**BAB III**

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

1. **Dampak banyaknya swalayan besar terhadap pedagang kecil Di Kota Padang.**

Dampak banyaknya swalayan besar terhadap pedagang kecil sangat berdampak buruk bagi para pedagang kecil atas kelangsungan usahanya. Karena kalah saing dengan harga akibat swalayan dapat memesan barang dalam jumlah yang banyak ke sales atau pemasok nya karena itu toko swalayan dapat menjual harga yang lebih murah dibandingkan toko pedagang kecil walaupun perbandingan harga tidak terlalu jauh. Karena toko swalayan memiliki gudang yang besar untuk menyimpan stok barangnya dibandingkan toko pedagang kecil yang kapasitas isi toko nya terbatas.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang kecil atau toko kelontong yang di wawancarai sebanyak 5 pedagang kecil/toko kelontong.

1. Penulis melakukan wawancara di Toko Hastaf dan Ita beralamat di Air Tawar dengan Ibu Ita selaku Pemilik usaha pada tanggal 7 Januari 2024. Berdasarkan pertanyaan yang penulis ajukan, Ibu Ita selaku pemilik usaha yang sudah berjualan selama 35 tahun. Bahwa Ibu Ita merasa di rugikan dengan keberadaan banyaknya swalayan besar di Kota Padang ini karena penjualan menjadi susah dibandingkan dengan dulu dan sekarang akibat kalah bersaing dengan swalayan besar yang berdiri berdekatan dengan toko Ibu Ita sebagai pemilik usaha. Serta omset atau pendapatan toko Ibu Ita menjadi menurun drastis, bahkan dulu omsetnya bisa sampai 200 juta, namun sekarang menurun menjadi 5 juta akibat dari pembeli yang berbelanja menurun bahkan menjadi sepi dibandingkan dulu karena dulu pembeli banyak yang berbelanja grosiran untuk dijualnya kembali. Bahkan untuk perbandingan harga di toko ini lumayan murah dengan mengambil untung yang sedikit kira-kira 200-300 rupiah dibandingkan toko swalayan, misalkan dibandingkan seperti minyak goreng lebih murah di toko ini dibandingkan swalayan lainnya walaupun bedanya tidak terlalu jauh namun hal itu bertujuan agar masyarakat tetap berbelanja ke toko ini. Toko ini menjual barang kebutuhan rumah tangga bisa dibeli eceran maupun grosiran dalam jumlah banyak walaupun tidak selengkap toko swalayan besar lainnya.[[1]](#footnote-1)

Dari hasil wawancara diatas maka karena banyaknya swalayan yang berdiri di Kota Padang berdampak buruk bagi pedagang kecil. Karena pendapatan/omset pedagang kecil menjadi menurun. Hal ini terjadi karena promosi yang ditawarkan swalayan membuat masyarakat tertarik belanja di swalayan dari pada ke pedagang kecil walaupun barang yang dijual hampir sama.

1. Penulis melakukan wawancara di Toko Ida di Kurao dengan Ibu Ida selaku pemilik usaha pada Tanggal 7 Januari 2024. Berdasarkan pertanyaan yang penulis ajukan, Ibu Ida selaku pemilik usaha mengemukakan bahwa merasa dirugikan/berdampak karena banyaknya swalayan besar yang berdiri di kota padang ini, terutama di daerah Kurao, karena omset atau pendapatan toko ini menjadi menurun dari biasanya yang sebelumnya masyarakat ramai berbelanja ke toko ini untuk membeli kebutuhan rumah tangga. Bahkan di toko ini juga menjual barang keperluan rumah tangga secara grosir dan eceran bahkan barang yang dijual pun hampir sama dengan barang yang di jual Aciak Mart Cabang Kurao namun, akibat promosi yang ditawarkan oleh Swalayan Aciak Mart Cabang Kurao membuat masyarakat ramai berbelanja kesana. Padahal untuk harga barang yang dijual di toko Ibu Ida ini tidak terlalu mahal dibandingkan dengan toko swalayan besar lainnya karena toko Ibu Ida ini hanya mengambil untung yang sedikit agar masyarakat tetap berbelanja ke toko ini walaupun yang berbelanja tidak seramai dulu. Bahkan toko Ibu Ida sudah duluan berjualan yaitu sejak tahun 2004 dari pada Aciak Mart Cabang Kurao yang bisa dibilang baru buka karena itu sangat berdampak buruk bagi toko Ibu Ida ini.[[2]](#footnote-2)
2. Penulis melakukan wawancara di Toko Reni beralamat di Jalan Gajah Mada dengan Ibu Reni selaku pemilik usaha pada Tanggal 7 Januari 2024. Berdasarkan pertanyaan yang penulis ajukan, Ibu Reni selaku pemilik usaha yang sudah berjualan selama 1 tahun 3 bulan, merasa tidak terlalu di rugikan terhadap banyaknya swalayan besar di Kota Padang ini karena pembeli yang belanja di sini (Toko Reni) lebih instan dan mudah, karena pembeli bisa berbelanja atau membeli barang eceran yang di jual Ibu Reni. Lalu untuk membeli keperluan yang mendadak atau cepat bisa langsung ke sini (Toko Reni), seperti membeli kebutuhan yang sedikit atau barang sachetan. Untuk perbandingan harga dan kelengkapan isinya, maka untuk harga tidak terlalu mahal dari toko swalayan besar lainnya karena toko ini juga mengambil untuk yang sedikit agar masyarakat tetap berbelanja ke toko ini, serta untuk perbandingan kelengkapan isinya maka lebih lengkap toko swalayan dibandingkan toko reni namun barang yang dijual hampir sama. Toko ini juga menjual barang grosiran yang nantinya akan dijual kembali oleh pedagang lain yang memiliki usaha warung kecil dirumahnya, serta Toko Reni juga menjual barang untuk keperluan bulanan rumah tangga bahkan barang harian. Karena toko ini juga bersaing dengan swalayan besar lainnya maka untuk mempertahankan usahanya atau jualannya maka Ibu Reni tetap berjualan seperti biasa dengan harga normal/tidak terlalu mahal dengan mengambil untung yang sedikit.[[3]](#footnote-3)
3. Penulis melakukan wawancara di Toko Berkat beralamat di Gunung Pangilun dengan Bapak Elmi selaku pemilik usaha pada tanggal 7 Januari 2024. Berdasarkan pertanyaan yang penulis ajukan, Bapak Elmi selaku pemilik usaha yang sudah berjualan selama 11 tahun. Bapak Elmi merasa tidak terlalu di rugikan dengan keberadaan banyaknya swalayan besar di Kota Padang ini namun juga ada kerugian ekonomi yang dialami yaitu karena omset atau pendapatan toko ini menjadi menurun dari biasanya karena kalah saing dengan Budiman Swalayan Cabang Gunung Pangilun yang berdiri berhadapan dengan toko ini. Pendapatan toko ini menjadi susah akibat sepi nya pelanggan yang berbelanja ke toko ini. Namun untuk strategi penjualannya juga memiliki faktor tersendiri baik itu toko berkat Bapak Elmi maupun toko swalayan lainnya seperti Budiman Swalayan yang keberadaannya sangat dekat dengan toko berkat Bapak Elmi. Bahkan di toko ini banyak anak-anak yang berbelanja, karena bisa dibeli eceran dengan harga yang terjangkau bagi kantong anak-anak. Bahkan untuk harga jual barang di toko berkat Bapak Elmi menetapkan harga yang stabil dan sebanding dengan harga barang yang dijual swalayan besar, tujuannya agar masyarakat tetap berbelanja ke toko ini walaupun tidak seramai dulu.[[4]](#footnote-4)
4. Penulis melakukan wawancara di Toko Matra beralamat di Ulak Karang dengan Kak Rani selaku karyawan toko pada tanggal 7 Januari 2024. Berdasarkan pertanyaan yang penulis ajukan, Kak Rani selaku karyawan toko yang sudah bekerja dan berjualan selama 15 tahun. Kak Rani merasa tidak terlalu di rugikan dengan keberadaan banyaknya swalayan besar di Kota Padang ini namun juga ada kerugian ekonomi yang dialami toko ini seperti omset atau pendapatan toko ini menjadi menurut dari biasanya, karena sepi nya pelanggan yang berbelanja di toko ini bahkan kalah bersaing dengan toko swalayan besar lainnya. Untuk harga barang yang dijual di toko ini normal tidak terlalu mahal dari toko swalayan besar lainnya karena hanya mengambil untung yang sedikit tujuannya agar masyarakat tetap belanja ke toko ini walaupun tidak seramai dulu. Bahkan pelanggan yang ingin berbelanja bisa membeli barang grosiran maupun eceran seperti sachetan di toko ini karena kebutuhan masyarakat berbeda-bisa tidak harus membeli dalam jumlah banyak karena yang dibutuhkan juga sedikit. Serta untuk perbandingan kelengkapan isi serta barang yang dijual di toko ini dibandingkan swalayan besar lainnya hampir sama, namun dibandingkan kelengkapan isinya lebih lengkap toko swalayan besar dan di toko ini juga menjual kebutuhan rumah tangga untuk bulanan maupun harian pembelian dalam jumlah besar seperti grosir maupun eceran.[[5]](#footnote-5)

Berdasarkan uraian diatas terlihat bahwa dampak banyaknya swalayan besar terhadap pedagang kecil Di Kota Padang ini sangat berdampak, karena dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pada umumnya omset/pendapatan menurun dari 200 juta menurun menjadi 5 juta, pembeli atau pelanggan sepi yang berbelanja ke toko pedagang kecil atau toko kelontong.

1. **Kendala-kendala pedagang kecil dengan adanya swalayan besar.**

Kendala-kendala yang di hadapi para pedagang kecil sama. Hampir semua kendala yang dirasakan para pedagang kecil saat berjualan hampir sama. Akibat banyaknya swalayan besar memberikan dampak buruk bagi para pedagang kecil Di Kota Padang terutama pada persaingan harga. Karena hampir semua barang yang di jual para pedagang kecil dan di toko swalayan hampir sama namun untuk pilihan barangnya lebih banyak di toko swalayan di bandingkan di toko para pedagang kecil. Dari hasil wawancara dengan pedagang kecil atau toko kelontong yang di wawancarai sebanyak 5 pedagang kecil. Kendala-kendala pedagang kecil dengan adanya swalayan besar Di Kota Padang rata-rata hampir sama dengan pedagang kecil lainnya. Adapun kendala-kendala yang dirasakan 5 pedagang kecil yaitu :

1. Penulis melakukan wawancara di Toko Hastaf dan Ita beralamat di Air Tawar dengan Ibu Ita selaku Pemilik usaha. Ibu Ita selaku pemilik usaha yang sudah berjualan selama 35 tahun mengemukakan kendala-kendala yang dirasakan Ibu Ita sebagai pemilik usaha yaitu Ibu Ita selaku Pemilik usaha membeli barang dalam jumlah yang terbatas karena modal yang sedikit maka tidak bisa membeli barang terlalu banyak. Bahkan barang yang dibeli biasanya barang yang laku terjual atau barang yang banyak dibeli masyarakat yang barang tersebut tidak asing lagi bagi masyarakat. Maka untuk harga barang tidak sama dengan di toko swalayan besar. Namun perbandingan harganya tidak terlalu jauh dengan barang yang dijual pedagang kecil.

Ibu Ita selaku Pemilik usaha memiliki ruang penyimpanan barang yang kecil maka tidak bisa menyimpan barang dalam jumlah yang banyak mengakibatkan jika barang laku terjual maka stok barang menjadi cepat habis serta resiko nya menjadi kekurangan stok barang. Karena itu barang yang ditawarkan ke pembeli menjadi sedikit yang akibatnya dapat mengurangi daya tarik toko dan kepercayaan masyarakat sebagai pembeli atau pelanggan. Karena barang yang diinginkan pembeli atau pelanggan tidak tersedia di toko tersebut maka menyebabkan pembeli harus ke toko lainnya.

Barang yang dipesan Ibu Ita selaku Pemilik usaha tidak selalu berjalan mulus, kadang barang yang diinginkan Ibu ita tersebut tidak tersedia bagi para sales atau pemasok. Jika Ibu Ita membeli barang yang fungsinya sama namun beda merek atau beda variasi yang ditawarkan, kadang Ibu Ita sebagai pemilik usaha menjadi susah untuk menjualnya kembali bahkan tidak laku terjual yang mengakibatkan lama-kelamaan barang tersebut menjadi kadaluarsa serta tidak dapat di jual sehingga menyebabkan kerugian lumayan banyak bagi toko Ibu Ita sebagai pemilik usaha.

Untuk sistem pembayarannya yang masih manual, karena masyarakat yang berbelanja hanya bisa menggunakan uang tunai atau uang cash saat ingin membayar barang belanjaannya. Dibandingkan toko swalayan masyarakat dapat membayar menggunakan kartu kredit atau menggunakan aplikasi lainnya bahkan juga bisa di transfer. Hal tersebut berguna bagi masyarakat tidak perlu lagi banyak-banyak membawa uang tunai. Serta fasilitas toko tidak selengkap toko swalayan lainnya karena dibandingkan dengan toko swalayan yang fasilitasnya lengkap membuat masyarakat nyaman berbelanja serta tempat yang bersih dan nyaman.

Masyarakat yang ingin berbelanja ke toko Ibu Ita tidak bisa memilih bahkan mengambil barang sendiri, karena pada umumnya pemilik toko tersebut yang mengambilkan barang yang diinginkan oleh pelanggannya. Bahkan pilihan barangnya sedikit tidak sebanyak di toko swalayan. Tapi untuk barang tertentu bisa diambil sendiri oleh pembeli. Tidak memiliki karyawan, Karena pada umumnya pemilik usaha atau pemilik toko tersebut yang menjalankan usahanya sendiri. Jika pemilik usaha atau pemilik toko berhalangan untuk jualan, maka toko tersebut biasanya tutup karena tidak ada karyawan yang menggantikan.[[6]](#footnote-6)

1. Penulis melakukan wawancara di Toko Ida di Kurao dengan Ibu Ida selaku pemilik usaha mengemukakan kendala-kendala yang dirasakan Ibu Ida sebagai pemilik usaha yaitu Ibu Ida membeli barang dalam jumlah yang terbatas karena modal yang sedikit maka tidak bisa membeli barang terlalu banyak. Bahkan barang yang dibeli biasanya barang yang laku terjual atau barang yang banyak dibeli masyarakat yang barang tersebut tidak asing lagi bagi masyarakat. Maka untuk harga barang tidak sama dengan di toko swalayan besar. Namun perbandingan harganya tidak terlalu jauh dengan barang yang dijual pedagang kecil.

Pada toko Ibu Ida memiliki ruang penyimpanan barang yang kecil maka tidak bisa menyimpan barang dalam jumlah yang banyak mengakibatkan jika barang laku terjual maka stok barang menjadi cepat habis serta resiko nya menjadi kekurangan stok barang. Karena itu barang yang ditawarkan ke pembeli menjadi sedikit yang akibatnya dapat mengurangi daya tarik toko dan kepercayaan masyarakat sebagai pembeli atau pelanggan. Karena barang yang diinginkan pembeli atau pelanggan tidak tersedia di toko tersebut maka menyebabkan pembeli harus ke toko lainnya. Akibat lahan yang kecil karena toko tersebut berdiri di samping rumah Ibu Ida.

Barang yang dipesan Ibu Ida sebagai pemilik usaha tidak selalu berjalan mulus, kadang barang yang diinginkan Ibu Ida tersebut tidak tersedia bagi para sales atau pemasok. Jika membeli barang yang fungsinya sama namun beda merek atau beda variasi yang ditawarkan, kadang Ibu Ida susah untuk menjualnya kembali bahkan bisa tidak laku terjual mengakibatkan lama-kelamaan barang tersebut menjadi kadaluarsa serta tidak dapat di jual sehingga menyebabkan kerugian lumayan banyak bagi toko Ibu Ida sebagai pemilik usaha.

Sistem pembayarannya yang masih manual, karena masyarakat yang berbelanja hanya bisa menggunakan uang tunai atau uang cash saat ingin membayar barang belanjaannya. Dibandingkan toko swalayan masyarakat dapat membayar menggunakan kartu kredit atau menggunakan aplikasi lainnya bahkan juga bisa di transfer. Hal tersebut berguna bagi masyarakat tidak perlu lagi banyak-banyak membawa uang tunai.

Masyarakat yang ingin berbelanja ke toko ini tidak bisa memilih bahkan mengambil barang sendiri, karena pada umumnya pemilik toko tersebut yang mengambilkan barang yang diinginkan oleh pelanggannya. Bahkan pilihan barangnya sedikit tidak sebanyak di toko swalayan. Serta fasilitas toko tidak selengkap toko swalayan lainnya karena dibandingkan dengan toko swalayan yang fasilitasnya lengkap membuat masyarakat nyaman berbelanja serta tempat yang bersih dan nyaman. Namun beberapa barang bisa diambil sendiri oleh pembeli jika barang tersebut tidak dijangkau oleh pemilik toko. Berbeda saat berbelanja di toko swalayan maka pembeli dapat memilih barang sendiri sesuai yang diinginkan serta barang nya banyak pilihan. Tidak memiliki banyak karyawan. Karena pada umumnya pemilik usaha atau pemilik toko tersebut yang menjalankan usahanya sendiri. Jika pemilik usaha atau pemilik toko berhalangan untuk jualan, maka toko tersebut biasanya tutup karena tidak ada karyawan yang menggantikan.[[7]](#footnote-7)

1. Penulis melakukan wawancara di Toko Reni beralamat di Jalan Gajah Mada dengan Ibu Reni selaku pemilik usaha. Ibu Reni selaku pemilik usaha yang sudah berjualan selama 1 tahun 3 bulan, mengemukakan kendala-kendala yang dirasakan Ibu Reni sebagai pemilik usaha yaitu Ibu Reni membeli barang dalam jumlah yang terbatas karena modal yang sedikit maka tidak bisa membeli barang terlalu banyak. Bahkan barang yang dibeli biasanya barang yang laku terjual atau barang yang banyak dibeli masyarakat yang barang tersebut tidak asing lagi bagi masyarakat. Maka untuk harga barang tidak sama dengan di toko swalayan besar. Namun perbandingan harganya tidak terlalu jauh dengan barang yang dijual di toko Ibu Reni ini.

Toko Ibu Reni memiliki ruang penyimpanan barang yang kecil maka tidak bisa menyimpan barang dalam jumlah yang banyak mengakibatkan jika barang laku terjual maka stok barang menjadi cepat habis serta resiko nya menjadi kekurangan stok barang. Karena itu barang yang ditawarkan ke pembeli menjadi sedikit yang akibatnya dapat mengurangi daya tarik toko dan kepercayaan masyarakat sebagai pembeli atau pelanggan. Karena barang yang diinginkan pembeli atau pelanggan tidak tersedia di toko tersebut maka menyebabkan pembeli harus ke toko lainnya.

Barang yang dipesan Ibu Reni tidak selalu berjalan mulus, kadang barang yang diinginkan oleh Ibu Reni tersebut tidak tersedia bagi para sales atau pemasok. Jika membeli barang yang fungsinya sama namun beda merek atau beda variasi yang ditawarkan, kadang Ibu Reni menjadi susah untuk menjualnya kembali bahkan bisa tidak laku terjual mengakibatkan lama-kelamaan barang tersebut menjadi kadaluarsa serta tidak dapat di jual sehingga menyebabkan kerugian lumayan banyak bagi Ibu Reni sebagai pemilik usaha.

Sistem pembayarannya yang masih manual, karena masyarakat yang berbelanja hanya bisa menggunakan uang tunai atau uang cash saat ingin membayar barang belanjaannya. Dibandingkan toko swalayan masyarakat dapat membayar menggunakan kartu kredit atau menggunakan aplikasi lainnya bahkan juga bisa di transfer. Hal tersebut berguna bagi masyarakat tidak perlu lagi banyak-banyak membawa uang tunai. Masyarakat yang ingin berbelanja ke toko ini tidak bisa memilih bahkan mengambil barang sendiri, karena pada umumnya pemilik toko tersebut yang mengambilkan barang yang diinginkan oleh pelanggannya. Bahkan pilihan barangnya sedikit tidak sebanyak di toko swalayan. Namun ada beberapa barang tertentu yang bisa diambil sendiri oleh pembeli jika letak barang tersebut tidak bisa dijangkau oleh pemilik toko, misalkan seperti barang tersebut terletak diluar akibat ruang toko yang kecil.

Tidak memiliki karyawan, Karena pada umumnya pemilik usaha atau pemilik toko tersebut yang menjalankan usahanya sendiri. Jika pemilik usaha atau pemilik toko berhalangan untuk jualan, maka toko tersebut biasanya tutup karena tidak ada karyawan yang menggantikan. Bahkan Ibu Reni bergantian dengan suami nya saat berjualan, agar toko tetap buka dan pembeli tetap bisa berbelanja.[[8]](#footnote-8)

1. Penulis melakukan wawancara di Toko Berkat beralamat di Gunung Pangilun dengan Bapak Elmi selaku pemilik usaha. Penulis melakukan wawancara pada tanggal 7 Januari 2024. Bapak Elmi selaku pemilik usaha yang sudah berjualan selama 11 tahun. Bapak Elmi mengemukakan kendala-kendala yang dirasakan Bapak Elmi sebagai pemilik usaha yaitu Bapak Elmi membeli barang dalam jumlah yang terbatas karena modal yang sedikit maka tidak bisa membeli barang terlalu banyak. Bahkan barang yang dibeli biasanya barang yang laku terjual atau barang yang banyak dibeli masyarakat yang barang tersebut tidak asing lagi bagi masyarakat. Maka untuk harga barang tidak sama dengan di toko swalayan besar. Namun perbandingan harganya tidak terlalu jauh dengan barang yang dijual di toko ini.

Toko Bapak Elmi memiliki ruang penyimpanan barang yang kecil maka tidak bisa menyimpan barang dalam jumlah yang banyak mengakibatkan jika barang laku terjual maka stok barang menjadi cepat habis serta resiko nya menjadi kekurangan stok barang. Karena itu barang yang ditawarkan ke pembeli menjadi sedikit yang akibatnya dapat mengurangi daya tarik toko dan kepercayaan masyarakat sebagai pembeli atau pelanggan. Karena barang yang diinginkan pembeli atau pelanggan tidak tersedia di toko tersebut maka menyebabkan pembeli harus ke toko lainnya.

Barang yang dipesan oleh Bapak Elmi tidak selalu berjalan mulus, kadang barang yang diinginkan oleh Bapak Elmi tersebut tidak tersedia bagi para sales atau pemasok. Jika membeli barang yang fungsinya sama namun beda merek atau beda variasi yang ditawarkan, kadang Bapak Elmi menjadi susah untuk menjualnya kembali bahkan bisa tidak laku terjual mengakibatkan lama-kelamaan barang tersebut menjadi kadaluarsa serta tidak dapat di jual lagi sehingga barang tersebut harus dibuang yang menyebabkan kerugian lumayan banyak bagi toko Bapak Elmi ini.

Sistem pembayaran di toko ini yang masih manual, karena masyarakat yang berbelanja hanya bisa menggunakan uang tunai atau uang cash saat ingin membayar barang belanjaannya. Dibandingkan toko swalayan masyarakat dapat membayar menggunakan kartu kredit atau menggunakan aplikasi lainnya bahkan juga bisa di transfer. Hal tersebut berguna bagi masyarakat tidak perlu lagi banyak-banyak membawa uang tunai. Masyarakat yang ingin berbelanja ke toko Bapak Elmi tidak bisa memilih bahkan mengambil barang sendiri, karena pada umumnya pemilik toko tersebut yang mengambilkan barang yang diinginkan oleh pelanggannya. Bahkan pilihan barangnya sedikit tidak sebanyak di toko swalayan. Namun ada beberapa barang tertentu yang dapat diambil sendiri oleh pembeli jika barang tersebut tidak bisa dijangkau oleh pemilik toko dan jika barang tersebut memang langsung nampak oleh pembeli yang tujuannya memang ingin membeli barang tersebut.

Tidak memiliki karyawan, Karena pada umumnya pemilik usaha atau pemilik toko tersebut yang menjalankan usahanya sendiri. Jika pemilik usaha atau pemilik toko berhalangan untuk jualan, maka toko tersebut biasanya tutup karena tidak ada karyawan yang menggantikan. Namun jika Bapak Elmi berhalangan untuk jualan akan digantikan oleh istrinya maka toko akan tetap buka dan pelanggan tetap bisa berbelanja ke toko ini.[[9]](#footnote-9)

1. Penulis melakukan wawancara di Toko Matra beralamat di Ulak Karang dengan Ibu Rani selaku karyawan toko. Penulis melakukan wawancara pada tanggal 7 Januari 2024. Ibu Rani mengemukakan kendala-kendala yang dirasakan Ibu Rani sebagai karyawan toko yaitu saat membeli barang untuk isi toko tersebut dalam jumlah yang terbatas karena modal yang tidak banyak maka tidak bisa membeli barang terlalu banyak. Bahkan barang yang dibeli biasanya barang yang paling laku terjual atau barang yang banyak dibeli masyarakat yang barang tersebut tidak asing lagi bagi masyarakat. Maka untuk harga barang tidak sama dengan di toko swalayan besar. Namun perbandingan harganya tidak terlalu jauh dengan barang yang dijual di toko ini.

Pada toko ini memiliki ruang penyimpanan barang yang tidak terlalu besar maka tidak bisa menyimpan barang dalam jumlah yang banyak mengakibatkan jika barang laku terjual maka stok barang menjadi cepat habis serta resiko nya menjadi kekurangan stok barang. Karena itu barang yang ditawarkan ke pembeli menjadi sedikit yang akibatnya dapat mengurangi daya tarik toko dan kepercayaan masyarakat sebagai pembeli atau pelanggan. Karena barang yang diinginkan pembeli atau pelanggan tidak tersedia di toko tersebut maka menyebabkan pembeli harus ke toko lainnya.

Barang yang dipesan Ibu Rani tidak selalu berjalan mulus, kadang barang yang diinginkan Ibu Rani tersebut tidak tersedia bagi para sales atau pemasok. Jika membeli barang yang fungsinya sama namun beda merek atau beda variasi yang ditawarkan, kadang Ibu Rani menjadi susah untuk menjualnya kembali bahkan bisa tidak laku terjual mengakibatkan lama-kelamaan barang tersebut menjadi kadaluarsa serta tidak dapat di jual lagi sehingga barang tersebut harus dibuang yang menyebabkan kerugian lumayan banyak bagi toko ini.

Sistem pembayarannya yang masih manual, karena masyarakat yang berbelanja hanya bisa menggunakan uang tunai atau uang cash saat ingin membayar barang belanjaannya. Dibandingkan toko swalayan masyarakat dapat membayar menggunakan kartu kredit atau menggunakan aplikasi lainnya bahkan juga bisa di transfer. Hal tersebut berguna bagi masyarakat tidak perlu lagi banyak-banyak membawa uang tunai. Masyarakat yang ingin berbelanja ke toko ini bisa memilih bahkan mengambil barang sendiri. namun pilihan barangnya sedikit tidak sebanyak di toko swalayan. Tidak memiliki banyak karyawan. Karena pemilik usaha atau pemilik toko tersebut memiliki karyawan yang terbatas.[[10]](#footnote-10)

Berdasarkan uraian diatas bahwa kendala-kendala yang dirasakan pedagang kecil dengan adanya swalayan besar dapat disimpulkan yaitu pada umumnya pedagang kecil memiliki kendala tidak dapat membeli barang dalam jumlah yang banyak karena akibat ruang penyimpanan yang terbatas maka barang yang ada di toko juga terbatas, karena itu pedagang kecil tidak dapat menyimpan stok barang dalam jumlah banyak. Sehingga jika barang habis berisiko menjadi kekurangan stok barang. Serta sistem pembayarannya yang pada umumnya masih manual dengan sistem membayar dengan uang tunai atau uang cash.

1. **Upaya-upaya** **yang dilakukan pedagang kecil untuk mempertahankan usahanya.**

Dengan adanya kendala-kendala yang dirasakan pedagang kecil, maka muncullah upaya-upaya yang dilakukan pedagang kecil untuk mempertahankan usahanya pada umumnya hampir sama. Karena tujuannya agar usahanya tetap berjalan guna untuk memenuhi kebutuhan ekonominya. Walaupun kalah saing dengan swalayan besar namun pedagang kecil ini tetap berjualan seperti biasa dengan memberikan keunggulan masing-masing tiap toko nya. Tujuannya agar masyarakat tetap berbelanja ke toko pedagang kecil tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang kecil atau toko kelontong yang di wawancarai sebanyak 5 pedagang kecil/toko kelontong. Upaya-upaya yang dilakukan pedagang kecil untuk mempertahankan usaha nya rata-rata hampir sama dengan pedagang lainnya.

1. Penulis melakukan wawancara di Toko Hastaf dan Ita beralamat di Air Tawar dengan Ibu Ita selaku Pemilik usaha. Ibu Ita selaku pemilik usaha yang sudah berjualan selama 35 tahun mengemukakan alasan bagaimana upaya/cara mempertahankan usahanya, yaitu tetap berjualan seperti biasa, dengan harga yang tidak melebihi batas normal serta lebih murah. Ibu Ita Menerima apa adanya walaupun pembeli sedikit namun, tetap melengkapi barang kebutuhan rumah tangga. Untuk perbandingan harga di toko ini lumayan murah dengan mengambil untung sedikit 200-300 rupiah per barang dibandingkan swalayan, misalkan seperti minyak goreng lebih murah disini dibandingkan budiman swalayan. Pembeli yang ingin berbelanja bisa belanja barang kebutuhan rumah tangga secara eceran maupun grosiran dalam jumlah banyak.[[11]](#footnote-11)
2. Penulis melakukan wawancara di Toko Ida di Kurao dengan Ibu Ida selaku pemilik usaha mengemukakan alasan bagaimana upaya/cara mempertahankan usahanya yaitu Ibu Ida tetap berjualan seperti biasa dengan harga yang normal tidak melebihi harga-harga dari swalayan tujuannya agar masyarakat tetap berbelanja ke toko ini. Bahkan tetap menjual barang eceran dan grosiran untuk kebutuhan rumah tangga. Tetap melengkapi barang-barang di toko agar masyarakat tetap berbelanja di toko ini.[[12]](#footnote-12)
3. Penulis melakukan wawancara di Toko Reni beralamat di Jalan Gajah Mada dengan Ibu Reni selaku pemilik usaha. Ibu Reni selaku pemilik usaha yang sudah berjualan selama 1 tahun 3 bulan, mengemukakan alasan nya bagaimana upaya/cara mempertahankan usahanya, yaitu untuk masyarakat atau pembeli yang ingin membeli keperluan mendadak atau cepat bisa langsung ke sini (Toko Reni), seperti membeli kebutuhan yang sedikit atau barang sachetan. Untuk harga barang yang dijual normal tetap stabil tidak terlalu mahal dari toko swalayan besar lainnya. Tetap menjual barang grosiran maupun eceran untuk keperluan bulanan rumah tangga dan barang untuk dijual kembali. Bahkan untuk mempertahankan jualannya, ibu Reni tetap berjualan seperti biasa dengan harga normal/tidak terlalu mahal serta menjual barang grosiran dan eceran.[[13]](#footnote-13)
4. Penulis melakukan wawancara di Toko Berkat beralamat di Gunung Pangilun dengan Bapak Elmi selaku pemilik usaha. Penulis melakukan wawancara pada tanggal 7 Januari 2024. Bapak Elmi selaku pemilik usaha yang sudah berjualan selama 11 tahun. Bapak Elmi mengemukakan alasan nya bagaimana uapaya/cara mempertahankan usahanya, yaitu tetap berjualan seperti biasa karena memiliki faktor tersendiri dalam menjual barang kebutuhan rumah tangga. Tetap menjual kebutuhan rumah tangga dan jajanan anak-anak karena banyak anak-anak yang berbelanja ke toko ini, karena bisa dibeli eceran atau satuan dengan harga yang terjangkau bagi kantong anak-anak. Untuk harga jual barang di toko berkat Bapak Elmi menetapkan harga yang stabil dan sebanding dengan harga barang yang dijual swalayan besar.[[14]](#footnote-14)
5. Penulis melakukan wawancara di Toko Matra beralamat di Ulak Karang dengan Ibu Rani selaku karyawan toko. Penulis melakukan wawancara pada tanggal 7 Januari 2024. Ibu Rani mengemukakan alasan bagaimana upaya/cara mempertahankan usahanya, yaitu Pelanggan yang ingin berbelanja bisa membeli barang grosiran maupun eceran seperti sachetan bahkan barang yang dibeli oleh pembeli secara grosiran dalam jumlah banyak dapat dijualnya kembali di warung-warung kecil. Ibu Rani tetap melengkapi isi toko sesuai dengan kebutuhan masyarakat walaupun pembeli tidak seramai dulu. Untuk kelengkapan isinya lumayan lengkap, namun dibandingkan swalayan lebih lengkap toko swalayan besar tapi barang yang dijual hampir sama. Kemudian untuk harga barang tetap normal serta stabil tidak terlalu mahal dibandingkan dengan barang yang dijual di swalayan besar. Bahkan barang selalu di cek tanggal kadaluarsanya tujuannya agar masyarakat tidak membeli barang yang tidak layak di untuk konsumsi yang dapat merusak kesehatan.[[15]](#footnote-15)

Berdasarkan uraian diatas bahwa upaya-upaya yang dilakukan pedagang kecil untuk mempertahankan usahanya dapat disimpulkan yaitu tetap berjualan seperti biasa, melengkapi isi toko sesuai dengan kebutuhan rumah tangga atau kebutuhan masyarakat, harga penjualan tetap normal tidak terlalu mahal atau melebihi harga barang yang dijual di toko swalayan besar, menjual barang grosir dan eceran, mengambil untung sedikit 200-300 rupiah per barang yang dijual.

**BAB IV**

**PENUTUP**

1. **Simpulan**

Berdasarkan penelitian pada pembahasan di atas tentang Dampak Banyaknya Toko Swalayan Terhadap Pedagang Kecil Di Kota Padang, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

* 1. Dampak banyaknya swalayan besar terhadap pedagang kecil di Kota Padang ini sangat berdampak buruk bagi pedagang kecil. Sebanyak 5 toko pedagang kecil yang di wawancarai bahwa pada umumnya toko pedagang kecil merasa dirugikan dari keberadaan swalayan besar dilingkungan masyarakat. Menurut para pedagang tersebut mereka merasakan pengaruh yang besar akibat banyaknya swalayan besar di Kota Padang, karena pada umumnya omset atau pendapatan menjadi menurun dari biasanya.
	2. Kendala-kendala pedagang kecil dengan adanya swalayan besar yaitu pada umumnya pedagang kecil memiliki kendala tidak dapat membeli barang dalam jumlah yang banyak karena akibat ruang penyimpanan yang terbatas maka barang yang ada di toko juga terbatas, karena itu pedagang kecil tidak dapat menyimpan stok barang dalam jumlah banyak. Sehingga jika barang habis berisiko menjadi kekurangan stok barang. Serta sistem pembayarannya yang pada umumnya masih manual dengan sistem membayar dengan uang tunai atau uang cash.
	3. Upaya-upaya yang dilakukan pedagang kecil untuk mempertahankan usahanya yaitu 5 pedagang kecil tersebut tetap berjualan seperti biasa dengan harga normal tidak terlalu mahal dari toko swalayan besar lainnya. Tetap melengkapi isi toko dengan barang-barang kebutuhan rumah tangga. Mengambil keuntungan sedikit agar masyarakat tetap berbelanja di toko pedagang kecil atau toko kelontong di Kota Padang. Menjual barang kebutuhan dengan eceran maupun grosir sesuai dengan kebutuhan masyarakat.
1. **Saran**

 Sebagaimana dari analisa penulis, dari penulis ada beberapa saran yang diberikan sehubungan dengan permasalahan yang ada, yaitu sebagai berikut :

1. Dari Peraturan Wali Kota Padang Nomor 53 Tahun 2021 Tentang Penataan dan Pembinaan Toko Swalayan. Agar pemerintah membatasi jumlah pembangunan swalayan besar di Kota Padang. Sehingga pendapatan perekonomian masyarakat menjadi stabil serta tidak di monopoli oleh swalayan besar yang banyak berdiri Di Kota Padang.
2. Agar pedagang kecil yang masih berjualan lebih memperhatikan kenyaman berbelanja bagi masyarakat serta kelengkapan barang kebutuhan rumah tangga yang dijual.

**DAFTAR PUSTAKA**

**A. Buku-buku :**

Daryanto,2021, *Konsumen dan Pelayanan Prima,* Gava Media, Yogyakarta

Zainuddin Ali, 2019, *Metode Penelitian Hukum,* Sinar Grafika, Jakarta

Ammiruddin dan Zainal Asikin, 2016, *Pengantar Metode Penelitian Hukum,* PT Raja Grafindo Persada, Jakarta

Maiyestati, 2022, *Metode Penelitian Hukum*, LPPM Universitas Bung Hatta, Padang

Matthew B miles A michael huberman,1992, *Analisis Data Kualitatif*, UI Press, Jakarta

Sarwoko, 2022, Teori Ekonomi Mikro, Penerbit Andi, Yogyakarta

Amiruddin, 2006, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta

Suwardi, 2015, *Hukum Dagang Suatu Pengantar*, Penerbit Deepublish, Yogyakarta

Amin Purnawan dan Siti Ummu, 2020, *Hukum Dagang Dan Aspek Legalitas Usaha*, Penerbit Lindan Bestari, Bogor

**B. Peraturan Perundang-undangan :**

Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 Pasal 33 ayat (1) menegaskan bahwa perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan.

 Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 Pasal 33 ayat (4) menyatakan bahwa perekonomian nasional diselenggarakan berdasar atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, serta dengan menjaga keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 Tentang Perdagangan

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2013 tentang Pedoman Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 56 Tahun 2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 70 Tahun 2013 Tentang Pedoman Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Pembelanjaan dan Toko Modern

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2021 Tentang Pedoman Pengembangan, Penataan, dan Pembinaan Pusat Perbelanjaan Dan Toko Swalayan

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2022 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 23 Tahun 2021 Tentang Pedoman Pengembangan, Penataan, Dan Pembinaan Pusat Perbelanjaan Dan Toko Swalayan

Peraturan Pemerintah Nomor 29 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Bidang Perdagangan

Peraturan Wali Kota Padang Nomor 53 Tahun 2021 Tentang Penataan Dan Pembinaan Toko Swalayan

Peraturan Daerah Provinsi Sumatera Barat Nomor 3 Tahun 2016 Tentang Pembinaan Dan Pemberdayaan Pasar Rakyat

**C. Sumber lain :**

Kompas.id/, 2023, *Musim Semi Ritel Modern Lokal di Kota Padang*, 24 Maret 2023 <https://www.kompas.id/baca/nusantara/2023/03/22/musim-semi-ritel-modern-lokal-di-kota-padang/>

Peraturan Presiden Republik Indonesia,2007, *Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, dan Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern*, <http://hukum.unsrat.ac.id/pres/perpres_112_2007.pdf>.

Paper, 2023, *Toko Kelontong, Tulang Pungung Ekonomi Negara Sejak Dulu*, 9 Februari 2023 <https://www.paper.id/blog/tips-dan-nasihat-umkm/warung-kelontong/>

M.Anwar Hindi, 2023, ‘Dampak Keberadaan Swalayan (Alfamart) Terhadap Pendapatan Pedagang Tradisional (Studi Kasus Kelurahan Pekkabata lingkungan koppe jln.todilaling no.9 Kecamatan Polewali Mandar)’, Journal Peqguruang: Conference Series, Volume 5, Nomor 2 November 2023.

Ihsar Hidayat, 2018, “Dampak Sosial Pasar Modern Terhadap Daya Konsumsi Masyarakat Lokal Di Kota Makassar Mall Panakkukang”, Program Sarjana Universitas Muhammadiyah, Makassar.

Rizka Alifa, 2021, *Pengertian Masyarakat dan Menurut Para Ahli,* [https://tirto.id/pengertian-masyarakat-dan-menurut-para ahli-serta ciri-cirinya/](https://tirto.id/pengertian-masyarakat-dan-menurut-para%20ahli-serta%20ciri-cirinya/)

Jevi Nugraha, 2022, *Pengertian Masyarakat Modern dan Tradisional,* 12 Juli 2022<https://m.merdeka.com/jateng/>,

Wikipedia,2023,’Masyarakat’ 10 September 2023, [https://id.wikipedia.org/ wiki/Masyarakat](https://id.wikipedia.org/%09wiki/Masyarakat).

Saatul, 2021, Deretan Metode Pembayaran yang Banyak Dipakai Toko dan Restoran, 27 April 2021 <https://post.app/blog/metode-pembayaran/>

Berita Terkini, 2022, Pedagang Kecil: Pengertian, Contoh, dan Manfaatnya bagi Masyarakat, 24 September 2022 [https://kumparan.com/berita- terkini/](https://kumparan.com/berita-%20terkini/) pedagang-kecil- pengertian-contoh-dan- manfaatnya-bagi-masyarakat-1yv483fLZiA/full

Sinta Hariyati, 2015, ‘Persepsi Masyarakat Terhadap Pembangunan Jembatan Mahkota Ii Di Kota Samarinda’*, Law Reform: eJournal Ilmu Pemerintahan,* Volume III, Nomor 2 Tahun 2015

Muhammad Rizky Novriady dan Nasrudin, 2021, Dampak Berkembangnya Waralaba Minimarket (Indomaret Dan Alfamart) Terhadap Pendapatan Pedagang Kecil Atau Toko Kelontong Di Kecamatan Banjarmasin Utara Kota Banjarmasin, JIEP: Jurnal Ilmu Ekonomi dan Pembangunan, Volume 4, Nomor 2Tahun 2021

Nanang Zuli Purwanto , 2019, ‘Pendirian Toko Swalayan Di Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung Berdasarkan Hukum Positif Dan Fiqih Siyasah’, Program Sarjana Institut Agama Islam Negeri (Iain), Tulungagung

Yasmin Nurzahrah, 2023, ‘Tinjauan Yuridis Terhadap Pendirian Perusahaan Ritel Berjejaring Terhadap Waralaba Indomaret Dan Alfamart Di Kota Padang, Volume 2, nomor 5 Maret 2023

Dian Andryanto, 2022, Supermarket dan Swalayan Beda Pengertiannya, 13 Juli 2022 <https://bisnis.tempo.co/read/1611499/supermarket-dan-swalayan-beda-pengertiannya-tahukah>,

Metro kini, 2023, Dampak Ritail Besar Parah, Satu Minimarket Bisa Bunuh Puluhan UMKM, 26 Mei 2023 [https://www.metrokini.com/2023/05/26/ dampak-ritail-besar-parah-satu-minimarket-bisa-bunuh-puluhan-umkm/](https://www.metrokini.com/2023/05/26/%09dampak-ritail-besar-parah-satu-minimarket-bisa-bunuh-puluhan-umkm/)

Santi, 2022, ‘Dampak Keberadaan Minimarket Terhadap Warung Kecil Di Kabupaten Karawang’, jurnal Buana Ilmu, Volume 5 Nomor 1 Tahun 2022

cWikipedia, 2024, Perdagangan, 1 Februari 2024 [https://id.wikipedia.org/wiki/ Perdagangan](https://id.wikipedia.org/wiki/%20Perdagangan)

1. Wawancara dengan Ibu Ita sebagai pedagang kecil dan pemilik usaha, pada tanggal 7 Januari 2024, pukul 14.45 WIB. [↑](#footnote-ref-1)
2. Wawancara dengan Ibu Ida sebagai pedagang kecil atau pemilik toko Ida, pada tanggal 7 Januari 2024, pukul 13.00 WIB. [↑](#footnote-ref-2)
3. Wawancara dengan Ibu Reni sebagai pedagang kecil atau pemilik Toko Reni, pada tanggal 7 Januari 2024, pukul 13.30 WIB. [↑](#footnote-ref-3)
4. Wawancara dengan Bapak Elmi sebagai pedagang kecil atau pemilik Toko Berkat, pada tanggal 7 Januari 2024, pukul 13.50 WIB. [↑](#footnote-ref-4)
5. Wawancara dengan Kak Rani sebagai pedagang kecil atau karyawan toko matra, pada tanggal 7 Januari 2024, pukul 14.15 WIB. [↑](#footnote-ref-5)
6. Wawancara dengan Ibu Ita sebagai pedagang kecil dan pemilik usaha, pada tanggal 7 Januari 2024, pukul 14.45 WIB. [↑](#footnote-ref-6)
7. Wawancara dengan Ibu Ida sebagai pedagang kecil atau pemilik toko Ida, pada tanggal 7 Januari 2024, pukul 13.00 WIB [↑](#footnote-ref-7)
8. Wawancara dengan Ibu Reni sebagai pedagang kecil atau pemilik Toko Reni, pada tanggal 7 Januari 2024, pukul 13.30 WIB. [↑](#footnote-ref-8)
9. Wawancara dengan Bapak Elmi sebagai pedagang kecil atau pemilik Toko Berkat, pada tanggal 7 Januari 2024, pukul 13.50 WIB. [↑](#footnote-ref-9)
10. Wawancara dengan Ibu Rani sebagai pedagang kecil atau karyawan toko matra, pada tanggal 7 Januari 2024, pukul 14.15 WIB. [↑](#footnote-ref-10)
11. Wawancara dengan Ibu Ita sebagai pedagang kecil dan pemilik usaha, pada tanggal 7 Januari 2024, pukul 14.45 WIB. [↑](#footnote-ref-11)
12. Wawancara dengan Ibu Ida sebagai pedagang kecil atau pemilik toko Ida, pada tanggal 7 Januari 2024, pukul 13.00 WIB. [↑](#footnote-ref-12)
13. Wawancara dengan Ibu Reni sebagai pedagang kecil atau pemilik Toko Reni, pada tanggal 7 Januari 2024, pukul 13.30 WIB. [↑](#footnote-ref-13)
14. Wawancara dengan Bapak Elmi sebagai pedagang kecil atau pemilik Toko Berkat, pada tanggal 7 Januari 2024, pukul 13.50 WIB. [↑](#footnote-ref-14)
15. Wawancara dengan Ibu Rani sebagai pedagang kecil atau karyawan toko matra, pada tanggal 7 Januari 2024, pukul 14.15 WIB. [↑](#footnote-ref-15)