

Pendapatan Usaha Mikro dalam Menghadapi Persaingan Ritel Modern: Studi Kasus Toko Cahaya Bone di Kelurahan Lamoniae Kecamatan Wiwirano Kabupaten Konawe Utara

Murniati

Program Studi/Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan,
Universitas Halu Oleo

*Email Korespodensi: murniatiulfamario@uho.ac.id

Sejarah Artikel:

Diterima 01-04-2026
Disetujui 07-04-2026
Diterbitkan 09-04-2026

ABSTRACT

The expansion of modern retail is often feared to affect the performance of micro-businesses, particularly threatening the income and business sustainability at the local level. This study aims to analyze micro-business income in the face of modern retail competition, taking a case study at Toko Cahaya Bone in Lamoniae Village, Wiwirano District, North Konawe Regency. This research uses a quantitative approach with descriptive analysis methods. The data used is secondary data in the form of gross circulation (gross income) reports of Toko Cahaya Bone during the period of 2022 to 2024. The results showed that the business's gross circulation experienced a consistent increase. The total gross circulation was recorded at Rp2,250,000,000 in 2022, increased to Rp2,385,000,000 in 2023, and rose again to reach Rp2,650,000,000 in 2024. In conclusion, the presence of modern retail does not always have a negative impact on micro-business income. Micro-businesses are able to survive by utilizing business closeness with local consumers, social relationships, and flexibility in adjusting products according to market needs, which become their advantages in social capital and relational marketing.

Keywords: *Income; Micro Enterprises; Modern Retail,; Gross Circulation*

ABSTRAK

Ekspansi ritel modern sering dikhawatirkan akan memengaruhi kinerja usaha mikro, khususnya mengancam pendapatan dan keberlanjutan usaha di tingkat lokal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan usaha mikro dalam menghadapi persaingan ritel modern, dengan mengambil studi kasus di Toko Cahaya Bone di Desa Lamoniae, Kecamatan Wiwirano, Kabupaten Konawe Utara. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode analisis deskriptif. Data yang digunakan adalah data sekunder berupa laporan peredaran bruto (pendapatan bruto) Toko Cahaya Bone selama periode 2022 hingga 2024. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peredaran bruto usaha tersebut mengalami peningkatan yang konsisten. Total peredaran bruto tercatat sebesar Rp2.250.000.000 pada tahun 2022, meningkat menjadi Rp2.385.000.000 pada tahun 2023, dan naik lagi mencapai Rp2.650.000.000 pada tahun 2024. Kesimpulannya, kehadiran ritel modern tidak selalu berdampak negatif terhadap pendapatan usaha mikro. Usaha mikro mampu bertahan dengan memanfaatkan kedekatan bisnis dengan konsumen lokal, hubungan sosial, dan fleksibilitas dalam menyesuaikan produk sesuai kebutuhan pasar, yang menjadi keunggulan mereka dalam modal sosial dan pemasaran relasional.

Katakunci: Pendapatan, Usaha-, Mikro, Ritel, Modern, Peredaran, Bruto

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Murniati, M. (2026). Pendapatan Usaha Mikro dalam Menghadapi Persaingan Ritel Modern: Studi Kasus Toko Cahaya Bone di Kelurahan Lamona Kecamatan Wiwirano Kabupaten Konawe Utara. Jejak Digital: Jurnal Ilmiah Multidisiplin, 2(3), 3772-3780. <https://doi.org/10.63822/qm2qyb38>

PENDAHULUAN

Perkembangan sektor ritel modern dalam beberapa dekade terakhir telah membawa perubahan signifikan terhadap struktur perdagangan di tingkat lokal. Kehadiran ritel modern sering kali dianggap memberikan dampak ganda terhadap perekonomian masyarakat, khususnya terhadap keberlangsungan usaha mikro yang menjadi salah satu tulang punggung ekonomi masyarakat di berbagai daerah (Tambunan, 2019; Lidiawati & Suyanto, 2020). Usaha mikro memiliki peran strategis dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal.

Di berbagai wilayah, muncul kekhawatiran bahwa ekspansi ritel modern dapat mempengaruhi kinerja usaha mikro, terutama dalam aspek pendapatan dan keberlanjutan usaha. Persaingan harga, variasi produk, serta sistem manajemen yang lebih modern sering dianggap sebagai keunggulan ritel modern dibandingkan dengan usaha mikro tradisional (Graha, 2021). Kondisi tersebut memunculkan pertanyaan mengenai sejauh mana keberadaan ritel modern benar-benar mempengaruhi kondisi ekonomi usaha mikro di tingkat lokal, mengingat adanya potensi penurunan omset bagi pelaku usaha kecil di sekitar ritel modern (Sitepu et al., 2024).

Kelurahan Lamona, Kecamatan Wiwirano, Kabupaten Konawe Utara merupakan salah satu wilayah yang memiliki aktivitas perdagangan masyarakat yang cukup aktif. Sebagian masyarakat menggantungkan sumber pendapatan dari usaha mikro, khususnya dalam sektor perdagangan kebutuhan sehari-hari. Dalam beberapa tahun terakhir, kehadiran Toko Cahaya Bone sebagai salah satu bentuk ritel modern di wilayah tersebut turut memunculkan dinamika baru dalam persaingan usaha.

Meskipun keberadaan ritel modern sering diasumsikan memberikan dampak negatif terhadap usaha mikro, pada kenyataannya kondisi tersebut tidak selalu menunjukkan pola yang sama di setiap wilayah. Beberapa usaha mikro justru tetap mampu mempertahankan bahkan meningkatkan pendapatannya meskipun berada di tengah persaingan dengan ritel modern, yang menunjukkan adanya kemampuan adaptasi dan ketahanan usaha yang baik (Saerang et al., 2021). Oleh karena itu, diperlukan kajian empiris yang mampu menggambarkan kondisi pendapatan usaha mikro secara nyata berdasarkan data yang tersedia.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan usaha mikro dalam menghadapi persaingan ritel modern dengan mengambil studi kasus pada Toko Cahaya Bone di Kelurahan Lamona Kecamatan Wiwirano Kabupaten Konawe Utara. Analisis dilakukan dengan menggunakan data peredaran bruto usaha selama periode tertentu guna melihat perkembangan pendapatan usaha serta memahami dinamika ekonomi yang terjadi di tingkat lokal.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran empiris mengenai kondisi pendapatan usaha mikro dalam menghadapi persaingan ritel modern, serta menjadi bahan pertimbangan bagi pelaku usaha, masyarakat, maupun pihak terkait dalam memahami dinamika perkembangan usaha mikro di daerah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode analisis deskriptif. Pendekatan ini dipilih untuk menggambarkan angka perkembangan pendapatan usaha secara terukur dan apa adanya (Sugiyono, 2019). Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari catatan atau dokumen yang sudah ada (Arikunto, 2020). Dalam hal ini, data yang digunakan berupa laporan peredaran bruto (pendapatan kotor) usaha Toko Cahaya Bone selama periode tahun 2022 hingga 2024.

Data tersebut dianalisis untuk melihat arah perkembangan pendapatan serta perubahan yang terjadi dalam beberapa tahun terakhir. Penggunaan data historis atau data masa lalu seperti ini sangat penting untuk melihat pola bertahan suatu usaha mikro di tengah keberadaan ritel modern di wilayah penelitian (Setiawan & Rahman, 2022).

Teknik analisis data dilakukan dengan menyusun dan membandingkan angka pendapatan usaha berdasarkan tahun. Langkah ini bertujuan untuk mendapatkan gambaran yang jelas mengenai tren atau arah perkembangan usaha (Febrianti et al., 2023). Hasil dari perbandingan angka tersebut kemudian dijelaskan secara rinci dengan kata-kata (deskriptif). Uraian ini akan menjawab secara langsung bagaimana sebenarnya gambaran naik turunnya pendapatan usaha mikro dalam menghadapi persaingan dengan ritel modern.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan usaha mikro dalam menghadapi persaingan ritel modern dengan mengambil studi kasus pada Toko Cahaya Bone yang berlokasi di Kelurahan Lamona, Kecamatan Wiwirano, Kabupaten Konawe Utara. Analisis dilakukan menggunakan data peredaran bruto usaha selama periode tahun 2022 hingga 2024. Secara teoretis, kemampuan usaha mikro untuk bertahan di tengah ekspansi ritel modern merupakan fenomena yang sangat penting untuk dikaji, mengingat sektor UMKM adalah tulang punggung perekonomian lokal yang sering kali dianggap rentan terhadap perubahan struktur pasar (Tambunan, 2019). Data peredaran bruto tersebut digunakan untuk melihat perkembangan pendapatan usaha sekaligus memahami dinamika usaha mikro dalam mempertahankan aktivitas ekonominya di tengah persaingan perdagangan yang semakin berkembang.

Pendapatan usaha dalam penelitian ini diukur melalui peredaran bruto atau total nilai penjualan yang diperoleh usaha dalam satu periode tertentu. Peredaran bruto merupakan indikator penting dalam menilai perkembangan usaha mikro karena mencerminkan tingkat aktivitas transaksi yang terjadi dalam usaha tersebut. Dalam konsep ilmu ekonomi, tingkat penjualan atau omzet kotor merupakan cerminan langsung dari skala permintaan efektif dan penerimaan pasar terhadap suatu entitas bisnis (Sukirno, 2016). Semakin tinggi nilai peredaran bruto yang diperoleh, maka semakin besar pula aktivitas ekonomi yang dilakukan oleh pelaku usaha. Dengan demikian, analisis terhadap perkembangan peredaran

bruto dapat memberikan gambaran mengenai kondisi usaha serta kemampuan adaptasi pelaku usaha dalam menghadapi dinamika pasar.

Tabel 1
Perkembangan Peredaran Bruto Usaha Tahun 2022–2024

Tahun	Total Peredaran Bruto (Rp)	Pajak PPh Final 0,5% (Rp)
2022	2.250.000.000	3.750.000
2023	2.385.000.000	4.425.000
2024	2.650.000.000	5.575.000

Sumber: Data lokasi penelitian, diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 1 terlihat bahwa peredaran bruto usaha mengalami peningkatan secara konsisten selama tiga tahun terakhir. Pada tahun 2022 total peredaran bruto tercatat sebesar Rp2.250.000.000. Pada tahun berikutnya, yaitu 2023, pendapatan usaha meningkat menjadi Rp2.385.000.000. Selanjutnya pada tahun 2024 peredaran bruto kembali mengalami peningkatan hingga mencapai Rp2.650.000.000. Pola ini menunjukkan adanya pertumbuhan pendapatan usaha yang relatif stabil dari tahun ke tahun. Peningkatan pendapatan usaha ini juga tercermin dari besarnya pajak penghasilan final yang dibayarkan oleh pelaku usaha. Pajak yang dikenakan sebesar 0,5% dari total peredaran bruto menunjukkan adanya peningkatan kontribusi pajak dari tahun ke tahun. Kondisi ini mengindikasikan bahwa peningkatan pendapatan usaha tidak hanya tercermin dalam aktivitas penjualan, tetapi juga tercatat secara administratif melalui kewajiban perpajakan yang dipenuhi oleh pelaku usaha.

Untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai dinamika pertumbuhan usaha, diperlukan analisis terhadap perubahan pendapatan antar tahun. Perubahan tersebut dapat dilihat melalui besarnya selisih pendapatan yang terjadi dari satu tahun ke tahun berikutnya.

Tabel 2
Perubahan Pendapatan Usaha Antar Tahun

Periode	Peredaran Bruto (Rp)	Kenaikan (Rp)	Persentase Kenaikan
2022	2.250.000.000	–	–
2023	2.385.000.000	135.000.000	6%
2024	2.650.000.000	265.000.000	11%

Sumber: Data lokasi penelitian, diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 2 terlihat bahwa terjadi peningkatan pendapatan usaha pada setiap periode penelitian. Dari tahun 2022 ke tahun 2023 pendapatan usaha meningkat sebesar Rp135.000.000 atau sekitar 6 persen dari total pendapatan tahun sebelumnya. Selanjutnya pada periode 2023 ke tahun 2024 terjadi peningkatan yang lebih besar, yaitu sebesar

Rp265.000.000 atau sekitar 11 persen. Peningkatan yang lebih signifikan pada periode terakhir menunjukkan bahwa aktivitas usaha mengalami perkembangan yang semakin kuat.

Selain melihat perubahan pendapatan antar tahun, analisis juga dapat dilakukan dengan menghitung rata-rata pendapatan usaha dalam satu bulan. Perhitungan ini penting untuk memberikan gambaran mengenai tingkat aktivitas penjualan usaha dalam skala waktu yang lebih pendek.

Tabel 3
Rata-Rata Peredaran Bruto Usaha per Bulan

Tahun	Total Peredaran Bruto (Rp)	Rata-Rata Per Bulan (Rp)
2022	2.250.000.000	187.500.000
2023	2.385.000.000	198.750.000
2024	2.650.000.000	220.833.333

Sumber: Data lokasi penelitian, diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 3 terlihat bahwa rata-rata pendapatan usaha per bulan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pada tahun 2022 rata-rata peredaran bruto usaha per bulan mencapai sekitar Rp187.500.000. Nilai tersebut kemudian meningkat menjadi sekitar Rp198.750.000 pada tahun 2023. Selanjutnya pada tahun 2024 rata-rata pendapatan usaha per bulan meningkat hingga mencapai sekitar Rp220.833.333. Peningkatan rata-rata pendapatan bulanan tersebut menunjukkan bahwa aktivitas perdagangan yang dilakukan oleh pelaku usaha mengalami perkembangan yang cukup positif. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha mikro yang diteliti masih memiliki tingkat permintaan pasar yang relatif stabil, bahkan menunjukkan kecenderungan meningkat dalam periode penelitian.

Selain perkembangan pendapatan usaha, peningkatan aktivitas ekonomi juga dapat dilihat dari kontribusi pajak yang dibayarkan oleh pelaku usaha setiap tahunnya.

Tabel 4
Perkembangan Pembayaran Pajak PPh Final Usaha

Tahun	Peredaran Bruto (Rp)	Pajak 0,5% (Rp)
2022	2.250.000.000	3.750.000
2023	2.385.000.000	4.425.000
2024	2.650.000.000	5.575.000

Sumber: Data lokasi penelitian, diolah (2025)

Tabel 4 menunjukkan bahwa jumlah pajak yang dibayarkan oleh pelaku usaha mengalami peningkatan seiring dengan meningkatnya pendapatan usaha. Peningkatan pembayaran pajak ini mencerminkan adanya pertumbuhan aktivitas ekonomi dalam usaha tersebut. Selain itu, hal ini juga menunjukkan bahwa usaha mikro yang diteliti telah menjalankan kewajiban perpajakan secara administratif sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Pembahasan penelitian

Secara keseluruhan, hasil analisis data menunjukkan bahwa pendapatan usaha mikro dalam penelitian ini mengalami peningkatan yang konsisten selama periode tahun 2022 hingga 2024. Kondisi tersebut memberikan gambaran bahwa usaha mikro yang diteliti masih mampu mempertahankan bahkan meningkatkan aktivitas usahanya di tengah persaingan dengan ritel modern.

Temuan ini menunjukkan bahwa keberadaan ritel modern tidak selalu berdampak negatif terhadap pendapatan usaha mikro. Dalam kasus Toko Cahaya Bone, usaha mikro justru menunjukkan kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan usaha yang terjadi. Hal ini dapat disebabkan oleh beberapa faktor, seperti kedekatan usaha dengan konsumen lokal, hubungan sosial yang terbangun dengan masyarakat sekitar, serta fleksibilitas dalam menyesuaikan produk yang dijual sesuai dengan kebutuhan pasar. Secara akademik, fenomena ketahanan usaha (*business resilience*) ini membuktikan bahwa keunggulan kompetitif usaha tradisional sesungguhnya terletak pada "modal sosial" dan pendekatan pemasaran relasional (*relationship marketing*)—sebuah aspek interaksi personal yang sulit ditiru oleh ritel modern yang kaku dengan standar operasionalnya (Kotler & Keller, 2016).

Berdasarkan hasil penelitian, Toko Cahaya Bone membuktikan bahwa usaha kecil atau mikro ternyata masih bisa bertahan dan sukses meskipun ada banyak toko ritel modern di sekitarnya. Bukti nyata ini terlihat dari pendapatan kotor Toko Cahaya Bone yang terus naik setiap tahunnya. Pada tahun 2022, pendapatan mereka mencapai Rp2.250.000.000, lalu naik menjadi Rp2.385.000.000 pada tahun 2023, dan terus meningkat hingga Rp2.650.000.000 di tahun 2024. Kenaikan pendapatan yang stabil ini menunjukkan bahwa kehadiran toko modern tidak selalu mematikan usaha kecil masyarakat di suatu daerah. Keberhasilan Toko Cahaya Bone ini tentu bukan tanpa alasan. Pemilik toko mampu menyesuaikan diri dengan sangat baik terhadap perubahan zaman dan persaingan. Mereka memanfaatkan kedekatan dengan warga sekitar, menjalin hubungan sosial yang akrab dengan pelanggan, dan bebas mengatur jenis barang dagangan agar selalu pas dengan apa yang paling dibutuhkan oleh pembeli di daerah tersebut. Berbagai faktor pelayanan yang ramah dan kekeluargaan inilah yang membuat pelanggan tetap setia berbelanja di sana.

Hasil manis yang didapatkan oleh Toko Cahaya Bone ini sebenarnya cukup berbeda dari kebiasaan atau temuan pada banyak penelitian sebelumnya. Selama ini, banyak peneliti yang menyimpulkan bahwa toko modern justru membawa dampak yang mematikan bagi pedagang kecil. Misalnya, penelitian dari Novitasari (2021) di Pasar Pancor menemukan bahwa kehadiran minimarket membuat pendapatan pedagang tradisional turun drastis hingga 61,7 persen. Temuan serupa juga disampaikan oleh Dewi (2013) di Singaraja, yang melihat bahwa sekitar 25 persen warung kecil mengalami penurunan pendapatan secara tajam, bahkan ada yang terpaksa tutup karena kalah nyaman dibandingkan toko modern. Lebih lanjut, Aryani (2011) di Kota Malang menjelaskan bahwa jam buka toko modern yang lebih panjang dan pengelolaannya yang lebih rapi membuat pedagang kecil makin tersingkir. Selain itu, Iffah dkk. (2014) menemukan

bahwa minimarket yang dibangun tepat di tengah permukiman warga akan langsung merebut pembeli dari warung-warung kecil di dekatnya. Ditambah lagi, penelitian Jamal & Annisa (2018) membuktikan bahwa masyarakat lebih suka berbelanja di toko modern karena sering ada diskon dan promosi. Perbedaan hasil ini sebenarnya sangat masuk akal. Pedagang kecil pada kelima penelitian tersebut umumnya hanya diam menunggu pembeli dan jarang memperbaiki cara berjualan, sehingga mereka dengan mudah kalah saing oleh sistem toko modern yang lebih besar dan canggih.

Walaupun temuan pada Toko Cahaya Bone berbeda dari banyak penelitian di atas, hasil ini justru sangat cocok dan mendukung temuan dari penelitian Fadhilah (2011). Dalam penelitiannya, Fadhilah menemukan bahwa pedagang tradisional sebenarnya sangat mampu bertahan dari serbuan toko modern asalkan mereka mau mengubah cara berjualan, salah satunya dengan cara membangun keakraban atau hubungan baik dengan pembeli. Keberhasilan Toko Cahaya Bone menjadi contoh nyata dari teori ini. Kekuatan utama dari warung atau toko kecil ternyata bukan pada seberapa murah harganya atau seberapa mewah bangunannya, melainkan pada ikatan sosial dengan pembeli. Toko kecil punya kebebasan penuh untuk mengobrol santai dengan pelanggan, memberikan kelonggaran, dan memahami secara persis apa yang biasa dibeli oleh tetangga sekitarnya. Kelebihan manusiawi seperti inilah yang sangat sulit ditiru oleh toko modern karena mereka harus selalu mengikuti aturan perusahaan yang kaku. Pada akhirnya, dapat disimpulkan bahwa kehadiran toko ritel modern memang menjadi ujian berat bagi pedagang lokal. Toko kecil yang dikelola secara asal-asalan pasti akan kehilangan pembeli. Namun, bagi usaha kecil yang mau beradaptasi, ramah dengan pelanggan, dan pintar membaca kebutuhan tetangga sekitarnya seperti Toko Cahaya Bone, persaingan dengan toko modern bukanlah sebuah akhir, melainkan tantangan yang bisa dilewati untuk terus berkembang maju.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa ekspansi ritel modern tidak selalu memberikan dampak negatif atau mematikan bagi pendapatan usaha mikro di tingkat lokal. Melalui studi kasus pada Toko Cahaya Bone, terbukti bahwa usaha tersebut justru mengalami peningkatan peredaran bruto secara konsisten setiap tahunnya, bermula dari Rp2.250.000.000 pada tahun 2022 hingga mencapai Rp2.650.000.000 pada tahun 2024. Ketahanan dan pertumbuhan pendapatan ini bersumber dari kemampuan adaptasi pelaku usaha terhadap perubahan zaman dan ketatnya persaingan. Usaha mikro mampu bertahan karena memiliki keunggulan kompetitif yang bertumpu pada "modal sosial" dan pendekatan pemasaran relasional, seperti kedekatan personal dengan konsumen, pelayanan yang ramah dan kekeluargaan, serta fleksibilitas tinggi dalam menyesuaikan jenis barang dagangan dengan kebutuhan riil masyarakat sekitar. Hal ini membuktikan bahwa kekuatan utama usaha kecil terletak pada ikatan sosialnya, menjadikan persaingan dengan toko modern bukan sebagai akhir, melainkan tantangan yang bisa dilewati untuk terus maju.

SARAN

Bagi para pelaku usaha mikro, disarankan agar tidak hanya diam menunggu pelanggan, tetapi harus aktif memperbaiki cara berjualan dengan mempertahankan dan memperkuat pelayanan yang ramah, keakraban sosial, serta interaksi personal, karena hal tersebut merupakan kelebihan manusiawi yang sangat sulit ditiru oleh aturan operasional toko modern yang kaku. Sementara itu, untuk riset selanjutnya, direkomendasikan agar fokus kajian diperluas dengan meneliti secara kualitatif bentuk-bentuk spesifik dari pemasaran relasional (relationship marketing) dan modal sosial yang paling efektif di berbagai jenis usaha tradisional. Selain itu, riset mendatang juga perlu memperluas skala sampel dengan meneliti lebih banyak warung atau toko lokal di wilayah dengan kepadatan ritel modern yang lebih tinggi, guna menguji dan memperdalam temuan mengenai pola ketahanan serta kemampuan adaptasi usaha kecil di tengah gempuran pasar modern.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. (2020). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Aryani, D. (2011). Efek Pendapatan Pedagang Tradisional Dari Ramainya Kemunculan Minimarket Di Kota Malang. *Jurnal Dinamika Manajemen*, 2(2), 169-181.
- Dewi, N. (2013). Dampak Minimarket Terhadap Eksistensi Warung Tradisional Di Kota Singaraja. *Jurnal Jurusan Pendidikan Geografi*, 3(1).
- Fadhilah. (2011). Dampak Minimarket Terhadap Pasar Tradisional (Studi Kasus di Ngaliyan). Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Walisongo Semarang.
- Febrianti, D., Pratama, R., & Susanto, B. (2023). Penggunaan Analisis Tren dalam Mengukur Perkembangan Omset Usaha Mikro. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Daerah*, 8(2), 112-125.
- Graha, A. (2021). Analisis Dampak Ritel Modern Terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary, Padangsidempuan.
- Iffah, M. (2014). Pengaruh Toko Modern Terhadap Toko Usaha Kecil Skala Lingkungan (Studi Kasus: Minimarket Kecamatan Blimbing, Kota Malang). *Jurnal Tata Kota dan Daerah*, 11(1), 553-562.
- Jamal, A., & Annisa, H. (2018). Dampak Pasar Modern (Alfamart) Terhadap Usaha Pasar Tradisional di Kabupaten Aceh Besar. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam*, 3(1).
- Kotler, P., & Keller, K. (2016). *Marketing Management (15th ed.)*. Pearson Education.
- Lidiawati, & Suyanto, M. (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK). *Jurnal Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah*, 21(4), 46-62.
- Novitasari, R. (2021). Dampak Keberadaan Minimarket Terhadap Pendapatan Pedagang Tradisional (Studi Kasus Pasar Pancor Lombok Timur). Universitas Islam Negeri (UIN) Mataram.
- Saerang, R., Gunawan, E., & Wangke, S. (2021). Ketahanan Usaha (Business Resilience) UMKM di Masa Kritis. *Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis*.
- Setiawan, A., & Rahman, F. (2022). Analisis Kinerja Keuangan dan Ketahanan UMKM di Era Persaingan Modern. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Terapan*, 15(1), 45-58.
- Sitepu, K., Anisa, P., Sitio, J., & Tampubolon, S. (2024). Strategi Pelaku Usaha Mikro dalam Menghadapi Persaingan Perdagangan Modern. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 10.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, S. (2016). *Makroekonomi Teori Pengantar (Ketiga ed.)*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Tambunan, T. (2019). *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-isu Penting*. Jakarta: LP3ES.