

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Bertahan Pedagang Kelontong Dalam Menghadapi Keberadaan Pasar Ritel Modern (Studi Kasus Pasar Gambar Wonodadi)” yang ditulis Julia Nafair Zubaidi, NIM 12405193200, yang dibimbing oleh Dr. Refki Rusyadi, M.Pd.I.

Mengingat banyaknya persaingan di antara perusahaan-perusahaan yang saling bertarung merebut konsumen di setiap lini, pemasaran menjadi suatu hal yang sangat penting. Peluang pemasaran selalu terbuka untuk semua pelaku usaha, asal seorang pelaku usaha tersebut harus selalu bisa untuk melakukan inovasi dan kreatif dalam mengembangkan pasar. Maka dari itu, penelitian ini mengangkat fokus penelitian yang dirumuskan oleh peneliti, yaitu : 1) Bagaimana strategi bertahan yang dilakukan pedagang kelontong untuk meningkatkan penjualan. 2) Apa dampak adanya ritel modern terhadap pendapatan penjualan pedagang kelontong. 3) Bagaimana persaingan ritel modern dengan pedagang kelontong di Desa Wonodadi.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif jenis deskriptif. Pengumpulan data dari penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah dengan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : 1) Strategi yang digunakan pedagang kelontong untuk meningkatkan penjualannya salah satunya menambah barang yang dijual menyamai dengan yang dijual di Alfamart atau Indomaret, dengan cara ini pemilik toko ber asumsi bahwa konsumen akan tertarik dengan barang yang dijual. 2) Dampak adanya ritel modern terhadap pendapatan penjualan pedagang kelontong sedikit berpengaruh, yang dulunya ber omset tinggi sejak adanya ritel modern omset yang di dapat sedikit menurun. Penurunan omset dikarenakan toko kelontong pada saat itu tidak memiliki produk yang dijual di ritel modern seperti Alfamart dan Indomaret. 3) Persaingan ritel modern dengan pedagang kelontong mengundang perhatian karena menempatkan satu pihak yaitu toko kelontong dalam posisi yang lemah dari segi modal.

Kata Kunci : Strategi Bertahan, Pedagang Kelontong, Ritel Modern

ABSTRACT

Thesis with the title " defensive strategy for Grocery Traders in Facing the Existence of the Modern Retail Market (Case Study of the Wonodadi Image Market)" written by Julia Nafair Zubaidi, NIM 12405193200, supervised by Dr. Refki Rusyadi, M.Pd.I.

Considering the large amount of competition between companies that are fighting each other to win consumers in every line, marketing has become very important. Marketing opportunities are always open to all business actors, as long as a business actor must always be able to innovate and be creative in developing the market. Therefore, this research raises the research focus formulated by the researcher, namely: 1) What strategies do grocery traders use to increase sales. 2) What is the impact of modern retail on grocery traders' sales income? 3) How does modern retail compete with grocery traders in Wonodadi Village.

This research uses a descriptive qualitative approach. Data collection from this research used observation, interviews and documentation methods. The data analysis technique used is data collection, data reduction, data presentation, and drawing conclusions or verification.

The results of the research show that: 1) The strategies used by grocery traders to increase their sales include increasing the goods sold to match those sold at Alfamart or Indomaret, in this way the shop owner assumes that consumers will be interested in the goods being sold. 2) The impact of modern retail on the sales income of grocery traders has little influence, which previously had a high turnover since the introduction of modern retail, turnover has decreased slightly. The decline in turnover was because grocery stores at that time did not have products sold in modern retailers such as Alfamart and Indomaret. 3) Modern retail competition with grocery traders attracts attention because it places one party, namely grocery stores, in a weak position in terms of capital.

Keywords: Survival Strategy, Grocery Traders, Modern Retail