garis besar, yaitu:

Pertama, harga yang ditawarkan Indomaret banyak memberi potongan-potongan harga (diskon) yang membuat harga barang tersebut relative lebih murah di dibandingkan harga produk yang ditawarkan oleh pelaku usaha masyarakat, dengan banyak macam produk yang ditawarkan dengan potongan harga seperti susu bubuk indomilk, sabun cair seperti nuvo, sabun padat nuvo,giv, jajanan anak-anak dan masih banyak produk lagi, ditambah dengan adanya berita gembira bagi konsumen yang berlangganan dan mempunyai syarat tertentu dengan mempunyai aplikasi poinku adanya undian mendapatkan hadiah yang menggiurkan konsumen seperti Honda beat, mobil Daihatsu rocky, Samsung galaxy dan masih banyak lagi hadiah yang ditawarkan oleh pihak indomaret.<sup>10</sup>

Kedua, Indomaret memiliki fasilitas-fasilitas yang lebih seperti AC, musik tampilan rak yang menarik, tempat yang bersih, nyaman, santai yang membuat konsumen merasa betah untuk belanja di tempat tersebut.

Kualitas pelayanan, kelengkapan barang dan kenyamanan dari Indomaret tentu sudah membuat Toko eceran kalah bersaing. Konsumen lebih memilih beralih berbelanja ke Indomaret dari pada berbelanja di Toko eceran. Hal Ini sangat berpengaruh terhadap permintaan barang di toko eceran. Selera masyarakat yang sudah mulai terpengaruh akan sebuah kemewahan, membuat konsumen mulai enggan belanja di toko-toko tradisional atau toko kecil dan lebih memilih belanja di toko modern yang lebih mengutamakan kualitas, nyaman dan pelayanan.

Ketiga, Indomaret memiliki keanekaragaman produk, sehingga konsumen lebih senang memilih produk-produk yang di inginkan, bahkan barang produk indomaret juga ada disana dengan berlabel “Indomaret”, dan banyak produk-produk yang dijual di indomaret tidak terdapat di toko pedagangn masyarakat. Bahkan ibu Maya mengatakan bahwa pihak indomaret mendapatkan barang langsung dari produsen dan bahkan mereka bekerja sama

---

<sup>10</sup> Hasil wawancara dengan pelaku usaha kampung Rimo ibu Maya pada tanggal 15 Maret 2023.

dengan perusahaan besar seperti Unilever dll.<sup>11</sup> Yang membuat barang mereka bias dijual dengan harga murah, dikarenakan langsung kepada produsennya.

Keempat dan yang paling penting adalah pelayanan terhadap konsumen, pramuniaga memberikan pelayanan yang sangat bagus, misalnya: kesopanan, penyambutan, sampai dengan mencarikan barang yang diinginkan oleh konsumen. Karena kenyamanan yang mereka berikan dan terlihat sangat modern sehingga membuat para pembeli betah berbelanja dan bahkan akan berbelanja kembali kesana karena pelayanan yang bagus. Dan pelanggan mungkin tidak merasakan itu ketika mereka membeli di pedagang kelontong. Dan ini merupakan suatu catatan penting bagi pedagang kelontong agar mampu bersaing dengan pihak indomaret.

Namun pada penelitian ini, peneliti hanya menfokuskan penelitian pada dampak kehadiran indomaret terhadap pelaku usaha masyarakat di desa Rimo dan langkah-langkah pelaku usaha masyarakat dalam menghadapi kehadiran indomaret.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa dampak kehadiran indomaret terhadap pelaku usaha masyarakat di desa Rimo, dan langkah-langkah pelaku usaha masyarakat dalam menghadapi kehadiran indomaret, Dampak yang dirasakan para pedagang kelontong yang ada didekat toko indomaret memang sangat dirasakan terlebih terkait dengan persaingan harga dan jenis produk yang memang sangat bersaing diantara pedagang dengan pihak indomaret sebagaimana yang diungkapkan oleh ibu Maya selaku pelaku usaha di kampung Rimo:

“Usaha dagangan saya memang merasakan dampak terhadap keberadaan indomaret yang ada didekat usaha saya, dimana pihak indomaret memberikan tawaran yang sangat fantastis terkait potongan harga atau diskon-diskon untuk barang-barang yang diberikan potongan harga di setiap pekannya,

---

<sup>11</sup> Hasil wawancara dengan pelaku usaha kampung Rimo ibu Maya pada tanggal 15 Maret 2023.

dan produk yang ditawarkan itu berbeda atau berganti disetiap minggu sesuai dengan edisinya”.<sup>12</sup>

Berdasarkan penelitian juga diketahui bahwa harga yang ditawarkan pedagang kelontong sebagian besar lebih tinggi dibandingkan dengan harga yang ditawarkan pihak Indomaret. Selain itu pihak Indomaret sering mengadakan diskon besar-besaran sehingga hal ini juga menjadi salah satu daya tarik minat beli masyarakat sekitarnya. Harga barang sangat berpengaruh terhadap tingkat penjualan dan permintaan terhadap suatu barang. Keberadaan Indomaret yang menawarkan barang-barang dengan harga yang relative murah membuat konsumen lebih memilih belanja di toko tersebut dari pada belanja di toko kelontong. Karena konsumen membeli suatu barang yang terlebih dahulu dilihat berapa adalah harga dari barang tersebut, dan semakin murah harga barang tersebut maka akan semakin bnyak pula permitaan akan barang itu.<sup>13</sup>

Hal ini senada dengan hasil analisis ekonomi yang menganggap bahwa permintaan suatu barang terutama dipengaruhi oleh tingkat harganya. Oleh karena itu dalam teori permintaan yang terutama dianalisis adalah hubungan antara jumlah permintaan suatu barang dengan harga barang tersebut.

Berdasarkan hasil dari penelitian diketahui bahwa akibat dari persaingan diversifikasi produk dan harga pihak Indomaret terhadap pedagang kelontong, mempengaruhi modal kerja pedagang kelontong. Hal ini terlihat dari jumlah modal kerja yang semakin menurun saat melakukan pembelian barang dagangan dan frekuensi pembelian produk untuk mengisi ulang toko kelontong tersebut semakin berkurang akibat pendapatan yang berkurang.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa dengan kehadiran Indomaret selaku pedagang golongan kuat dapat merugikan pedagang kelontong selaku pedagang golongan kecil. Hal ini dikarenakan dengan modal yang kuat, Indomaret bebas mencari keuntungan sebesar-besarnya tanpa memperhatikan pedagang lainnya. Sistem perdagangan yang dijalankan

---

<sup>12</sup> Hasil wawancara dengan pelaku usaha kampung Rimo ibu Maya pada tanggal 15 Maret 2023.

Indomaret sudah memasuki sistem kapitalisme yaitu memberikan keleluasaan kepada pemilik modal untuk menjalankan perekonomian yang bertujuan mencari keuntungan sebesar-besarnya.

### **Langkah-Langkah Pedagang Kelontong Dalam Menghadapi Persaingan Indomaret**

Persaingan Indomaret didesa Rimo, saat ini memang belumlah terlalu ketat, dikarenakan persebaran Indomaret yang belum terlalu banyak. Akan tetapi keberadaannya sudah memberikan momok bagi pedagang kelontong. Dan membuat dagangannya kurang ramai oleh pembeli.

Untuk menghadapi persaingan Indomaret diperlukan langkah- langkah yang dapat dilakukan oleh pedagang kelontong. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pedagang kelontong, diketahui ada beberapa pedagang yang akan menambah produk yang ditawarkan.

Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan pedagang kelontong bernama Ibu Rahmah yang menyatakan bahwa : “Bila ada modal, saya akan menambah jenis produk pada toko saya sehingga item produk di toko saya lebih bervariasi. Dan saya akan mencari pasokan barang yang lebih murah. Selain itu saya akan memberikan pelayanan hantaran pembelian dengan kuantitas tertentu”.

Pernyataan yang hampir sama juga diutarakan oleh pedagang kelontong lainnya yang bernama Ibu Maya dari hasil wawancara sebagai berikut : “Saya akan mencari pemasok barang dengan harga yang murah sehingga saya dapat membeli barang dalam jumlah banyak dan bervariasi. Dan saya akan menetapkan harga yang hampir sama dengan pihak Indomaret. Selain itu saya akan meningkatkan pelayanan pada pelanggan dan mengatur tata ruang dan produk sehingga tersusun rapi dan menarik”.

Strategi untuk toko kecil agar bisa bersaing menghadapi Indomaret dengan kehadiran Indomaret di Desa Rimo yang sangat memberikan pengaruh terhadap usaha mereka salah satunya ialah penurunan penjualan mereka.

Akibat pengaruh ini, informan harus bisa melakukan strategi agar bisa bersaing menghadapi kehadiran Indomaret diantaranya antara lain sebagai berikut:

### 1. Penataan ulang Toko

Kondisi sebuah toko menurut sebagian masyarakat sangat penting karena mempengaruhi tingkat menarik atau tidaknya sebuah toko. Pada umumnya toko-toko kecil menata tokonya seadanya saja bahkan boleh dikatakan tidak tertata rapih, semua barang diletakkan sesuai kategorinya. Tidak hanya itu, tampilan dari toko juga kebanyakan kotor, lusuh, dan panas. Hal ini yang mendorong konsumen beralih memilih berbelanja di Indomaret sebagai tempat mereka belanja.

Dengan hal tersebut salah satu strateginya yaitu dengan toko kecil harus mengubah sistem penataan tokonya. Pedagang toko harus mengubah pengaturan tokonya. Pengaturan yang dimaksud yaitu system pengaturan barang yang digunakan, dimana penataan barang dagangan dibuat berkelompok, hal ini bertujuan untuk memudahkan konsumen mencari barang yang akan dibelinya. Penataan ulang toko ini seperti barang jualan diletakkan di rak-rak sesuai dengan kelompoknya misalnya alat mandi sesama keperluan mandi, alat dapur sesama alat dapur, makanan dengan makanan dan begitu seterusnya agar lebih memudahkan konsumen untuk memilih barang.

### 2. Penambahan jam operasional

Jam operasional sebuah toko menentukan tingkat keuntungan sebuah toko, jika lebih lama membuka toko tersebut, keuntungan pun akan lebih banyak diterima, begitu juga sebaliknya jika jam operasional sebuah toko hanya sebentar maka jumlah keuntungan yang didapat juga berbeda dengan jam operasional yang lebih lama. Penambahan jam operasional menjadi sebuah strategi yang mana apabila indomaret tutup tokonya, mampu menarik konsumen karena mereka akan berbelanja di toko kecil ketika indomaret tutup.

### 3. Penambahan jenis barang

Salah satu kelemahan toko kecil adalah penjualan barang yang variatif atau kurang beragam, berbeda dengan indomaret dimana indomaret menjual segala kebutuhan sehari-hari dengan lengkap. Apabila toko kecil masih ingin dikunjungi konsumen, maka kelemahan tersebut harus segera di atasi, pedagang harus melengkapi barang-barang apa yang dibutuhkan konsumen pedagang ada menjualnya agar pelanggan selalu berlanagan berbelanja di toko kecil karena apa yang konsumen cari ada di pedagang toko kecil.

#### 4. Pemberian label harga produk

Salah satu kelemahan toko kecil pada umumnya dilayani langsung oleh pemilik tokonya sendiri, bahkan hingga untuk mengetahui sebuah harga pada produk harus bertanya kepada pemilik toko. Berbeda dengan indomaret yang telah membuat harga pada rak-rak jualannya sehingga konsumen langsung mengetahui harga barang yang akan dibeli. Dengan hal tersebut salah satu cara memodernkan usaha adalah dengan membuat label-label harga pada sebuah produk seperti dilakukan oleh indomaret agar bisa menarik konsumen agar bisa senang berbelanja di toko pedagang kecil.

#### 5. Pelayanan yang baik ke konsumen

Agar bisa bersaing dengan indomaret pedagang toko kecil harus bisa memberikan pelayanan yang baik ke konsumen agar konsumen selalu senang dengan pelayanan yang di lakukan pedagang toko. Dengan hal tersebut apabila pelayanan baik maka konsumen senang berbelanja di toko kecil dengan begitu konsumen selalu berlanagan berbelanja di toko kecil.

## Kesimpulan

Dampak kehadiran indomaret terhadap pelaku usaha masyarakat di desa Rimo memiliki pengaruh terhadap pedagang kelontong. Karena terjadinya persaingan yang ketat terhadap indomaret yang memberikan penawaran potongan harga di setiap pergantian pekannya. Sehingga membuat pelanggan memilih membeli di indomaret.

1. Langkah-langkah yang harus di ambil pelaku usaha masyarakat dalam menghadapi persaingan Indomaret bisa melakukan strategi agar bisa bersaing menghadapi kehadiran Indomaret diantaranya antara lain sebagai

berikut: Penataan ulang Toko, Penambahan jam operasional, Penambahan jenis barang, Pemberian label harga produk, Pelayanan yang baik ke konsumen.

bersaing dengan harga Indomaret sehingga konsumen langganan tidak beralih ke Indomaret. Langkah-langkah lain yang hendaknya dapat dilakukan pedagang kelontong dalam menghadapi kehadiran Indomaret adalah meningkatkan pelayanan terhadap konsumen dan membuat tampilan toko lebih menarik.

Penataan ulang Toko Kondisi sebuah toko menurut sebagian masyarakat sangat penting karena mempengaruhi tingkat menarik atau tidaknya sebuah toko. Pada umumnya toko-toko kecil menata tokonya seadanya saja bahkan boleh dikatakan tidak tertata rapih, semua barang diletakkan sesuai kategorinya. Tidak hanya itu, tampilan dari toko juga kebanyakan kotor, lusuh, dan panas. Hal ini yang mendorong konsumen beralih memilih berbelanja di Indomaret sebagai tempat mereka belanja.

Dengan hal tersebut salah satu strateginya yaitu dengan toko kecil harus mengubah sistem penataan tokonya. Pedagang toko harus mengubah pengaturan tokonya. Pengaturan yang dimaksud yaitu sistem pengaturan barang yang digunakan, dimana penataan barang dagangan dibuat berkelompok, hal ini bertujuan untuk memudahkan konsumen mencari barang yang akan dibelinya. Penataan ulang toko ini seperti barang jualan diletakkan di rak-rak sesuai dengan kelompoknya misalnya alat mandi sesama keperluan mandi, alat dapur sesama alat dapur, makanan dengan makanan dan begitu seterusnya agar lebih memudahkan konsumen untuk memilih barang.

## **Daftar Pustaka**

- Syahrul Anwar "Dampak Pendapatan Pedagang Eceran & Toko Setelah Adanya Minimarket Modern Sebelum & Pada Saat Pandemi Covid-19 Di Kecamatan Colomadu Kabupaten Karanganyar Tahun 2020." PhD diss., Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2020.
- Melita Iffah, Fauzul Rizal Sutikno, and Nindya Sari. "Pengaruh Toko Modern Terhadap Toko Usaha Kecil Skala Lingkungan (Studi Kasus: Minimarket Kecamatan Blimbing, Kota Malang)." *Jurnal Tata Kota dan Daerah* 3, no. 1 (2011): 55-63.

**Dampak Kehadiran Indomaret Terhadap Pelaku usaha Masyarakat**  
Mariani Berutu dan Muhd. Farabi Dinata

- Aston Pakpahan, Benius Benius, Peridawaty Peridawaty, and Ina Karuehni. "DAMPAK KEHADIRAN MINIMARKET TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG KIOS DI KELURAHAN PAHANDUT." *JURNAL SOCIOPOLITICO* 4, no. 2 (2022): 92-103.
- Chrisanto Sante, Evie AA Suwu, and Nicolaas Kandowanko. "Dampak Sosial Minimarket Terhadap Warung Kecil Di Desa Liwutung Kecamatan Pasan Kabupaten Minahasa Tenggara." *Jurnal Ilmiah Society* 3, no. 2 (2023).
- Bismala, Lila, Susi Handayani, and Dewi Andriany. *Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah*. Lembaga Penelitian dan Penulisan Ilmiah AQLI, 2018.