

## **BAB IV**

### **ANALISIS HASIL PENELITIAN**

#### **A. Deskripsi Objek Penelitian**

Hal yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu untuk mencari tau seberapa besar dampak keberadaan minimarket terhadap pendapatan usaha mikro di Kecamatan Serang. Dampak yang terjadi seperti: jumlah konsumen, omset penjualan (pendapatan), keuntungan, dan jumlah jam buka pedagang usaha mikro.

Jumlah konsumen yaitu seberapa banyak pembeli yang datang untuk membeli berbagai jenis produk yang ada, sedangkan omset penjualan yaitu seberapa besar pendapatan yang diperoleh dari hasil produk yang terjual, keuntungan yaitu berapa besarnya uang yang didapat dari keseluruhan pendapatan atau total pendapatan lalu dikurangi dengan modal belanja, serta jumlah jam buka usaha yang dimaksud ialah berapa lama para pedagang membuka usahanya dari pagi sampai sore maupun malam hari, data kelangsungan usaha ini yang diambil semuanya berdasarkan dari jumlah perhari.

Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini tentunya pendapatan pengusaha mikro yang berada disekitar minimarket karena peneliti ingin mencari tau dampak apa saja yang ada dan seberapa besar dampak tersebut mempengaruhi pendapatan para pengusaha mikro. Usaha mikro sama halnya dengan minimarket yaitu tempat bertemunya penjual dengan pembeli untuk melakukan sebuah transaksi. Penulis dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*, dimana peneliti dapat mengambil sebuah sampel yang sesuai dengan kriteria yang sudah ditentukan sebelumnya, dengan kriteria yang sudah ditentukan maka peneliti akan mengambil 20 informan untuk diwawancarai sehingga informasi dan data yang dibutuhkan dapat terpenuhi. Kemudian teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu reduksi data, dimana reduksi data menunjuk kepada proses pemilihan, penyederhanaan, pemisahan, pemokus, dan pentransformasian data yang masih mentah dari catatan tertulis lapangan. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang mempertajam, memfokuskan, memilih, membuang serta mengorganisasikan data dalam satu

acara, yang mana kesimpulan akhir dapat digambarkan dan diverifikasikan<sup>72</sup>.

Pengertian Pendapatan dalam kamus besar bahasa Indonesia pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya).<sup>73</sup> Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba.<sup>74</sup> Sedangkan menurut Zaki pendapatan adalah aliran masuk harta (aktiva) yang timbul dari penyerahan barang atau jasa yang di lakukan oleh suatu unit usaha selama satu periode tertentu.<sup>75</sup>

Pendapatan seseorang juga dapat didefinisikan sebagai banyaknya penerimaan yang menerima yang dinilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan seseorang atau satu bangsa dalam periode tertentu. Reksoprayitno mendefinisikan bahwa pendapatan (*revenue*) dapat diartikan sebagai total

---

<sup>72</sup> Muri Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Kencana, 2014), hal. 408.

<sup>73</sup> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1998), h. 185

<sup>74</sup> BN. Marbun, *Kamus Manajemen*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), h. 230

<sup>75</sup> Baridwan, Zaki, "*Sistem Informasi Akuntansi*" , (Yogyakarta: BPPE, 2000), h. 30

penerimaan yang diperoleh pada periode tertentu. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau faktor-faktor produksi yang telah disumbangkan.<sup>76</sup>

Definisi lain dari pendapatan adalah sejumlah dana yang diperoleh dari pemanfaatan faktor produksi yang dimiliki.

Sumber pendapatan tersebut meliputi:

- a. Sewa kekayaan yang digunakan oleh orang lain, misalnya menyewakan rumah dan tanah.
- b. Upah atau gaji karena bekerja kepada orang lain ataupun menjadi pegawai negeri.
- c. Bunga karena menanamkan modal di bank ataupun perusahaan, misalnya mendepositokan uang di bank dan membeli saham.
- d. Hasil dari usaha wiraswasta, misalnya berdagang, berternak, mendirikan perusahaan, ataupun bertani.

---

<sup>76</sup> Reksoprayitno, *Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*, (Jakarta: Bina Grafika, 2004), h. 79.

Soekartawi menjelaskan bahwa pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsi, bahwa seringkali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. Misalnya sebelum adanya penambahan pendapatan beras yang dikonsumsi adalah kualitas yang kurang baik, akan tetapi setelah adanya penambahan pendapatan maka konsumsi beras menjadi kualitas yang lebih baik.<sup>77</sup> Tinggi rendahnya pengeluaran tergantung kepada kemampuan keluarga mengelola penerimaan atau pendapatannya. Selain itu pengalaman berusaha juga mempengaruhi pendapatan. Semakin baiknya pengalaman berusaha seseorang maka semakin berpeluang dalam meningkatkan pendapatan. Karena seseorang atau kelompok memiliki kelebihan keterampilan dalam meningkatkan aktivitas sehingga pendapatan turut meningkat.

Usaha meningkatkan pendapatan masyarakat dapat dilakukan dengan pemberantasan kemiskinan yaitu membina

---

<sup>77</sup> Soekartawi, *Faktor-Faktor Produksi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2002), h. 132.

kelompok masyarakat dapat dikembangkan dengan pemenuhan modal kerja, ketepatan dalam menggunakan modal kerja diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan usaha sesuai dengan yang diharapkan sehingga upaya peningkatan pendapatan masyarakat dapat terwujud dengan optimal. Seperti halnya yang dikemukakan oleh Towelu bahwa “Untuk memperbesar pendapatan, seseorang anggota keluarga dapat mencari pendapatan dari sumber lain atau membantu pekerjaan kepala keluarga sehingga pendapatannya bertambah”.<sup>78</sup>

Indikator dari pendapatan menurut Forlin Natalia dan Maria Rio yaitu sebagai berikut:

- a. Rata-rata penerimaan dari penjualan per hari.
- b. Dengan keuntungan maksimal, kesejahteraan akan ikut meningkat.
- c. Pendapatan dapat memenuhi kebutuhan keluarga.<sup>79</sup>

Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan seperti besar-kecilnya pendapatan yaitu :

---

<sup>78</sup> Sudarman Towelu, *Ekonomi Indonesia*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2001), h. 3.

<sup>79</sup> Forlin Natalia Patty, Maria Rio Rita, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Kaki Lima*, Jurnal, 2015.

a. Modal

Modal merupakan variabel paling berpengaruh terhadap pendapatan, karena ketika modal usaha ditambahkan maka pedagang bisa membeli barang dalam jumlah yang besar dan lebih bervariasi sesuai dengan kebutuhan pembeli sehingga penjualan meningkat yang juga berdampak pada meningkatnya pendapatan.

b. Jam Usaha

Semakin banyak jam kerja yang digunakan dalam waktu tertentu, semakin besar peluang untuk menghasilkan output yang lebih banyak sehingga pendapatan akan meningkat dibanding jam kerja yang sedikit.

c. Lama Usaha

Pedagang yang melakukan usaha paling lama lebih memahami permintaan konsumen sehingga pedagang mampu memenuhi permintaan konsumen dan lebih memahami selera keinginan konsumen sehingga penjualannya lebih meningkat dan pendapatannya semakin besar.<sup>80</sup>

---

<sup>80</sup> Forlin Natalia Patty, Maria Rio Rita, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Kaki Lima*, Jurnal, 2015.

## B. Deskripsi Informan

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan kepada 20 informan dengan cara melakukan wawancara serta menjawab pertanyaan langsung, telah didapatkan karakteristik responden sebagai berikut:

**Tabel 4.1**  
**Karakteristik Informan**

| <b>Jenis Kelamin</b> | <b>Jumlah</b> | <b>Persen</b> |
|----------------------|---------------|---------------|
| Pria                 | 14            | 70            |
| Wanita               | 6             | 30            |
|                      | 20            | 100           |
| <b>Lokasi</b>        | <b>Jumlah</b> | <b>Persen</b> |
| Kecamatan Serang     | 20            | 100           |
|                      | 20            | 100           |
| <b>Lama Berdiri</b>  | <b>Jumlah</b> | <b>Persen</b> |
| 2 Bulan              | 4             | 20            |
| 6 Bulan              | 4             | 20            |
| 2 Tahun              | 2             | 10            |
| 4 Tahun              | 3             | 15            |
| 5 Tahun              | 2             | 10            |
| 6 Tahun              | 5             | 25            |
|                      | 20            | 100           |

| <b>Pengunjung</b> | <b>Jumlah</b> | <b>Persen</b> |
|-------------------|---------------|---------------|
| 15-20 Orang       | 6             | 30            |
| 20-30 Orang       | 10            | 50            |
| 30-35 Orang       | 4             | 20            |
|                   | 20            | 100           |
| <b>Biaya Sewa</b> | <b>Jumlah</b> | <b>Persen</b> |
| 550.000-650.000   | 5             | 25            |
| 650.000-750.000   | 7             | 35            |
| 750.000-850.000   | 8             | 40            |
|                   | 20            | 100           |

Sumber: Data Primer 2021

Berdasarkan tabel 4.1 karakteristik responden kebanyakan pedagang usaha mikro berjenis kelamin laki-laki. Lokasi yang digunakan untuk penelitian terletak di Provinsi Banten, Kota Serang, tepatnya di Kecamatan Serang, dengan rata-rata lama usaha berdiri dua sampai enam bulan ke atas dan enam tahun ke atas. Jumlah pengunjung yang datang berada dikisaran 15 sampai 35 orang per hari dengan biaya sewa lapak usaha yang relatif rendah dikisaran Rp. 550.000 sampai Rp. 850.000. Sehingga dapat dirasakan dampak yang terjadi karena adanya minimarket yang terletak diberbagai penjuru kota sampai ke pedesaan, karena

mereka dapat bertahan hidup dari hasil jerih payah usaha mikro tersebut.

### **C. Analisis Hasil Penelitian**

#### **1. Uji Validitas**

Dalam penelitian ini uji validitas yang digunakan adalah:

##### **a. Triangulasi**

Triangulasi yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data dengan melakukan pengecekan atau perbandingan terhadap data yang diperoleh dengan sumber atau kriteria yang lain diluar data itu.<sup>81</sup> Pada penelitian ini, triangulasi yang dilakukan adalah:

- 1) Triangulasi Sumber, yaitu dengan cara membandingkan apa yang dikatakan oleh subyek dengan yang dikatakan informan dengan maksud agar data yang diperoleh dapat dipercaya karena tidak hanya diperoleh dari satu sumber saja yaitu subyek penelitian, tetapi data juga diperoleh dari beberapa sumber lain seperti tetangga atau teman subyek.

---

<sup>81</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif ...* hal. 250.

2) Triangulasi Metode, yaitu dengan cara membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara dan membandingkan data hasil pengamatan data hasil wawancara dengan isi dokumen yang berkaitan. Dalam hal ini peneliti berusaha mengecek kembali data yang diperoleh melalui wawancara.<sup>82</sup>

b. Menggunakan bahan referensi

Bahan referensi ini merupakan alat pendukung untuk membuktikan data yang ditemukan oleh peneliti. Seperti data hasil wawancara perlu didukung dengan adanya rekaman wawancara. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan alat perekam untuk merekam hasil wawancara dengan informan. Sedangkan dalam uji validitas eksternal dalam penelitian kualitatif, peneliti dalam membuat laporan harus memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis, dan dapat dipercaya. Dengan demikian pembaca menjadi jelas atas hasil penelitian tersebut.

---

<sup>82</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif ...* hal. 251.

Sehingga dapat memutuskan bisa atau tidaknya untuk mengaplikasikan hasil penelitian tersebut di tempat lain.<sup>83</sup>

Setelah dianalisis, hadirnya minimarket yang telah menyebar luas keseluruhan penjuru kota, khususnya di Kecamatan Serang ini menyebabkan dampak positif pada kelangsungan usaha mikro disekitar minimarket saat ini. Terbukti sebesar 80% dari total informan yang telah diwawancarai mengaku bahwa jumlah konsumen, omset penjualan, keuntungan, serta jam buka usaha mengalami peningkatan secara terus menerus, sedangkan 20% responden lainnya mengaku bahwa keberadaan minimarket saat ini tidak berdampak pada kelangsungan usaha mereka. Sebagian informan yang mengaku tidak berdampak dengan adanya minimarket saat ini karena usaha mereka bukanlah mata pencaharian utama, minimarket yang tidak ada Mesin ATM nya, dan tidak ada pedagang lain disekitarnya sehingga para pembeli jarang sekali yang berkunjung ke tempat usahanya itu.

---

<sup>83</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif ...* hal. 253.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dengan metode wawancara semiterstruktur, peneliti mendapatkan data yang valid berdasarkan jawaban dari setiap responden. Hal ini terbukti dari pernyataan beberapa informan yang telah diwawancarai sebelumnya sebagai berikut: “Sejak saya berjualan martabak di dekat alfamart ini, pendapatan saya perhari bisa mencapai Rp. 1.500.000, paling sedikit pendapatan saya perhari yaitu Rp. 500.000”.<sup>84</sup> “Dengan adanya indomaret ini setiap harinya pendapatan saya selalu meningkat, karena seringkali setiap konsumen yang akan berbelanja ke indomaret membeli minuman xi nona boba ini, pendapatan perhari bisa mencapai Rp. 1.000.000, paling sedikit pendapatan saya sebesar Rp. 500.000”.<sup>85</sup> “Sejak saya berjualan nasi uduk di dekat alfamart ini pendapatan saya meningkat yang sebelumnya perhari paling besar Rp. 300.000, tetapi sejak saya berjualan disini pendapatan saya

---

<sup>84</sup> Harun (Pemilik Usaha Gorengan), Wawancara Pada Tanggal 08 Juni 2021.

<sup>85</sup> Kevin (Pemilik Usaha xi nona boba), Wawancara Pada tanggal 08 Juni 2021.

mencapai Rp. 800.000, dan dagangan saya selalu laris bahkan sering sampai habis dagangan saya”.<sup>86</sup>

“Saya hanya buka dari siang sampai malam karena usaha saya jualan gorengan dan lokasi saya berada tepat di seberang Indomaret, sehingga jualan saya sering habis dan pendapatan perhari mencapai Rp. 900.000”.<sup>87</sup> “Sejak saya berjualan di dekat indomaret ini pendapatan saya perhari semakin meningkat sebesar Rp. 800.000 perhari, sebelumnya saya berjualan seblak ini di rumah dan kebetulan rumah saya pun dekat dengan jalan raya, tetapi saya tidak pernah mendapatkan omset sampai sebesar sekarang”.<sup>88</sup>

“Kita sama-sama mencari rezeki, bagaimana perilaku dan pelayanan kita terhadap pembeli itulah yang membuat pembeli menjadi pelanggan kita, begitupun dengan minimarket yang memiliki caranya sendiri, belum

---

<sup>86</sup> Inah (Pemilik Usaha Nasi Uduk), Wawancara Pada Tanggal 09 Juni 2021.

<sup>87</sup> Hendri (Pemilik Usaha Gorengan), Wawancara Pada Tanggal 09 Juni 2021.

<sup>88</sup> Misnah (Pemilik Usaha Seblak), Wawancara Pada Tanggal 09 Juni 2021.

lagi dengan tidak adanya mesin ATM di minimarket ini membuat lalu-lalang masyarakat kurang, sehingga yang saya rasakan sendiri belum berdampak terhadap usaha saya ini”.<sup>89</sup> “Usaha ini bukan mata pencaharian utama, saya hanya buka dari pagi sampai siang karena usaha saya jualan nasi uduk dan lokasi saya berada tepat di seberang Indomaret, tetapi itu tidak berdampak bagi usaha saya karena biasanya pelanggan yang beli itu orang-orang yang disekitaran rumah”.<sup>90</sup>

Meskipun bagi 20% narasumber merasa bahwa minimarket tidak berdampak pada usaha nya, tapi bagi 80% responden lainnya sangat terasa dampak dan manfaat yang di dapat. Bahkan ada narasumber yang mengaku omset penjualannya melejit drastis hingga 90% dari total omset per hari nya, sebelumnya beliau berjualan di rumah dengan pendapatan hanya 100 sampai 200 ribu saja per hari, setelah beralih lokasi ke depan Indomaret pendapatan melejit naik

---

<sup>89</sup> Ale (Pemilik Usaha Bubur Ayam 115 Bang Ale), Wawancara Pada tanggal 08 Juni 2021.

<sup>90</sup> Ratna (Pemilik Usaha Nasi Uduk Akang Eteh), Wawancara Pada Tanggal 09 Juni 2021.

mencapai 1 juta per hari. Tidak hanya itu bahkan banyak narasumber yang peneliti temui ternyata mereka baru saja membuka usahanya beberapa bulan di depan minimarket dan mereka sangat merasakan dampak yang terjadi di bandingkan dengan tempat mereka sebelum nya. “Disini saya baru sekitar dua bulanan, tapi alhamdulillah pendapatan saya meningkat, hadirnya Indomaret ini sangat berdampak baik buat saya, kadang orang beli ke Indomaret melihat ada jualan disini akhirnya beli, jadi sangat berpengaruh. Selain itu, lokasi ini tidak jauh dari rumah saya, jadi untuk persiapan dan bawa-bawa bahanya tidak ribet”.<sup>91</sup>

Ada beberapa fakta mengenai dampak berkembangnya minimarket terhadap kelangsungan usaha mikro antara lain yang pertama yaitu, dengan menjamurnya minimarket di Kecamatan Serang menyebabkan dampak yang baik bagi para pengusaha mikro khususnya bagi mereka yang bisa memanfaatkan sebuah peluang menjadi

---

<sup>91</sup> Irfan, (Pemilik Usaha Ayam Expres), Wawancara Pada Tanggal 08 Juni 2021.

inovasi yang kreatif sehingga dapat menghasilkan sebuah penghasilan bahkan di jadikan sebagai mata pencaharian utama. Salah satu diantara narasumber yang di wawancarai yaitu Ibu Ratmawati yang mengandalkan usaha nya sebagai mata pencaharian utama sambil membantu perekonomian keluarga karena suami nya yang bekerja sebagai *Driver* Ojek Online “Dampak yang dirasakan dengan adanya Indomaret ini yaitu dengan ramainya pengunjung ke Indomaret jadi banyak yang liat gitu, jadinya banyak juga yang beli kesini, dan kebetulan lokasinya dekat stadion jadi menjadi lokasi yang sangat strategis bagi saya untuk membuka usaha ini”.<sup>92</sup> Kemudian menurut Bapak Johan, salah satu narasumber yang telah diwawancarai mengungkapkan bagaimana dampak baik yang dirasakan karena keberadaan minimarket, beliau berkata “Membuka usaha disini menguntungkan, saya tidak harus berpindah-pindah lokasi,dan tidak harus mendorong gerobak juga, karena disini sudah disediakan teras oleh pihak minimarket.

---

<sup>92</sup> Ratmawati ( Pemilik Usaha Seblak Mama Lia), Wawancara Pada Tanggal 08 Juni 2021.

Pengunjung ke minimarket juga ramai, terlebih minimarket ini ada ATM nya juga, jadi kadang kalo minimarket tidak tersedia mesin ATM, pengunjung juga kurang yang datang. Selain itu disini sudah disediakan air dan listrik jadi sangat cocok dengan usaha saya”.<sup>93</sup>

Kedua yaitu Kota Serang merupakan Kota perlintasan dari Sumatera dan Jawa, sebagaimana yang di tuturkan oleh Raudah sebagai Kabid Disperdaginkop UKM Kota Serang mengatakan bahwa perkembangan ritel ini terjadi karena Kota Serang mengeluarkan Perda No. 3 Tahun 2016 tentang Pengembangan, Pemberdayaan, Penataan Pasar Tradisional. Dalam Perda itu disebutkan bahwa ritel dan toko modern di Kota Serang, untuk di daerah perkotaannya itu nol jarak, dalam artian berdekatan pun boleh. Terkecuali di dekat pasar tradisional tidak boleh, karena itu di atur jaraknya. “Alasan kenapa di Kota Serang kita kasih toleransi nol jarak itu karena Kota Serang merupakan Kota perlintasan dari Sumatera dan Jawa. Hal

---

<sup>93</sup> Johan (Pemilik Usaha Jus Buah Rumah Juice), Wawancara Pada Tanggal 08 Juni 2021.

itu guna memudahkan para pelintas untuk sekedar membeli minum”<sup>94</sup>.

Ketiga yaitu kerjasama minimarket dengan UMKM yang biasa disebut dengan Mitra UMKM, dimana setelah minimarket dibangun mereka membuatkan *stand* untuk masyarakat yang ingin membuka usaha nya di depan minimarket tersebut, tentu saja dengan biaya sewa. Seperti yang dikatakan oleh Ibu Rusnaini salah satu narasumber yang telah diwawancarai. “Saya belum pernah jualan sebelumnya, jadi pas Indomaret ini buka saya mencoba untuk bergabung dengan mitra UMKM yang disediakan oleh pihak Indomaret tersebut, dan ternyata alhamdulillah ramai sehingga saat ini menjadi usaha mata pencaharian utama keluarga. Omset pun per hari bisa mencapai Rp. 1.000.000, jadi saya buka usaha ini bareng dengan berdirinya Indomaret ini sekarang sudah enam tahun disini”<sup>95</sup>.

---

<sup>94</sup> Irwan Yusdiansyah, *Bisnis Retail di Kota Serang Menjamur*, (Serang: Biem.Co 2019) di akses pada 24 Desember 2020, pukul 11.44 WIB.

<sup>95</sup> Rusniani, (Pemilik Usaha Pempek Palembang), Wawancara Pada Tanggal 08 Juni 2021.

Keempat, ternyata biaya sewa untuk lapak usaha sangat bervariasi dan relatif terjangkau, dimulai dari Rp. 550.000 per bulan sampai dengan Rp. 800.000 per bulan tergantung pada tahun berapa para pengusaha menyewa lapak nya. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Yanto, salah satu narasumber yang telah diwawancarai. “Saya buka usaha disini pada November 2015 dengan biaya sewa sebesar Rp. 550.000, dan dua tahun yang lalu biaya sewa naik menjadi Rp. 650.000 itu untuk saya yang usaha nya sudah lama, berbeda dengan pendatang baru sekarang yang ingin buka usaha disini harus membayar sewa sebesar Rp. 800.000, karena peraturan itu pihak minimarket yang mengeluarkan”.<sup>96</sup>

Kelima, pendirian minimarket tidak langsung dibuat oleh perorangan, melainkan beberapa pengusaha atau orang-orang kaya yang berkumpul lalu memberikan modal nya secara bersama dan langsung mendirikan beberapa minimarket dalam waktu bersamaan, sehingga semakin

---

<sup>96</sup> Yanto, (Pemilik Usaha Martabak kampiun), Wawancara Pada Tanggal 08 Juni 2021.

menjamur minimarket yang berdiri. Adanya fakta-fakta tersebut sudah dapat mengungkapkan bagaimana dampak yang diberikan oleh adanya minimarket terhadap kelangsungan usaha mikro. Dengan demikian usaha-usaha mikro yang ada di sekitar minimarket akan sangat terbantu seperti meningkatnya pendapatan, tersedia nya lapak usaha, lokasi usaha yang strategis, dan lain sebagainya.

## 2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas dapat diartikan sebagai stabilitas suatu informasi yang sedang diolah. Merujuk kepada kemampuan metode penelitian untuk menghasilkan secara konsisten hasil yang sama selama periode pengujian diulang. Menurut (Sugiyono, 2011:268), dalam penelitian kualitatif, untuk mendapatkan data yang valid, reliable dan objektif diperlukan instrumen yang valid dan reliabel. dilakukan pada sampel yang mendekati populasi dan pengumpulan serta analisis analisis dilakukan dengan cara yang benar. Reliabilitas berkenaan

dengan derajat konsistensi dan stabilitas data atau temuan serta bersifat ganda dan dinamik.<sup>97</sup>

Dalam penelitian ini uji reliabilitas dilakukan oleh auditor yang independen yaitu dosen pembimbing skripsi untuk mengaudit keseluruhan aktivitas peneliti dalam melakukan penelitian. Bagaimana peneliti mulai menentukan masalah, memasuki lapangan, menentukan sumber data, melakukan analisis dalam melakukan uji keabsahan dan sampai kesimpulan dapat ditunjukkan oleh peneliti.

#### **D. Pembahasan Hasil Analisis**

Analisis data merupakan kegiatan analisis dalam sebuah penelitian yang dilakukan dengan memeriksa semua data dari instrument penelitian, seperti dokumen, catatan, rekaman, hasil tes, dan lain-lain. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode wawancara semiterstruktur, dimana setiap jawaban dari responden kevalidannya dilihat dari beberapa penyampain responden tentang usaha yang dimilikinya. Setelah melakukan

---

<sup>97</sup> Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* ..., hal. 221

penelitian dan menganalisis 20 responden yang sudah terpilih dalam membahas dampak dari keberadaan minimarket terhadap kelangsungan usaha mikro seperti pendapatan, keuntungan, jumlah konsumen, dan jam buka usaha, maka didapatkan bahwa rata-rata jumlah konsumen yang datang untuk membeli di lapak usahanya mengalami peningkatan jika dibandingkan dengan yang sebelumnya buka di rumahnya sendiri, sehingga jumlah konsumen menjadi ramai ketika membuka di depan minimarket. Ketika usaha ramai atau banyak pengunjung yang datang, maka itu akan berdampak positif bagi kelangsungan hidup usaha mikro secara keseluruhan. Ketika jumlah konsumen meningkat, maka akan secara otomatis omset penjualan maupun pendapatan akan ikut meningkat, dalam hal ini keuntungan juga akan ikut meningkat ketika pendapatan meningkat.

Pendapatan usaha mikro tidak terlepas dari dampak minimarket yang berada di Kecamatan Serang, karena pada hakekatnya pengusaha mikro dan minimarket merupakan suatu usaha yang bertujuan untuk menyediakan kebutuhan masyarakat. Keberadaan minimarket yang berada di Kecamatan Serang

memberi dampak positif bagi pelaku usaha mikro, ini tentunya tidak terlepas dari para pengusaha itu yang bisa memanfaatkan peluang yang ada dan juga dampak dari minimarket itu sendiri, dalam hal ini minimarket memiliki produk yang bervariasi, harga yang telah ditetapkan dan mempunyai potongan harga pada produk tertentu, sehingga dapat menarik banyak orang-orang yang berkunjung dan menjadi tempat yang strategis untuk membuka lapak usaha disekitar minimarket.

Berkembangnya minimarket dengan pesat telah mengubah pola pikir masyarakat, dimana secara perlahan hal itu dapat dimanfaatkan oleh masyarakat untuk ikut andil dalam membuka usahanya di sekitar minimarket. Dari informan yang sudah dipilih, kebanyakan para pengusaha mikro mendapatkan dampak positif dengan keberadaannya minimarket saat ini. 80% responden yang sudah di wawancarai mengaku bahwa mereka sangat terbantu dengan adanya minimarket ini, sedangkan 20% responden lainnya yang sudah di wawancarai tidak begitu merasakan dampak pada usaha mereka. Tetapi setelah ditelusuri mengenai jumlah konsumen, pendapatan, keuntungan, dan jam

buka sebelum dan sesudah adanya minimarket secara keseluruhan mengalami peningkatan. Gaya hidup dan pola pikir manusia saat ini lebih modern sehingga menyebabkan masyarakat lebih senang berbelanja di minimarket, karena menurut mereka minimarket seperti Alfamaret dan Indomart lebih nyaman, bersih, dan terjamin. Di samping itu, strategi pemasaran minimarket yang lebih berinovasi dengan adanya diskon harga pada waktu tertentu, banyaknya iklan dan lain sebagainya sehingga konsumen akan lebih tertarik dan senang berbelanja di minimarket. Hal itulah yang harus dimanfaatkan oleh para pengusaha sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha mereka.

Data-data yang diperoleh melalui wawancara kepada responden menunjukkan bahwa adanya minimarket berdampak baik bagi pengusaha mikro terhadap kelangsungan usahanya. Dapat dilihat dari jumlah konsumen, pendapatan, keuntungan, dan jumlah jam buka sebelum dan sesudah adanya minimarket mengalami peningkatan dan dipastikan setiap tahun nya akan semakin meningkat dengan perkembangan zaman yang semakin modern seperti saat ini. Minimarket memiliki keunggulan

diantara masyarakat saat ini yang lebih cenderung serba instan dan manja. Minimarket menjual barang-barang yang lengkap dan dapat memenuhi kebutuhan pokok masyarakat. Konsumen yang lebih dimanjakan dengan tawaran harga yang menarik, jenis produk barang yang lengkap, kemasan yang bagus dan rapi, pekerja dengan pelayanan yang ramah, serta lingkungan yang nyaman dan bersih, dimana minimarket saat ini bisa menjadi tempat wisata belanja yang menyenangkan dan murah tentunya bagi keluarga. Untuk melindungi kelangsungan usahanya, maka para pengusaha mikro ini harus melakukan strategi yang lebih menarik agar dapat memanfaatkan ramainya konsumen minimarket sehingga mereka tertarik dan membeli dagangannya. Dengan begitu usaha mereka dapat mempertahankan konsumen dan keberadaan usahanya dapat mengubah citra dan khas yang dapat memenuhi kebutuhan dan tuntutan konsumen di masa modern ini.

Adapun hal-hal yang harus dibenahi oleh para pengusaha mikro yaitu: penataan produk yang sesuai dengan barang yang akan dijual, tata letak barang yang lebih rapi agar pembeli mudah

untuk melihat dan menemukan hal yang di inginkan, kebersihan lapak usaha, gerobak atau tenda yang lebih kreatif dan tidak terlihat kotor. Disamping itu pemerintah juga harus memberikan perhatian lebih kepada para pengusaha mikro seperti memberikan pelatihan secara rutin bagi para pedagang mengenai bagaimana membangun usaha dengan baik dan benar. Dengan demikian pedagang harus menjaga keberadaan usahanya agar tetap ada, dan dikelola secara teratur sehingga lapak usaha menjadi bersih dan nyaman, sehingga mereka dapat memanfaatkan strategisnya lokasi dengan bermitra bersama minimarket, sehingga tidak perlu khawatir karena kedua tempat tersebut merupakan tempat dimana penjual dan pembeli melakukan transaksi. Tidak hanya fisik lapak usahanya saja yang harus dibenahi, melainkan perlu juga dilakukannya pelatihan manajemen pengelolaan toko usaha, serta penyusunan model pembangunan dan pengelolaan pasar untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan mengenai perdagangan, selain itu pedagang juga harus memberikan tulisan informasi seperti promo menarik dan sebagainya.

Pada akhirnya secara umum bahwa sampai saat ini dampak minimarket terhadap usaha mikro sangat berpengaruh positif, selain itu hal yang harus diperhatikan adalah bahwa telah terjadi perubahan budaya berbelanja di masyarakat yang mana justru mengedepankan proses berbelanja di tempat-tempat dengan suasana yang memperhatikan kenyamanan, keamanan, kebersihan dan sebagainya. Seperti minimarket yang bersih, nyaman, rapih dan sehat akan sering dikunjungi oleh pembeli dan tentunya hal itu akan menguntungkan bagi para pedagang disekiatrnya.