

**Kehadiran Ritel Masa Kini dan Pengaruhnya Terhadap Sektor
Usaha Konvensional di Bandar Lampung**
*The Presence of Present day Retail and Its Effect on Conventional Business
sectors in Bandar Lampung*

Sunny Eka Pratama, Vicky F Sanjaya
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam – UIN Raden Intan Lampung
Sunnypratamaa11@gmail.com

Abstrak

This journal intends to analyze the impact of the existence of modern retail on the performance of traditional retail. The research was conducted on 163 traditional retailers located in several areas in the Wayhalim market, Koga market, Way Kandis market, Bambu Kuning market and Tugu Bandar Lampung market and the existence of modern retail (alfamart chandra superstore). , and several other modern markets) that violate the rules and regulations of retail zoning. For this research, the data on the number of conventional retailers is utilized as a customary retail execution variable. The relapse results demonstrate a non-straight connection between the quantity of present day retailers – particularly current retailers like Chandra Superstore and different stores – and the performance of traditional markets, which has a positive effect..

Keywords: Customary Retail; Today's Retail; Sector rules rules; Chandra Superstore

Abstrak

Jurnal ini bermaksud menyelidiki pengaruh kehadiran ritel saat ini pada penyajian ritel konvensional di Penelitian dilakukan terhadap 163 ritel tradisional berlokasi di beberapa daerah dipasar Wayhalim, pasar Koga, pasar Way Kandis, pasar Bambu Kuning dan pasar Tugu Bandar Lampung dan keberadaan ritel modern (alfamart chandra superstore, dan beberapa market moderen lainnya) yang melanggar aturan aturan ketentuan penyusunan ritel. Pemeriksaan ini menggunakan informasi ritel masa kini seperti Chandra Superstore dan toko lainnya – dan eksekusi pasar tradisional, yang memiliki hasil yang menguntungkan. Dengan asumsi ada satu ritel yang terlambat, maka, pada saat itu, menjadi negatif dengan asumsi melebihi jumlah itu

Kata kunci: Ritel Konvensional; Ritel Masa Kini; Aturan aturan Sektor; Chandra Superstore

PENDAHULUAN

Seiring dengan bertambahnya waktu, muncullah beberapa ritel ritel modern di Indonesia semakin berkembang. Semakin berjaya bisnis ritel di Indonesia ini diakibatkan oleh perubahan tingkat penghasilan dan budaya masyarakat, maka terbentuknya kebutuhan masyarakat

yang terus tinggi. Setiap manusia memiliki kebutuhan yang beragam, tergantung dengan adanya penghasilan yang diperoleh. Untuk masyarakat yang memiliki penghasilan lebih, pasti mereka ingin memiliki barang-barang yang lebih mewah, berbelanja dan menggunakan uangnya di tempat yang membuat mereka nyaman, higienis,

produk- produknya yang beragam, tersusun rapi dan tidak berdesak-desakan dengan pengunjung lain. Dengan ini, dapat berdampak positif bagi bisnis ritel dan terutama ialah ritel modern. Di zaman sekarang pengguna retail modern bukan hanya masyarakat menengah ke atas saja, tetapi juga mulai tertuju kepada masyarakat kelas menengah ke bawah. Sebelumnya ritel modern hanya bisa di jangkau di perkotaan-perkotaan besar seperti Jakarta, Surabaya, Medan, Lampung dan daerah perkotaan lainnya, akan tetapi saat ini telah meramba dan mulai berkembang di daerah kabupaten dan kecamatan di desa-desa. Harus kita akui bahwa adanya ritel modern ini membuat pasar tradisional sedikit di tinggalkan dan terlupakan, tetapi untuk sebagian orang masih memilih pasar tradisional ketimbang retail modern karena masyarakat sudah terbiasa melakukan kegiatan tawar menawar dan ada beberapa barang yang harganya sedikit berbeda dibandingkan yang dijual di retail moderen.

Ritel merupakan kegiatan usaha yang menjual produk serta jasa pelayanan yang sudah diberi nilai tambah untuk memenuhi kebutuhan pribadi, keluarga, grup, atau pengguna

akhir dalam jumlah eceran. Ritel sebagai mata rantai yang penting dalam proses distribusi barang serta adalah koneksi terakhir dalam siklus sirkulasi yang menghubungkan pembuat dengan pembeli (Utami, 2010). Ritel, yang juga sering disebut sebagai bisnis ritel, merupakan salah satu indikator keuangan di bagian bursa yang memberikan komitmen yang cukup besar yaitu 19-31% dari Gross Territorial Homegrown Item (PDRB) setiap kabupaten di Indonesia. Terlebih lagi, kawasan ritel juga merupakan kawasan yang menyimpan tenaga kerja terbesar terpisah dari kawasan hortikultura dengan asimilasi pada tahun 2011 mencapai 23,4 juta tenaga ahli atau 21,3% dari total angkatan kerja Indonesia (Basri et al., 2012).

Sejalan dengan itu, organisasi retail di Indonesia saat ini berkembang pesat sesuai dengan kemajuan perekonomian Indonesia. Dalam beberapa tahun terakhir, dari 2018 hingga 2020, jumlah gerai ritel di Indonesia mengalami perkembangan normal sekitar 19% untuk perkembangan jumlah ritel terbaru dan sekitar 6% setiap tahun untuk perkembangan kuantitas konvensional. pengecer. Jumlah pengecer di wilayah Bandar Lampung sendiri juga cukup besar dan tersebar

hampir di seluruh wilayah Bandar Lampung, dan cukup besar untuk menyerap tenaga kerja saat ini. Hanya dalam waktu tiga tahun, kelengkapan seluruh jenis ritel saat ini di Wilayah Bandar Lampung menjadi sekitar 15% dari jumlah sebelumnya di tahun 2018.

Hal ini, melatarbelakangi Pemerintah Provinsi (Pemprov) Bandar Lampung Mengingat strategi pedoman pasar, khususnya sejauh jarak dan pedoman penyusunan, izin kawasan usaha ritel lanjutan harus terletak jauh dari pasar ekologis, misalnya pengecer dengan ruang 100–200 m² harus dipisahkan 500 meter, pengecer dengan ruang 1.000–2.000 m² harus terpisah 1.500 meter, pengecer dengan ruang 2.000–4.000 m² harus terpisah 2.000 meter, dan pengecer dengan ruang lebih dari 4.000 m² harus 2.500 meter terpisah.

Tetapi semenjak dikeluarkan kebijakan Peraturan Daerah ini, ditemukan masih poly pihak pelaku usaha, khususnya di sektor ritel modern, yang tak menaati serta melanggar ketentuan Peraturan Daerah ini. Sesuai catatan Asosiasi Pedagang Pasar semua Indonesia (APPSI), sebanyak 30 gerai ritel diklaim melanggar kebijakan zonasi akibat pelanggaran tersebut, setidaknya 75 ritel

tradisional terancam sebab ritel yang melanggar perda tersebut. APPSI pula mencatat, secara umum ritel tradisional mengalami penurunan jumlah omzet sebesar 35% berasal tahun ke tahun dan penurunan taraf hunian kurang dari 80%, bahkan terdapat yang taraf huni-annya hanya 30% (Tempo.co, 2019). Hal inilah yg lalu membuat beberapa ritel tradisional mulai mencicipi ketidaknyamanan, bahkan beberapa ritel kecil/tradisional terancam tutup. Sehubungan menggunakan hal tadi, maka tujuan penelitian yang akan dikaji pada penelitian ini ialah untuk menganalisis gambaran serta akibat eksistensi ritel modern yg terkait dengan kebijakan zonasi.

Tinjauan Literatur

retail berasal dari bahasa Perancis, “ritellier”, yang berarti menutupi atau membagi sesuatu. Dalam bahasa Indonesia, kata retail juga dapat diartikan sebagai “ritel”. Terkait dengan latihan yang dilakukan, retail menggambarkan latihan untuk memisahkan barang dagangan atau barang yang dikirim dan diedarkan dalam jumlah besar dan massal untuk dibakar dalam jumlah sedikit sesuai kebutuhan mereka (Utami, 2010). Urutan organisasi ritel di Indonesia dapat diklasifikasikan berdasarkan temperamennya, khususnya ritel

konvensional dan adat. merek dagang primer dari ritel tradisional ialah manajemen belum profesional; skala mungil; modal kecil; harga tawar-menawar; transaksi tunai, jarang terdapat program promosi; dikelola Pemerintah; tersebar di kota dan desa; kondisi bangunan biasanya kurang terawat; dan konsumen menengah bawah. Sedangkan karakteristik utama ritel modern merupakan manajemen terkini; teknologi terkini; bermodal kuat; harga sudah pasti; fasilitas canggih; pembayaran bisa memakai kartu kredit, kartu debit, atau e-money; prinsip supermarket; banyak kegiatan promosi, diskon, dan hadiah; biasanya dikelola pihak swasta; kebanyakan terdapat pada daerah perkotaan; kondisi bangunan biasanya bersih dan terawat dengan baik; dan konsumen menengah atas (Purnomo et al., 2013).

Perkembangan ritel modern dari tahun ke tahun yang semakin berkembang pesat serta tak terbendung melatarbelakangi Pemerintah mengeluarkan kebijakan dan regulasi supaya kondisi dalam industri bisnis ritel ini sebagai lebih baik, yaitu salah satunya menggunakan kebijakan zonasi ritel. Zonasi terhadap lahan terkait menggunakan pengaturan lokasi ritel adalah kebijakan yg didesain guna

menghindarkan persaingan head to head antara ritel terkini dengan ritel tradisional. Hal ini disebabkan ukuran keduanya yg berbeda apabila dibandingkan dari sudut kapital, sebagai akibatnya kemampuan membangun value creation keduanya pun tidak selaras. Zonasi dalam hal ini ialah sebuah upaya untuk membentuk equal playing field, sehingga persaingan diperlukan berlangsung dalam suasana yg sangat sehat (fair competition) sebab berada dalam "kelas" yang sama. Memang, dengan merancang, ketika zona dicirikan untuk ritel saat ini, signifikansi diharapkan untuk membatasi ekspansi ritel terbaru di suatu tempat. Melalui penyusunan, kekuatan pasar ritel masa kini tidak akan secepat yang terjadi akhir-akhir ini (Marhaendradjaja, 2010).

Beberapa penelitian telah dilakukan untuk memutuskan efek dari kehadiran ritel modern pada ritel tradisional di suatu tempat. Effandi (2010) melihat dampak dari contoh diseminasi peredaran minimarket dengan pelaksanaan bisnis lokasi ritel adat. Suryadarma dkk. (2007) memimpin sebuah tinjauan untuk mengukur pengaruh toko umum pada pedagang perantara pasar tradisional di habitat metropolitan di Indonesia

dengan hasil bahwa sebenarnya, kehadiran toko hanya mempengaruhi sektor bisnis konvensional melalui jumlah perwakilan yang bekerja di sektor bisnis konvensional (kuantitas dealer pasar konvensional). Marhaendradjaja (2010) juga memimpin laporan komparatif, namun ritel mutakhir yang dieksplorasi secara eksplisit di ritel minimarket memanfaatkan unsur-unsur yang mempengaruhi penurunan eksekusi dari ritel konvensional terhadap pengaruh kehadiran ritel minimarket masa kini (salah satunya adalah lubang). Fongkam (2015) juga memimpin penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat persaingan di ritel tradisional di Chiang Mai, Thailand. Dari beberapa faktor yang dipertimbangkan, terlihat bahwa tingkat persaingan ritel tradisional di Chiang Mai, Thailand, dipengaruhi oleh jumlah pekerja/calor tradisional, barang yang ditawarkan, toko ritel, format lokasi ritel, jenis dan administrasi barang, koneksi yang memanfaatkan pesaing, biaya, manfaat, kemajuan dan sirkulasi. Menarik dari kajian-kajian yang baru-baru ini dirujuk, variabel yang digunakan dalam tinjauan ini adalah jumlah pengecer adat sebagai perantara untuk variabel penyajian kawasan ritel

konvensional (Effandi, 2010; Suryadarma et al., 2007). Jumlah pedagang selalu merupakan tanda dari hasil pertentangan antara ritel tradisional dan ritel modern. Secara mikroekonomi, dengan skala usaha terbatas, jumlah pedagang merupakan proporsi yang ideal dari pameran sektor usaha konvensional dalam jangka menengah dan panjang. Oleh karena itu, tinjauan ini dapat dikatakan mengkaji pengaruh kehadiran ritel masa kini terhadap eksekusi pasar konvensional dalam jangka menengah dan panjang.

Beberapa penelitian telah dilakukan untuk memutuskan dampak kehadiran ritel saat ini terhadap ritel konvensional di suatu tempat. Effandi (2010) melihat pengaruh kasus tersebarnya sosialisasi minimarket dengan eksekusi soal toko ritel adat. Suryadarma dkk. (2007) melakukan audit untuk mengukur dampak toko sudut pada perantara pasar tradisional di lingkungan alam metropolitan di Indonesia dengan hasil bahwa memang, kehadiran toko hanya mempengaruhi area bisnis biasa melalui jumlah delegasi yang bekerja di bisnis biasa daerah (jumlah penjual pasar tradisional). Marhaendradjaja (2010) juga menyampaikan laporan dekat, namun ritel terbaru yang diteliti secara

tegas di ritel minimarket memanfaatkan komponen yang berdampak pada penurunan kinerja ritel biasa karena kehadiran ritel minimarket saat ini (salah satunya adalah pembukaan). . Fongkam (2015) juga mengulas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat persaingan di ritel tradisional di Chiang Mai, Thailand. Dari beberapa elemen yang dipertimbangkan, sangat terlihat bahwa tingkat persaingan di ritel konvensional di Chiang Mai, Thailand, dipengaruhi oleh jumlah pekerja/agen adat, produk yang ditawarkan, lokasi ritel, penataan toko ritel, jenis dan organisasi. barang dagangan, asosiasi yang mengeksploitasi pesaing. , biaya, keuntungan, kemajuan dan kursus. Menarik dari kajian-kajian yang akhir-akhir ini disebutkan, variabel yang digunakan dalam survei ini adalah jumlah pengecer adat sebagai penengah terhadap variabel pertunjukan kawasan ritel tradisional (Effandi, 2010; Suryadarma et al., 2007). Jumlah dealer selalu merupakan indikasi dari konsekuensi persaingan antara ritel konvensional dan ritel saat ini. Secara mikroekonomi, dengan skala usaha terbatas, jumlah dealer merupakan tingkat optimal dari area bisnis reguler yang ditampilkan dalam jangka

menengah dan panjang. Dengan demikian, audit ini dapat dikatakan untuk menganalisis dampak dari kehadiran ritel saat ini pada eksekusi pasar reguler dalam jangka menengah dan panjang.

METODE

Metodologi dalam eksplorasi ini adalah metodologi kuantitatif. Teknik eksplorasi yang digunakan dalam penelitian ini menyiratkan strategi investigasi yang jelas dan berbagai investigasi kekambuhan menggunakan Heteroskedastisitas and Autokorelasi Handal (HAC) Standard Mistakes dan teknik Covariance NeweyWest. Untuk mengukur pengaruh kehadiran ritel terkini terhadap penyajian kawasan ritel adat pada pendekatan retail drafting di Bandar Lampung, model kondisi relaps dalam tinjauan ini dipartisi menjadi 2 model, yaitu model total dan model kondisi dasar per variabel.

Model Agregat:

$$\begin{aligned} \text{kinerjatradsional}_i &= a_1 + b_1 \text{ritelmodern}_i \\ &+ b_2 \text{ritelmodern}^2 \\ &+ b_3 \text{revitalisasipasari}_i \\ &+ b_4 \text{potensipasari}_i + e \end{aligned}$$

Model Sederhana:

$$\begin{aligned} \text{kinerjatradsional}_i &= a_2 + \\ &c_1 \text{ritelminimarket}_i \\ &+ c_2 \text{ritelminimarket}^2 + e \end{aligned}$$

i

Ilustrasi Kondisi (1) menyiratkan bahwa total model yang akan menjadi aksentuasi mendasar dari eksplorasi ini dengan pelaksanaan adat adalah variabel terikat, khususnya pameran pengecer konvensional yang memanfaatkan tanda jumlah pengecer konvensional sebagai perantara untuk cara untuk menangani faktor eksekusi ritel. Variabel otonom dari ritel saat ini adalah jumlah absolut ritel saat ini (minimarket, toko, dan hipermarket) yang paling dekat dengan ritel konvensional di mana berbagai ritel saat ini mengabaikan pedoman penyusunan ritel. Variabel ritel masa kini² digunakan untuk menggambarkan apakah hubungan antara ritel saat ini (yang berada di dekat ritel konvensional) yang menggunakan pelaksanaan ritel biasa bersifat langsung atau tidak langsung. Variabel otonom peremajaan pasar adalah program pembaruan yang dilakukan Pasar Wayhalim untuk ritel konvensional, dimana variabel ini sebagai variabel palsu (1 untuk ritel adat yang telah dihidupkan kembali dan 0 untuk ritel adat yang belum diperbarui). Potensi pasar faktor bebas adalah derajat kapasitas, kapasitas, dan kekuatan finansial dari masing-masing

pengecer adat yang telah diatur oleh direksi ritel konvensional, khususnya Pasar Wayhalim, dimana variabel ini sebagai variabel palsu (1 untuk potensi pasar yang tumbuh/besar). dan 0 untuk potensi pasar yang tidak berkembang (potensi sedang dan kecil)).

Faktor bebas pengecer minimarket pada model dasar pada Ketentuan (2), (3), dan (4) adalah jumlah pengecer minimarket terdekat yang menggunakan ritel konvensional yang mengabaikan penyusunan draft, yaitu di bawah 500. meter. Toko kelontong variabel otonom adalah jumlah lengkap toko ritel terdekat dengan pengecer biasa yang menyalahgunakan pengaturan konsep ritel, yaitu pada kisaran di bawah 2.000 meter. Faktor gratis untuk hypermarket retail adalah hypermarket retail all out terdekat dengan jumlah retailer biasa yang mengabaikan desain, khususnya dalam rentang di bawah 2.500 meter.

Perluasan variabel kuadrat untuk jenis-jenis retail masa kini, misalnya retail minimarket², retail supermarket², dan retail hypermarket² berarti menentukan apakah keterkaitan masing-masing jenis retail saat ini, misalnya minimarket, toko umum, dan hypermarket (yang mendekati ritel konvensional) hingga eksekusi ritel

biasa lurus atau tidak. langsung. Hubungan lurus menunjukkan bahwa dalam kondisi dan rentang apa pun, jumlah antara ketiga jenis ritel saat ini secara langsung sesuai dengan penyajian ritel konvensional. Dengan asumsi bahwa hubungannya positif, maka, pada saat itu, eksekusi ritel akan semakin jauh ke kisaran tanpa batas dan dengan asumsi bahwa hubungannya negatif, maka, pada saat itu, eksekusi ritel akan semakin berkurang hingga mencapai jangkauan tanpa akhir. Sementara itu, hubungan tidak lurus tersebut menunjukkan bahwa jumlah ketiga jenis ritel baru tersebut tidak selalu berbanding lurus dengan pameran pengecer konvensional, sehingga dalam lingkup jumlah tertentu kondisinya akan berubah (sebagai jalur angkutan umum). Jika pada awalnya hubungan itu positif, kemudian, pada saat itu, eksekusi ritel meningkat ke jumlah yang paling ekstrem dan dengan asumsi telah melewati batas jumlah terbesar, maka, pada saat itu, hubungan akan menjadi negatif, dengan demikian ritel eksekusi berkurang, begitu juga sebaliknya.

Informasi dasar yang digunakan dalam ulasan ini menyiratkan informasi opsional yang dibuat dari Pasar Wayhalim, Pasar Koga, Pasar Tugu,

Way Kandis dan Bambu Kuning. Sebagai informasi pelaksanaan ritel adat dilihat dari cara perantara menangani jumlah calo di 153 pengecer konvensional di Wilayah Bandar Lampung pada tahun 2019. Selanjutnya informasi penunjang yang digunakan adalah informasi laporan program peremajaan yang telah dilakukan oleh Pasar Wayhalim dan apropriasi kemungkinan pesanan. pasar sebagaimana ditunjukkan oleh atribut masing-masing ritel adat. banyak tulisan atau catatan, misalnya, buku, laporan penelitian, karya logis, buku harian, undang-undang dan pedoman, dan komunikasi luas juga melengkapi informasi yang diharapkan dalam pemeriksaan ini. Untuk informasi jumlah retail terbaru terdekat, baik untuk jenis retail minimarket, store, maupun hypermarket, dilengkapi dengan menggunakan strategi retail planning terbaru yang terdekat dengan retail tradisional sesuai pedoman. Perencanaan selesai melibatkan Googlemaps dan pemrograman Googlestreet pada tahun 2019.

Karena keterbatasan informasi dan tidak adanya informasi masa lalu terkait pelaksanaan ritel konvensional, maka rentang waktu eksplorasi ini hanya berlangsung selama satu tahun,

tepatnya pada tahun 2019, sehingga penelitian ini bersifat cross-sectional karena dilakukan pada satu waktu tertentu dengan memanfaatkan berbagai protes eksplorasi yang menjadi aksentuasinya. penelitian prinsip. Informasi cross-sectional ini benar-benar tidak berdaya terhadap pelanggaran tes anggapan gaya lama. Oleh karena itu, analisis menggunakan teknik Standar Kesalahan dan Kovarians Heteroskedastisitas dan Autokorelasi Handal (HAC) untuk memperoleh legitimasi luar dan membuang heteroskedastisitas dan autokorelasi dalam model kondisi ekonometrik, sehingga kondisi model dapat menjadi hangat.

Hasil dan Analisis

Ritel merupakan salah satu bagian utama yang membantu penduduk dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Eceran sebagian besar muncul dari kebutuhan seluruh penduduk yang membutuhkan suatu wilayah untuk menjual produk yang mereka dapatkan dan pembeli yang membutuhkan barang dagangan tertentu untuk kehidupan sehari-hari. Populasi yang berkembang dan kepadatan populasi di suatu ruang, akan mempengaruhi meningkatnya minat untuk kebutuhan organik area lokal. Hal ini mempengaruhi minat individu untuk

kantor yang dapat memberikan tambahan kebutuhan organik. Hal ini menjadi salah satu peluang yang dimanfaatkan oleh para penghuni atau pelaku bisnis untuk berkumpul dan menyebar retail. Sebagian besar yang memiliki modal terbatas akan lebih banyak berkecimpung di kawasan ritel konvensional, sedangkan bagi pebisnis entertainer atau pelaku bisnis yang memiliki modal besar akan lebih banyak berkiprah di kawasan ritel mutakhir.

Ritel merupakan salah satu bagian utama yang membantu penduduk dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Eceran sebagian besar muncul dari kebutuhan seluruh penduduk yang membutuhkan suatu wilayah untuk menjual produk yang mereka dapatkan dan pembeli yang membutuhkan barang dagangan tertentu untuk kehidupan sehari-hari. Populasi yang berkembang dan kepadatan populasi di suatu ruang, akan mempengaruhi meningkatnya minat untuk kebutuhan organik area lokal. Hal ini mempengaruhi minat individu untuk kantor yang dapat memberikan tambahan kebutuhan organik. Hal ini menjadi salah satu peluang yang dimanfaatkan oleh para penghuni atau pelaku bisnis untuk berkumpul dan menyebar retail. Sebagian besar yang memiliki modal terbatas akan lebih banyak berkecimpung

di kawasan ritel konvensional, sedangkan bagi pebisnis entertainer atau pelaku bisnis yang memiliki modal besar akan lebih banyak berkiprah di kawasan retail mutakhir

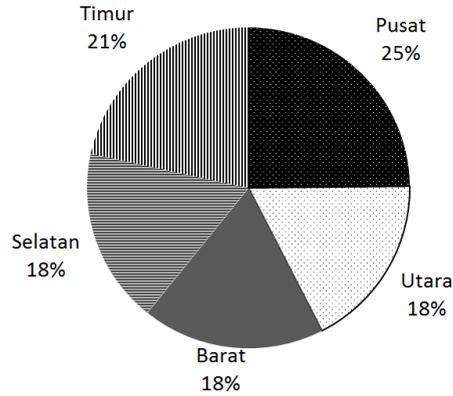
Maka Pasar bukan hanya tempat berkumpulnya para pialang dan pembeli. Pasar (untuk situasi ini ritel biasa) adalah elemen bisnis yang sudah jadi dan kompleks dengan akomodasi dan loyalitas konsumen sebagai tujuan mendasar. Oleh karena itu, untuk memenuhi permintaan klien yang terus meningkat, pengecer adat di Provinsi Lampung, khususnya Pasar Wayhalim. jarak antara ritel terdekat saat ini dengan ritel biasa dan menyalahgunakan pengaturan drafting ritel.

Berdasarkan Tabel 1, untuk jenis ritel minimarket saat ini, dari 153 pengecer adat, masing-masing (100%) dikelilingi oleh organisasi minimarket dengan sapuan di bawah 500 m. normal (rata-rata) jumlah minimarket di Bandar

Lampung yang meliputi ritel tradisional dengan jarak di bawah 420 m adalah 11 minimarket untuk setiap ritel konvensional.

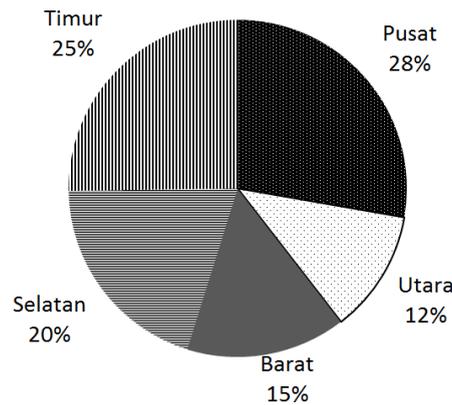
pada Tabel dua, untuk jenis toko ritel saat ini, dari 163 ritel biasa yang dapat diakses, 70% dari pengecer konvensional dikelilingi oleh rantai toko di bawah sapuan 2.000 m. Normal (rata-rata) jumlah toko kelontong di Bandar Lampung yang meliputi retail tradisional berjarak kurang dari 2.000 m metode 1 toko untuk setiap retail konvensional.

Pada Tabel 3, untuk jenis superstore Chandra ritel terbaru, dari 163 retailer konvensional saat ini, namun sebanyak 90% retailer konvensional dapat dikelilingi oleh jaringan superstore dengan rentang di bawah 2.100 m. Jumlah normal (rata-rata) hipermarket di Bandar Lampung yang meliputi ritel tradisional dengan jarak kurang dari 2.100 m adalah 3 hipermarket untuk setiap ritel konvensional.



Gambar 2: Penyebaran Ritel Tradisional Pasar pasar di Bandar Lampung Provinsi Lampung Tahun 2019

Sumber: pasar pasar di Bandar Lampung (2019c), diolah

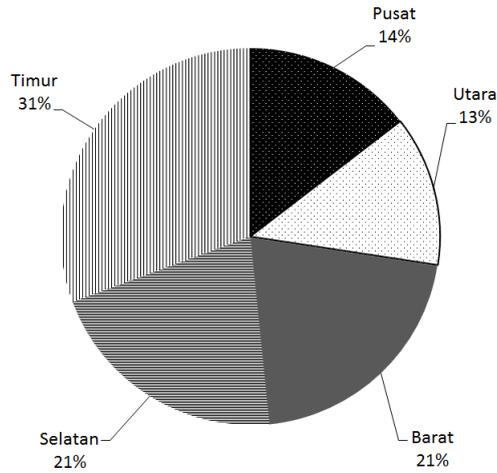


Gambar 3: Penyebaran hasil Pedagang Ritel Tradisional di Bandar Lampung di Provinsi Lampung Tahun 2019

Sumber: pasar pasar di Bandar Lampung (2019d),

Tabel 1: Perampasan Jumlah dan Normal Minimarket Terdekat dengan Pengecer Adat dan Penyalahgunaan Pengaturan Retail Drafting

	Wilayah Hasil dari superstore yang dekat sekali Dengan adanya Ritel Tradisional		Hasil dari Superstore yang dekat sekali adanya Ritel Tradisional	
	Jumlah Minimarket Terdekat	% Proporsi	Rata-rata Jumlah Minimarket Terdekat	% Proporsi
wayhalim	309	28%	8	23%
Bambu kuning	249	23%	9	26%
Pasar tugu	186	17%	7	20%
koga	141	13%	5	14%
Way kandis	212	19%	6	17%
Total	1.097	100%	7	100%



Gambar 4: Penyebaran hasil Ritel Tradisional Pasar bandar lampung di Provinsi Lampung yg telah Direvitalisasi Hingga Tahun 2019
 Sumber: Pasar pasar Bandar Lampung (2019a),

Tabel 2: Dispersi Hasil dan Normal Toko Terdekat dengan Ritel Konvensional dan Strategi Penyalahgunaan Jarak Antar Ritel di Bandar Lampung

Wilayah	Hasil banyaknya pasar Swalayan yang Terdekat Ritel klasik		Perkiraan Hasil Pasar Swalayan yang Terdekat pada Ritel klasik	
	Jumlah Supermarket Terdekat	% Proporsi	Rata-rata Jumlah Supermarket Terdekat	% Proporsi
wayhalim	62	29%	2	29%
Bambu kunin	38	18%	1	14%
Pasar tugu	43	20%	2	29%
Way kandis	32	15%	1	14%
Pasar koga	38	18%	1	14%
Total	213	100%	1	100%

Tabel 3: Penyebaran hasil dan Rata-Rata Superstore yang Dekat pada Ritel Tradisional lalu Melanggar Kebijakan antar retail

	Hasil Superstore Terdekat		Hasil Superstore Terdekat	
		% Proporsi		% Proporsi
Wayhalim	62	29%	2	29%
Bambu kuning	38	18%	1	14%
Pasar tugu	43	20%	2	29%
Way kandis	32	15%	1	14%
Pasar koga	38	18%	1	14%
Total	213	100%	1	100%

Model kondisi langsung yang mudah ke konvensional. Dari ketiga faktor bebas yang dicoba, yang memiliki hubungan besar dengan variabel terikat (pelaksanaan kawasan ritel konvensional) adalah jumlah pengecer terdekat saat ini (ritel masa kini) dan potensi pasar (potensi pasar) (lihat Tabel 4).

Tabel 4: Pengukuran Data Regresi Berganda dengan Metode Heteroskedastisitas dan Autocorrelation Consistent (HAC) Kesalahan Standar dan Kovarian Newey West

Variabel	Koefisien	Probabilitas
C	6,617823	0,9493
<i>ritelmodern</i>	43,26547	0,0346**
<i>ritelmodern²</i>	-1,384270	0,0823***
<i>revitalisasipasar</i>	11,91253	0,8517
<i>potensipasar</i>	727,2295	0,0030*
<i>R-squared</i>	0,366214	
<i>Changed R-squared</i>	0,349085	
<i>F-measurement</i>	21,37934	
<i>Prob (F-measurement)</i>	0,000000	

Untuk mengetahui jenis ritel modern mana yang paling berpengaruh terhadap tampilan area ritel tradisional dan apa titik puncak dari jenis ritel modern untuk menyesuaikan persaingan bisnis antara ritel modern dan ritel konvensional, maka dilakukan kekambuhan langsung pada setiap faktor bebas ritel saat ini pada eksekusi area ritel konvensional, khususnya:

1. pengujian antara jumlah minimarket yang terdekat dengan dan

mengabaikan pengaturan retail drafting dan penyajian area ritel adat;

2. pengujian antara faktor jumlah toko terdekat dan mengabaikan pengaturan retail drafting dengan pameran area ritel konvensional; dan

3. pengujian antara jumlah hypermarket terdekat dan mengabaikan pengaturan retail drafting dengan penyajian area ritel yang biasa.

Tabel 5 menunjukkan efek samping relaps langsung pada tiga model kondisi dasar untuk setiap faktor. Dari hasil kekambuhan langsung, menunjukkan bahwa dari berbagai ritel saat ini, misalnya, minimarket, toko umum, dan hipermarket, ritel toko kelontong yang memiliki dampak utama pada pameran area ritel konvensional.

Dari nilai koefisien kuantitas pengecer toko kelontong yang terdekat dengan ritel biasa, terdapat hubungan tidak lurus antara kuantitas pengecer toko umum terdekat dengan variabel pelaksanaan ritel konvensional. Pada awal berdirinya, ritel toko umum memiliki efek

positif pada peningkatan kinerja tradisional,

Ada juga yang menghitung anggaran jumlah maksimal ritel terkini yang bisa saja berdiri di sekitaran daerah ritel tradisional, sehingga bisa saja menyeimbangkan persaingan usaha antara ritel modern dengan ritel tradisional, pada demikian peneliti menggunakan fungsi diferensiasi. Berlandaskan hasil perhitungan perbedaan dalam persamaan sederhana, hasil maksimal ritel superstore yang dapat berdiri di daerah ritel tradisional ialah hanya sebanyak 1 *outlet* superstore aja. Bila melebihi pada kuota maksimal tersebut, bahkan jika bertambah 2 *outlet* superstore pun, akan menimbulkan hubungan yang negatif kepada kinerja wilayah ritel tradisional. Jika menganggap bahwa, adanya 2 *outlet* superstore sudah cukup bisa mencukupi kebutuhan warga warga sekitar, sehingga ritel tradisional akan secara lambat laun mulai dilupakan dan di gantikan oleh adanya retaail moderen oleh konsumennya (masyarakat).

Tabel 5: Jumlah Data Regresi Sederhana menggunakan Metode HAC

Model Persamaan Sederhana Minimarket (2a)			Model Persamaan Sederhana Supermarket (2b)			Model Persamaan Sederhana Hypermarket (2c)		
Variabel	Koefisien	Prob.	Variabel	Koefisien	Prob.	Variabel	Koefisien	Prob.
C	244,8611	0,0013	C	358,1576	0,0000	C	228,4953	0,0001
<i>ritelminimarket</i>	36,47462	0,1095	<i>ritelsupermarket</i>	276,8137	0,0171**	<i>ritelhypermarket</i>	50,03432	0,2292
<i>ritelminimarket</i> ²	-1,702677	0,1405	<i>ritelsupermarket</i> ²	-114,7379	0,0079***	<i>ritelhypermarket</i> ²	-1,566895	0,6609
<i>R-squared</i>	0,012565		<i>R-squared</i>	0,054511		<i>R-squared</i>	0,046381	
<i>P Value</i>	0,387382		<i>P Value</i>	0,014936		<i>P Value</i>	0,028388	

Sumber: Hasil Pengolahan Penulis Keterangan:

** signifikan pada taraf 5%

*** signifikan pada taraf 1%

Pengaruh Jumlah Ritel Modern yang Jaraknya Terdekat dengan Ritel Tradisional

Variabel imbas jumlah ritel terbaru yg jaraknya terdekat menggunakan ritel tradisional menyampaikan dampak yg signifikan terhadap kinerja sektor ritel tradisional. Adapun dari ketiga jenis ritel terkini yang ada, jenis ritel modern supermarketlah yg paling signifikan menyampaikan pengaruhnya terhadap kinerja sektor ritel tradisional (menggunakan proksi pendekatan jumlah pedagang). Hal ini didukung dengan penelitian sebelumnya yg dilakukan oleh SMERU Research Institute tahun 2007 dengan yang akan terjadi penelitiannya secara statistik bahwa, akibat pasar swalayan (yang diwakilkan variabel jarak menggunakan ritel supermarket terdekat) di jumlah pedagang di ritel tradisional secara statistik signifikan. Selain itu, akibat pada penelitian ini juga didukung menggunakan penelitian yg dilakukan sang

Marhaendrajaja (2010), yang berasal yang akan terjadi penelitiannya dihasilkan bahwa faktor yang berpengaruh terhadap kinerja dari ritel tradisional sebagai dampak keberadaan ritel terkini merupakan keliru satunya jeda, yaitu jarak terdekat antara ritel terbaru dengan ritel tradisional yg ada.

Walaupun variabel jumlah ritel terbaru yang jaraknya terdekat dengan ritel tradisional memberikan dampak yang signifikan terhadap kinerja sektor ritel tradisional, tetapi Bila dilihat berasal pertanda koefisien variabel berdasarkan yang akan terjadi regresi berganda menggunakan metode HAC Newey West, memiliki hubungan yg tidak linier serta bertanda positif. Hal ini tidak sinkron menggunakan dua penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa dengan adanya ritel modern (khususnya ritel supermarket), justru akan menurunkan kinerja sektor ritel tradisional yg dicermati dari penurunan jumlah pedagang ritel

tradisional yang berjualan. di awalnya, asumsi peneliti jua memikirkan hal yg sama, bahwa terdapat hubungan linier antara variabel ritel terbaru (pasar swalayan) menggunakan kinerja ritel tradisional, sehingga peneliti menambahkan variabel ritelmodern² buat contoh agregat dan ritel² supermarket² buat model persamaan sederhana, guna mengetahui linier atau tidak linier hubungan pada antara variabel tersebut.

Dari hasil penambahan variabel tersebut menunjukkan bahwa korelasi antara jumlah ritel modern, khususnya ritel pasar swalayan, hubungannya tidak linier (non-linier). pada awalnya, ritel pasar swalayan dan tradisional masih bersaing secara sehat serta bersifat saling melengkapi sebab karakteristik bisnis dan barang yg dijual hampir sama, sebagai akibatnya secara tidak langsung dapat menstimulus peningkatan jumlah pedagang pada ritel tradisional. namun, bila melebihi batas maksimum jumlah supermarket (jumlah maksimum = 1 outlet), maka kinerja ritel tradisional akan menurun. Jika jumlah pasar swalayan poly berdiri pada sekitar wilayah ritel tradisional dan jaraknya sangat berdekatan, maka akan ada aglomerasi ritel pada antara kedua jenis ritel tadi.

Dari Hotelling, dua perusahaan yang menjual barang yg rata akan beraglomerasi di sentra pasar. Chamberlin (1933) pada Eppli dan Benjamin (1994) menyebutkan bahwa tiga perusa-haan yang menjual barang rata serta beraglomerasi pada pusat pasar akan saling tumpang-tindih pada menangkap pelanggan

Pasar pada hal ini adalah ritel. tetapi di kenyataannya, umumnya konsumen hanya akan menentukan galat satu di antara asal dua pasar/ritel tersebut. Konsumen diasumsikan berada pada taraf pendapatan yang sama akan beredar merata pada semua daerah, sehingga jarak ialah satu- satunya kendala bagi konsumen dalam melakukan bepergian. menggunakan demikian, faktor jeda ialah faktor yang wajib diperhatikan dalam pendirian ritel modern guna melindungi ritel tradisional yg terdapat semenjak lama . sang sebab itu, sudah seharusnya jumlah ritel modern yang jaraknya berdekatan dengan ritel tradisional dibatasi serta dibendung karena akan berpotensi menurunkan kinerja sektor ritel tradisional.

Adanya pelanggaran terhadap ketentuan jeda pendirian ritel mengindikasikan bahwa kebijakan ini memiliki poly celah buat dilanggar. sanksi yang kurang tegas dan beberapa aturan yg

tak secara kentara sebagai celah buat dilanggar. tidak secara tegas memberikan larangan ataupun ketentuan terhadap proses berdirinya sebuah ritel. banyak ritel terbaru pada Bandar Lampung biasanya beroperasi tanpa mempertimbangkan planning rapikan ruang yang ada, jeda terdekat menggunakan ritel tradisional, serta perlu dilakukan kajian kelayakan seperti akibat terhadap ekonomi masyarakat sekitar yang berprofesi menjadi pedagang ritel tradisional.

Berbicara ihwal pelaksanaan hukum atau penegakan hukum dalam rangka mengimplementasikan suatu kebijakan publik adalah suatu proses buat mewujudkan cita-cita hukum sebagai fenomena. Kebijakan didesain sebenarnya ialah untuk dilaksanakan. Faktor-faktor yg bisa memengaruhi berfungsinya suatu kebijakan pada rakyat dapat bersumber asal banyak sekali hal (Kupita dan Bintoro, 2012) di antaranya artinya (a) faktor hukum/peraturan; (b) faktor penegak hukum; (c) faktor sarana serta fasilitas; (d) faktor masyarakat/pemegang peran; serta (e) faktor budaya.

Impak Revitalisasi Pasar

Revitalisasi pasar adalah suatu proses yg harus dilaksanakan oleh ritel tradisional dalam persaingan era globalisasi.

Banyaknya ritel modern menggunakan fasilitas yg memadai akan mengurangi kiprah ritel tradisional. permasalahan awam yg dihadapi ritel tradisional diantaranya terkait faktor fisik, rendahnya kesadaran pedagang buat menyebarkan usahanya, dan pertarungan lainnya yg mendorong Pemerintah melakukan berbagai upaya buat melindungi sektor ritel tradisional, yaitu di antaranya dengan program revitalisasi. oleh sebab itu, revitalisasi adalah suatu upaya yang dilakukan buat memvitalizekan balik suatu tempat yang dulunya pernah hidup namun mengalami degradasi sang perkembangan zaman.

Variabel dampak revitalisasi pasar pada penelitian ini membagikan yang akan terjadi yg tidak signifikan secara statistik terhadap kinerja sektor ritel tradisional. Hal tersebut mengindikasikan bahwa dengan adanya revitalisasi pasar, tak sertamerta mampu menaikkan jumlah pedagang pada ritel tradisional. Hal ini bertolak belakang asal penelitian sebelumnya yg dilakukan sang Adiyadnya (2015), bahwa dengan adanya acara revitalisasi tradisional akan menaikkan jumlah pedagang dan efektif menaikkan daya saing ritel tradisional. Hal ini mungkin dapat disebabkan sebab pendekatan pada menggunakan indikator kinerja

antara penelitian ini dengan penelitian Adiyadnya tidak selaras. pada penelitian ini, indikator kinerja yang dipergunakan hanya memakai pendekatan berasal jumlah pedagang ritel tradisional saja, sedangkan penelitian Adiyadnya memakai omzet penjualan sebagai indikator kinerja, sehingga dampak antara revitalisasi pasar dengan jumlah pedagang tidak berdampak signifikan. namun demikian, program revitalisasi perlu dilaksanakan agar ritel tradisional memiliki daya saing, baik dari sisi revitalisasi fisik maupun non-fisik.

Efek Potensi Pasar

Dalam tinjauan ini, benar-benar ditemukan bahwa di antara faktor-faktor kemampuan pasar ritel tradisional secara keseluruhan mempengaruhi presentasi area ritel konvensional, yang ditangani dengan pendekatan perantara kuantitas dealer. Berdasarkan hasil uji koefisien variabel, terdapat tambahan hubungan positif antara potensi pasar yang memanfaatkan eksekusi ritel konvensional. Artinya, semakin tinggi potensi pasar di ritel adat, maka jumlah pedagang (pelaksana) ritel konvensional juga akan semakin tinggi dengan koefisiennya. Hal ini sesuai dengan hipotesis yang dikemukakan oleh Boone dan Kurtz (2003), bahwa dalam mempertahankan suatu bisnis, langkah

utama yang harus dilakukan adalah mendobrak potensi pasar.

Pembeli Melakukan Investigasi

Hal ini tidak hanya terkait dengan memanfaatkan sudut pandang interupsi yang mempengaruhi pelaksanaan ritel biasa, namun kecenderungan dan mentalitas belanja pembeli juga dapat mempengaruhi pelaksanaan ritel konvensional. Perubahan dalam kecenderungan dan mentalitas belanja pembeli ke ritel terbaru pada umumnya lebih karena prasyarat aktual dari pemenuhan ritel dan item. Hal ini dapat terjadi karena adanya penyesuaian desain pemanfaatan yang erat kaitannya dengan kenaikan upah homogen individu (Komisi Pengawasan Persaingan Usaha/KPPU, 2007).

Karena penelitian yang diarahkan oleh Sunanto (2012) pada beberapa faktor yang mempengaruhi perubahan kecenderungan pembeli dalam berbelanja secara eceran, menyiratkan bahwa mereka berhubungan dengan aksesibilitas barang, kualitas barang, dan biaya barang. KPPU (2004) juga melakukan penelitian terhadap individu untuk mengetahui tingkat kecenderungan pembeli, khususnya 69% penduduk atau pembeli yang diteliti

memilih ritel modern dibandingkan dengan ritel biasa. Penjelasan nya adalah biaya rendah (24%), barang lengkap yang dijual (23%), dan udara yang menyenangkan (16%) disajikan oleh pengecer terbaru. Sementara itu, alasan mendasar untuk tidak memutuskan berbelanja di ritel konvensional adalah karena prasyarat yang tidak tepat dari ritel konvensional (33%), tidak higienis (33%), dan kualitas produk yang rendah (17%). Kemudian lagi, Marhendrajaja (2010) menyatakan bahwa sebanyak 7,2% menyatakan bahwa jam kerja mempengaruhi pilihan untuk memutuskan ritel saat ini. Karena secara keseluruhan untuk tipe retail saat ini, jam buka bantuan fungsional lebih lama dari retail biasa, bahkan ada banyak outlet retail baru yang buka selama 24 jam. Sementara itu, jam pendampingan fungsional di ritel tradisional pada umumnya dilakukan dari pagi hingga sore hari (homogen hanya di bawah pukul 18.00).

KESIMPULAN

Mengingat hasil dari eksplorasi dan percakapan selesai, dapat diduga bahwa awal, garis besar pelaksanaan strategi perancangan ritel, terkait dengan jarak antara berdirinya toko ritel terbaru dan ritel

tradisional, di mana ada banyak pelanggaran yang diajukan oleh penghibur bisnis ritel saat ini. Kedua, pengaruh keberadaan peritel terdekat saat ini yang memanfaatkan ritel konvensional dan menyalahgunakan penataan ritel secara signifikan mempengaruhi pameran ritel adat yang disikapi dengan pendekatan perantara kuantitas penyalur. Selain itu, variabel potensi pasar ritel konvensional juga berpengaruh signifikan terhadap perluasan pelaksanaan ritel

tradisional sebagaimana ditunjukkan oleh jumlah perantara yang mendekati perantara. Membedakan jenis ritel terbaru toko kelontong secara signifikan mempengaruhi pameran area ritel konvensional, menjadi toko umum tertentu.

Ketiga, terdapat hubungan tidak lurus dengan variabel jumlah pengecer masa kini yang paling dekat dengan ritel konvensional yang menggunakan pelaksanaan ritel biasa (melalui pendekatan perantara kuantitas pedagang). Sebelumnya, retail yang ada saat ini sangat terpengaruh dengan pengerjaan presentasi retail konvensional, khususnya retail terbaru yang terletak dekat dengan toko retail tradisional akan mendorong

peningkatan jumlah pedagang di retail konvensional dan persaingan antara keduanya masih biasa terjadi karena atribut dan sifat timbal balik. Namun, dalam kisaran volume selektif, jika jumlah pengecer saat ini (untuk situasi ini, eksplisit untuk jenis ritel pasar) melampaui sejauh mungkin (tepi = 1 gerai ritel terbaru), hubungan menjadi negatif, sehingga penurunan jumlah broker bisa terjadi atau sebaliknya. Ditegaskan bahwa gerai toko kelontong memiliki opsi untuk menjawab persoalan penghuninya, sehingga ritel konvensional lambat laun mulai ditinggalkan pembeli (penghuni).

Daftar Pustaka

- Adiyadnya. (2015). Kajian Efektivitas dan Daya Saing Program Revitalisasi Pasar Tradisional Pasar Agung Peninjauan Desa Peguyangan Kangin. Teori. Program Studi Keuangan Universitas Udayana.
- Basri, M.C., dkk. (2012). Tempat Budaya Rumah Ekonomi. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Biro Perekonomian DKI Jakarta. (2015). Pengulangan Pemasaran Swasta di DKI Jakarta 2014. Laporan Interior.
- Boone, L. E., dan Kurtz, D. L. (2003). Bisnis Kontemporer. Barat Daya: Thomson.
- Effandi, F. (2010). Pola Distribusi Minimarket Terhadap Kinerja Bisnis ritel tradisional di masyarakat sederhana (Studi Kasus: perkotaan Soreang, Tanjungsari, dan Lembang). Buku Harian Perencanaan Wilayah dan Kota, 21(3), 183–196.
- Eppli, M., dan Benjamin, J. (1994). Kemajuan penelitian gerai ritel: audit dan investigasi. Buku Harian Penelitian Real Estat, 9(1), 5–32.
- Fongkam, P. (2015). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Daya Saing Toko Ritel Tradisional di Chiang Mai, Thailand. Buku Harian Ekonomi, Bisnis dan Manajemen, 3(2), 297–301. doi: 10.7763/JOEBM.2015.V3.198.
- KPPU. (2004). Studi Rivalitas di Industri Ritel. Laporan. Komisi Pengawas Persaingan Usaha.
- KPPU. (2007). Gagasan Pertimbangan Rancangan Peraturan Presiden tentang Penataan dan Pembinaan Usaha Pasar Modern dan Usaha Toko Modern. www.kpu.go.id. Tanggal akses 12 Februari 2015.
- Kupita, W., dan Bintoro, R. W. (2012). Pelaksanaan Kebijakan Zonasi Pasar Tradisional dan Pasar Modern (Studi di Kabupaten Purbalingga). Buku Harian Dinamika Hukum, 12(1), 45–59. doi: <http://dx.doi.org/10.20884/1.jdh.2012.12.1.201>.
- Marhaendradjaja, B. (2010). Pengaruh Ritel Modern (Minimarket) Terhadap Ritel Tradisional (Toko dan Warung) Di DKI Jakarta. Teori. Program Ace bidang Perencanaan dan Kebijakan Publik, Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- PD Pasar Jaya. (2015a). Informasi Pasar

- Tradisional Yang Telah Direvitalisasi di DKI Jakarta Dalam Sepuluh Tahun Terakhir. Laporan batin. Jakarta: Perusahaan Daerah (PD) Pasar Jaya.
- PD Pasar Jaya. (2015b). Data Potensi Pasar di Pasar Tradisional PD Pasar Jaya. Laporan batin. Jakarta: Perusahaan Daerah (PD) Pasar Jaya.
- PD Pasar Jaya. (2015c). Jumlah dan Lokasi Pasar Tradisional PD Pasar Jaya di DKI Jakarta. Laporan batin. Jakarta: Perusahaan Daerah (PD) Pasar Jaya.
- PD Pasar Jaya. (2015d). Laporan Kegiatan Produksi Tempat Usaha Periode 2013–2015. Laporan batin. Jakarta: Perusahaan Daerah (PD) Pasar Jaya.
- Pemerintah Provinsi DKI Jakarta. (2002). Peraturan Daerah Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta Nomor 2 Tahun 2002 tentang Pasar Swasta Di Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta. Jakarta: Pemerintah Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta.
- Purnomo, S. D., Serfiyani, C. Y., dan Hariyani, I. (2013). Sukses Bisnis Ritel Saat Ini. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Suryadarma, D., Poesoro, A., Budiyati, S., Akhmadi, dan Rosfadhila, M. (2007). Pengaruh toko pada sektor bisnis adat dan pengecer di fokus metropolitan Indonesia. Laporan Penelitian SMERU Agustus 2007. Lembaga Penelitian SMERU. Didapat dari http://www.smeru.or.id/destinations/default/records/distribution/grocery_store_eng.pdf. Tanggal akses 13 April 2015.
- Sunanto, S. (2012). Dampak Ritel Saat Ini Terhadap Preferensi Toko dan Pengecer Tradisional di Jawa Barat. *Jurnal Riset Bisnis Asia*, 2(2).
- Tempo.co. (2009, 18 November). 30 Gerai Ritel di Jakarta Melanggar Aturan Jarak Pasar. Tempo.co. Didapat dari <http://www.tempo.co/read/news.https://bisnis.tempo.co/read/208934/>