

PENGARUH LAMA USAHA, KELENGKAPAN BARANG, MODAL DAN OMSET PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN WARUNG TRADISIONAL DI PAYANGAN

Ida Bagus Gaga Yudi Prawira ¹

I Made Jember ²

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana (Unud), Bali, Indonesia

ABSTRAK

Pedagang warung tradisional di Kecamatan Payangan yang bersaing dengan adanya sejumlah minimarket yang berada di Kecamatan Payangan, hal ini menimbulkan permasalahan yaitu susahny warung tradisional bertahan di tengah banyaknya modern market atau minimarket di banyak tempat khususnya di Kecamatan Payangan. Sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus Cochran dengan jumlah sebanyak 96 pedagang warung di Kecamatan Payangan. Penelitian ini menggunakan teknik analisis uji interaksi atau Moderated Regression Analysis. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa lama usaha, kelengkapan barang, modal, dan omset penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang warung tradisional di Kecamatan Payangan. Lama usaha secara parsial berpengaruh positif dan tidak signifikan, kelengkapan barang secara parsial berpengaruh positif dan signifikan, modal secara parsial berpengaruh positif dan signifikan, omset penjualan memoderasi yang memperkuat hubungan pengaruh antara modal pada pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan.

Kata Kunci: *pedagang tradisional, lama usaha, kelengkapan barang, modal, omset penjualan, pendapatan pedagang*

ABSTRACT

Traditional traders in Payangan sub-district who compete with a number of minimarkets in Payangan sub-district, this raises the problem of the difficulty of traditional stalls surviving in the midst of many modern markets or minimarkets in many places, especially in Payangan sub-district. The sample in this study used the Cochran formula with a total of 96 stall traders in Payangan District. This research uses interaction analysis analytical techniques or Moderated Regression Analysis. The results of this study concluded that the length of business, completeness of goods, capital, and sales turnover simultaneously had a significant effect on the income of traditional warung traders in Payangan District. The length of time the business is partially positive and not significant effect, the completeness of the goods partially has a positive and significant effect, the capital partially has a positive and significant effect, the sales turnover moderates which strengthens the relationship between capital on traditional stall income in Payangan District.

Keywords: *traditional traders, length of business, completeness of goods, capital, sales turnover, merchant income*

PENDAHULUAN

Setiap negara tentunya mengharapkan terjadinya peningkatan aktivitas Sektor perdagangan merupakan salah satu sektor dalam bidang ekonomi yang mendapat perhatian dari pemerintah sebagai titik berat dalam pengembangan usaha mandiri. Pola usaha ini diarahkan untuk meningkatkan usaha kecil dan menengah yang bergerak di segala bidang (Wulandari dan Meydianawathi, 2016). Perusahaan ritel dapat secara luas dibagi ke dalam format modern dan tradisional. Ritel modern adalah toko dengan sistem swalayan, menjual berbagai jenis barang secara eceran dalam bentuk *Minimarket, Supermarket, Department Store*, Grosir dan Grosir berbentuk hypermarket. Ritel tradisional dijual dengan ukuran kecil seperti toko, kios, kios yang terletak di pasar tradisional dan di luar lokasi pasar tradisional. (Rumengan, dkk. 2015).

Toko tradisional adalah bisnis yang dimiliki oleh beberapa orang dan dibuat untuk mendukung kehidupan mereka. Selain mudah dibangun dengan modal yang kecil, bisnis ini juga berpotensi menghasilkan keuntungan secara langsung. Toko tradisional pada umumnya adalah bisnis keluarga yang dapat menyerap tenaga kerja. Seiring berjalannya waktu, toko tradisional secara bertahap menurun (Komaludin, dkk. 2018). Pada awalnya industri ritel di Indonesia berbentuk seperti pasar basah tradisional dan pasar tradisional, tetapi perkembangan zaman dan perubahan perilaku konsumsi warga menuntut pengecer untuk menciptakan tempat belanja yang mampu memenuhi kebutuhan

lokal untuk kenyamanan dan kemudahan dalam belanja sehingga membuka outlet modern pertama di Jakarta dengan department store format Sarinah dengan nama di tahun 1960-an. Pada tahun berikutnya muncul gerai ritel modern yang lebih modern baik di dalam maupun di luar negeri seperti Hero, Sun, Metro, Sogo, Indogrosir, Indomaret, Alfamart, dan lainnya. Industri ritel di Indonesia menunjukkan kinerja yang baik, terutama ritel tradisional, dan ritel modern. (Hermawan dan Evienia, 2017).

Saat ini, bisnis minimarket modern berkembang pesat seiring dengan perkembangan kondisi sosial ekonomi masyarakat, dengan penyebaran lokasi minimarket modern yang tidak hanya di pusat kota, tetapi telah merambah ke pinggiran kota. Fenomena perkembangan minimarket modern di hampir semua kota besar di Indonesia berdampak pada perkembangan ekonomi dan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pemilihan lokasi penentuan tujuan belanja masyarakat untuk membeli minimarket modern atau ritel tradisional (Anggraini, 2013). Sayangnya, besarnya pasar ritel Indonesia membawa tantangan lain bagi pengecer tradisional. Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (APRINDO) membagi pasar ritel menjadi peritel modern dan peritel tradisional. Pertumbuhan ritel modern telah meningkat secara signifikan dari waktu ke waktu tetapi terutama dari minimarket waralaba memiliki merek yang dikembangkan oleh perusahaan besar. Mereka secara langsung menyerang pengecer tradisional yang umumnya kecil dan dikelola secara informal. Dari tahun 2002 hingga sekarang, serangan dari minimarket waralaba pada ritel tradisional meningkat secara signifikan.

Minimarket waralaba terus tumbuh dari kota-kota besar ke kota-kota lapisan kedua atau ketiga bahkan ke desa-desa di seluruh Indonesia. (Triono, dkk. 2018)

Dwiyanda (2015) menyatakan ritel modern dalam pengertian ini, diantaranya swalayan, *minimarket*, *supermarket*, dan *hypermarket*. Permasalahan mulai muncul ketika ritel modern bergerak secara bebas berdiri, tidak hanya di daerah perkotaan, tetapi juga menerobos ke pelosok-pelosok, tanpa adanya pengendalian yang jelas dan tegas dari berbagai pihak yang berkepentingan dan menyebabkan berpindahnya para pembeli ritel tradisional ke ritel modern tersebut. Melalui berbagai keunggulan yang dimiliki, ritel modern telah mampu “menggusur” keberadaan ritel tradisional.

Susanto (2014) menyatakan bahwa preferens toko konsumen telah bergeser dari pengecer tradisional ke supermarket dan hypermarket, karena ketersediaan produk yang lebih baik, kualitas, harga, dan variasi. Terano (2014) dalam International Markets Bureau, juga menyatakan Ada tren dalam ekspansi ritel bahan makanan modern karena hypermarket dan supermarket semakin populer dengan memberikan lebih banyak kenyamanan dan beragam produk mulai dari yang dikemas dan diproses hingga produk makanan segar yang ditemukan konsumen di pasar basah.

Saat ini, ritel modern/perdagangan ritel yang meliputi *Hypermarket*, *Supermarket*, *Minimarkets* dan *Minimart* sebagai alternatif tempat berbelanja semakin menjamur di hampir semua kota di Indonesia, termasuk di Bali. Kondisi

ini cukup untuk mengambil ritel tradisional / tempat ritel yang meliputi pasar, toko, dan warung. Pergeseran gaya hidup akibat modernisasi dan globalisasi membuat beberapa konsumen lebih tertarik untuk membeli di ritel modern daripada ritel tradisional (Kesuma dan Setiawina, 2019). Dewi (2017) menyatakan perekonomian di Provinsi Bali juga tak terlepas dari peran perdagangan baik yang dilakukan secara konvensional seperti pasar tradisional, toko-toko ataupun warung maupun yang dilakukan secara lebih terstruktur seperti pasar modern yang mencakup *hypermarket*, *supermarket* ataupun *minimarket*.

Fatimah (2015) juga menyatakan bahwa masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan sehari-hari sering langsung berbelanja ke ritel tradisional. Keberadaan ritel tradisional ini sangat membantu masyarakat, karena mereka bisa membeli dalam jumlah sedikit, harga yang terjangkau dan terkadang ritel tradisional ini berada di sekitar rumah warga. Tetapi dengan berlalunya waktu keberadaan ritel tradisional ini mulai terganti dengan banyak berdirinya ritel-ritel modern. Pertumbuhan ritel *minimarket* yang terus terjadi ini dapat menyebabkan banyak pemilik warung atau ritel tradisional kehilangan pelanggannya yang nantinya dapat mengurangi omset penjualan dari warung atau ritel tradisional. Keberadaan dari *minimarket* yang juga berdekatan dengan warung tradisional akan memicu persaingan yang tidak seimbang. Dengan adanya *minimarket* ini tentu akan memberikan pengaruh terhadap pendapatan dari warung atau ritel tradisional yang ada di sekitarnya, terutama jika jarak antara warung atau ritel tradisional dengan *minimarket* berdekatan.

Arimbawa (2017) menyatakan seiring perkembangan masyarakat yang semakin pesat menuju ke arah modern, mulai banyak bermunculan pasar-pasar modern seperti *hypermarket* dan *supermarket* yang kehadirannya saat ini semakin dilirik oleh masyarakat. Perkembangan pasar modern di Indonesia tidak dapat dipungkiri meningkat lebih pesat dibandingkan perkembangan pasar tradisionalnya. Dalam penelitian AC Neilson (2004), dinyatakan pasar modern

Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang cukup besar yaitu 31,4 persen. Sementara, pasar tradisional mengalami pertumbuhan menurun sebesar 8 persen. Apabila hal ini terus menerus terjadi, maka tidak menutup kemungkinan bahwa pasar tradisional akan punah. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Astiti, dkk (2016) dalam penelitiannya mendapatkan hasil bahwa factor eksternal pedagang seperti lokasi strategis usaha dan keberadaan *minimarket* berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang warung tradisional di Kabupaten Badung, karena semakin dekat keberadaan minimarket dengan warung tradisional maka pendapatan yang akan diperoleh akan semakin berkurang karena adanya persaingan antara keduanya.

Tabel 1 Data Toko Yang Berprilaku Swalayan di Masing-Masing Kecamatan di Kabupaten Gianyar

<u>No</u>	<u>Kecamatan</u>	<u>Berjejaring</u>
1	Blahbatuh	20
2	Gianyar	22
3	Payangan	3
4	Sukawati	43
5	Tampaksiring	9
6	Tegallalang	5
7	Ubud	67
Total		169

Sumber: Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Santu Pintu Kabupaten Gianyar (data diolah)

Tabel 1 tersebut menunjukkan bahwa Kecamatan Payangan berada pada posisi terendah dengan jumlah minimarket ada tiga gerai. Perkembangan minimarket di Kecamatan Payangan ini akan berkembang dengan pesat yang awalnya hanya berdiri satu minimarket dan sekarang mulai terjadi pertumbuhan gerai minimarket. Pemerintah seharusnya serius dalam menata dan mempertahankan eksistensi warung tradisional. Pemerintah menyadari bahwa keberadaan warung tradisional ini merupakan hal yang penting didalam kegiatan ekonomi. Perhatian pemerintah tersebut dapat kita lihat dari dilakukannya revitalisasi warung tradisional di berbagai tempat. Selama ini warung tradisional identik dengan tempat yang kotor dan kumuh dikarenakan hanya masyarakat menengah kebawah yang mendatangiannya. Oleh karena itu identitas seperti ini harus dirubah agar nantinya masyarakat menjadi tertarik

dan nyaman untuk datang ke warung tradisional dengan tujuan melakukan kegiatan transaksi.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Sihombing, dkk (2013) menyatakan dari hasil pengolahan data diperoleh pembelian sebagai alasan utama dengan persentase terbesar yaitu 65 %, disusul dengan 'nongkrong' (28%), penggunaan ATM (4%), dan fasilitas Wifi (3%). Sementara itu 54 dari 147 responden memilih 'nongkrong' sebagai alasan sampingan, disusul pembelian dengan 42 responden, fasilitas wifi dengan 31 responden, dan penggunaan ATM 26 responden. Dari kalimat diatas berarti *minimarket* memiliki keunggulan yang tidak dimiliki oleh warung tradisional, yaitu tersedianya tempat nongkrong, fasilitas Wifi, dan lain- lainnya yang dimana tidak dimiliki oleh warung tradisional yang menyebabkan generasi muda lebih suka untuk pergi berbelanja ke *minimarket* ketimbang warung tradisional.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Rusdiah (2018) menyatakan bahwa Warung-warungnya tersebut buka dari jam 08.00 sampai 15.00. Selama waktu tersebut mereka sibuk melayani pembeli yang seolah tidak ada habis-habisnya. Dari keterangan Pak. HM warungnya ini baru agak sepi itu ketika berada di pertengahan bulan. Sedangkan untuk awal dan akhir bulan selalu ramai dikunjungi pembeli untuk membeli barang-barang kebutuhan sehari-hari. Yang artinya warung tradisional masih memiliki keunggulan dibandingkan dengan *minimarket modern* dimana mereka membuka warungnya lebih awal dengan

tujuan untuk mencari konsumen yang butuh untuk berbelanja kebutuhan pokok seperti lauk pauk dan sayuran untuk dimasak di pagi harinya.

Pendapatan warung tradisional dipengaruhi oleh faktor-faktor yang dapat menentukan seberapa besar pengaruh pendapatan warung tradisional itu sendiri, antara lain omset penjualan, lama usaha, modal, dan kelengkapan barang. Seperti yang dikatakan oleh Nisak (2013) dalam penelitiannya pengaruh pinjaman modal terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah di Kota Mojokerto. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pinjaman modal memiliki pengaruh terhadap pendapatan sebesar 82,1 persen (menunjukkan hubungan yang kuat) dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel yang digunakan dalam penelitian ini. Factor yang kedua yaitu lama usaha, dalam penelitian yang dilakukan oleh Adhiatma (2015) menyatakan lama usaha secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang kayu glondong di Kelurahan Karangkebagusan Jepara. Hal ini mengindikasikan semakin lama suatu usaha yang dijalani pedagang kayu glondong maka semakin tinggi pendapatan yang diperoleh. Vijayanti (2016) juga mengakatan hal yang sama dalam penelitiannya bahwa lama usaha dan modal berpengaruh langsung terhadap pendapatan yang berarti, semakin lama usahaa telah berjalan dan setiap terjadi peningkatan modal akan meningkatkan pendapatan pedagang sembako di Pasar Kumbasari.

Faktor yang ketiga yaitu omset penjualan, Wiramartha (2019) menyatakan dalam penelitiannya bahwa omset berpengaruh positif dan tidak signifikan bagi warung tradisional di Kecamatan Petang, ini dikarenakan omset yang didapat perharinya sudah cukup mencapai target dikarenakan omset berbeda dengan pendapatan, omset yang didapat tidaklah langsung dijadikan modal untuk berjualan kembali sedangkan pendapatan adalah suatu hasil yang didapat dari penghasilan dari omset yang didapat yang sudah dikurangi untuk modal operasional. Akan tetapi dalam penelitian Jamaika dkk, (2014) menyatakan hal yang berbeda bahwa Variabel Omzet penjualan, berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pengusaha mebel di Kecamatan Leces Kabupaten Probolinggo

Dalam penelitian Pratama (2018) juga menyatakan hasil pengujian dengan menggunakan analisis regresi sederhana tersebut menunjukkan bahwa nilai koefisien kondisi jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang. Dan diperoleh keterangan bahwa variabel kondisi tempat berdagang berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang dengan nilai signifikan. Hal ini berarti semakin bervariasi jenis dagangannya diyakini dapat mengakibatkan semakin bertambah bertambah pendapatan pedagang responden karena dengan bervariasi jenis dagangannya akan menimbulkan rasa ingin pembeli untuk membeli barang dagangan mereka

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka tujuan penelitian ini sebagai berikut; 1) Untuk menganalisis pengaruh simultan lama usaha, kelengkapan barang, modal, dan omset penjualan terhadap pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan. 2) Untuk menganalisis pengaruh lama usaha, kelengkapan barang, modal, dan omset penjualan secara parsial terhadap pendapatan pada warung tradisional di Kecamatan Payangan. 3) Untuk menganalisis peran omset penjualan berperan dalam memoderasi pengaruh modal terhadap pendapatan di warung tradisional di Kecamatan Payangan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian kuantitatif berlandaskan positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan yang dilihat dari lama usaha, kelengkapan barang, modal, dan omset penjualan. Lokasi penelitian ini dilakukan di Kecamatan Payangan, Kabupaten Gianyar. Karena minimarket di kecamatan merupakan minimarket dengan jumlah yang paling sedikit dibandingkan dengan Kecamatan lain yang ada di Kabupaten Gianyar. Dengan menggunakan rumus Cochran, maka perhitungan sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 96 warung. Dalam penelitian ini menggunakan metode adalah quota sampling dan accidental sampling. Selanjutnya pemilihan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode accidental sampling yang

merupakan penentuan sampel yang ditentukan berdasarkan kebetulan atau incidental pada setiap orang yang ditemui dengan ketentuan orang yang bersangkutan dipandang layak digunakan sebagai sumber data. Pengambilan sampel secara quota sampling dilakukan dengan menetapkan jumlah warung tradisional di setiap desa rata-rata sebanyak 10 sampai 11 warung, sehingga total sampel yakni 96 karena terdapat 9 desa/kelurahan di Kecamatan Payangan. Pengujian hipotesis selanjutnya menggunakan uji interaksi atau Moderated Regression Analysis (MRA) yang persamaan regresinya mengandung interaksi. Hubungan antar variabel dapat dijelaskan kerangka konsep tual yang nantinya dapat digambarkan melalui gambar kerangka konseptual.

Omset penjualan adalah total barang dagangan yang terjual oleh pedagang kelontong setiap bulan ataupun harinya (Hutabarat, 2009). Adapun pendekatan untuk mengetahui omset penjualan adalah dengan mengalikan jumlah barang yang terjual dengan harga. Satuan untuk omset penjualan ditetapkan dalam rupiah setiap harinya. Penjualan merupakan salah satu kegiatan dalam pemasaran, dengan kata lain sasaran utama dari pemasaran adalah untuk memperoleh peningkatan penjualan dari waktu ke waktu dalam periode tertentu. Hubungan omset penjualan terhadap pendapatan suatu warung tradisional berpengaruh positif dan signifikan semaki tinggi omset penjualan maka keuntungan bersih atau laba akan tercapai setiap bulannya (Reza haditya, 2015)

Faktor lama usaha juga merupakan hal penting yang dapat mempengaruhi pendapatan, semakin lama seseorang melakukan usahanya maka akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya, karena pengusaha atau pedagang tersebut memiliki pengalaman, pengetahuan serta mampu mengambil keputusan dalam kondisi dan keadaan apapun. Selain itu seseorang yang lebih lama melakukan usahanya akan semakin memiliki relasi atau pelanggan yang lebih banyak. Rata-rata pedagang di Pasar Johar telah berdagang selama puluhan tahun di lokasi yang sebelumnya, sedangkan masalahnya yaitu semenjak terjadinya kebakaran, pedagang dipindah ke Pasar Johar sementara yang hampir dua tahun ini, jumlah pedagang menjadi turun dibandingkan saat masih berada di Pasar Johar sebelumnya, banyak pedagang yang kurang optimis untuk melanjutkan usaha berdagangnya di lokasi pasar yang baru dan banyak pedagang yang gulung tikar atau memilih untuk tidak melanjutkan usahanya karena pedagang merasa takut semakin mengalami penurunan pendapatan secara terus menerus. Pedagang harus mampu beradaptasi dengan pelanggan baru yang berada di sekitar pasar baru, pedagang mengaku telah kehilangan pelanggan lamanya di tempat mereka berdagang selama puluhan tahun tersebut dalam Setiaji (2018).

Furqon (2018) mengatakan dalam penelitiannya faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan UMKM adalah lama usaha. Lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang

di jalani saat ini (Asmie, 2008). Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku (Sukirno, 2009). Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya/ keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen (Wicaksono, 2011).

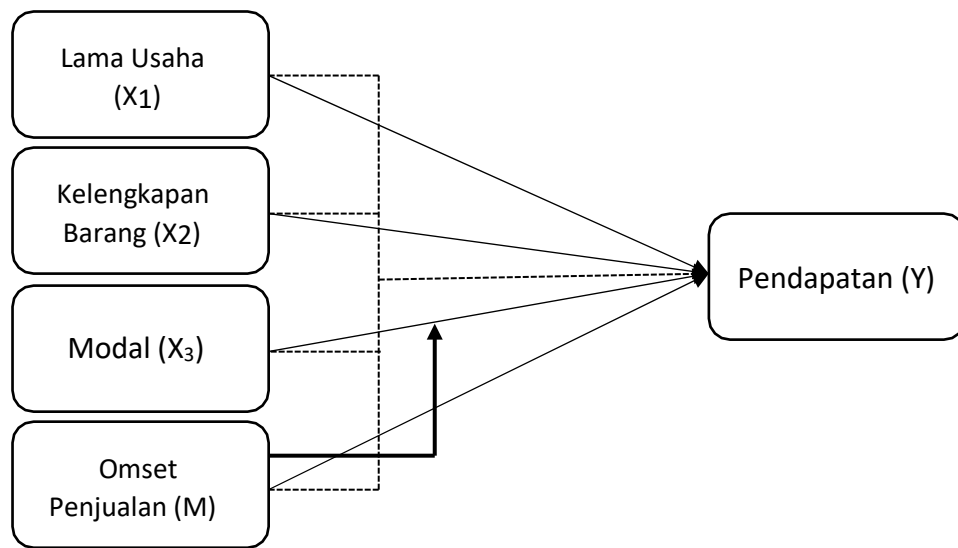
Berkaitan dengan pentingnya modal tersebut, menurut Hidayat (2010:77) bahwa modal adalah uang yang tidak dibelanjakan, jadi disimpan kemudian diinvestasikan. Maka dari itu, dengan meningkatkan jumlah modal yang digunakan maka juga akan meningkatkan pendapatan karena semakin tinggi modal yang digunakan maka akan juga menentukan pendapatan yang diperoleh sebab usaha yang akan dirintis akan luas dengan adanya modal yang besar. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semakin besar modal maka akan dapat menambah atau meningkatkan jumlah produktivitas sehingga dapat meningkatkan penjualan dan juga dapat meningkatkan pendapatan. Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Atun (2016), Pratama (2013) dan Utami & Edi (2013) yang menyatakan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Dalam penelitian tersebut juga

menyatakan bahwa salah satu cara untuk meningkatkan pendapatan adalah dengan meningkatkan modal dalam Setiaji (2018). Dalam penelitian Atun (2016) menyatakan bahwa terdapat pengaruh jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman. Sumbangan efektif (SE%) variabel jenis dagangan memberikan pengaruh terhadap variabel pendapatan sebesar 5,07% dari total pengaruh keseluruhan nilai R^2 yaitu 94,20%.

Dalam penelitian Tunjungsari (2006) dimana penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif karena mengkaji hubungan antara variabel independen (Omzet penjualan) dan variabel dependen (Modal Kerja). Dari hasil pengujian, hipotesis 1, 2, dan 3 terbukti. Secara parsial, variabel independen, yaitu omzet penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen, yaitu modal kerja. Dalam penelitian Bukhria (2018) juga menyatakan bahwa Berdasarkan penelitian tentang pengaruh penggunaan modal kerja terhadap omzet penjualan pada Apotek Wahdah Farma 01 Kota Makassar, maka diperoleh hasil penelitian bahwa penggunaan modal kerja berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan pada Apotek Wahdah Farma 01 kota Makassar. Hal ini disebabkan karena modal kerja digunakan dengan cara efektif.

Pengajuan model ini untuk menganalisis pengaruh keberadaan minimarket terhadap kelangsungan usaha warung tradisional di Kecamatan Payangan, Kabupaten Gianyar. Variabel dependen dalam model ini yaitu

pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan. Variable independen dalam penelitian ini adalah Omset Penjualan, Lama Usaha, Modal dan Kelengkapan Barang. Adapun kerangka konseptual penelitian ini dituangkan dalam Gambar 1 berikut:



Gambar 1 Pengaruh Lama Usaha, Kelengkapan Barang, Modal, dan Omset Penjualan terhadap Pendapatan Warung Tradisional di Kecamatan Payangan Kabupaten Gianyar dengan variabel Omset Penjualan sebagai variabel moderasi.

Keterangan:

- > = Pengaruh parsial
- = Pengaruh simultan
- = Moderasi

Analisis Regresi Moderasi

Pengujian hipotesis selanjutnya menggunakan uji interaksi atau Moderated Regression Analysis (MRA) yang persamaannya mengandung interaksi (Ghozali, 2016:219). Uji interaksi digunakan untuk mengukur peran variabel moderasi apakah memperkuat atau memperlemah hubungan antara suatu variabel bebas terhadap variabel terikat (Utama,

2016:149). Moderated Regression Analysis menggunakan pendekatan analitik yang mempertahankan integritas sampel dan memberikan dasar untuk mengontrol pengaruh variabel moderator (Ghozali, 2016:219). Teknik analisis MRA dipilih karena teknik ini dapat menjelaskan pengaruh variabel pemoderasi dalam memperkuat atau memperlemah hubungan variabel bebas dengan variabel terikat. Teknik analisis MRA dalam penelitian ini dihitung menggunakan SPSS. Persamaan regresi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \beta_4M + \beta_5X_3M + e \dots\dots\dots (2)$$

Keterangan:

- Y = Pendapatan Warung
- Tradisional α = Konstanta
- β_1 - β_5 = Koefisien
- Regresi X1 = Lama Usaha
- X2 = Kelengkapan Barang
- X3 = Modal
- M = Omset Penjualan
- e = Standar Error

Jika β_5 signifikan, berarti M merupakan variabel moderasi dan jika tidak signifikan maka M bukan merupakan variabel moderasi. Selanjutnya jika β_5 signifikan, M dapat memperkuat atau memperlemah pengaruh X terhadap Y.

Kriterianya adalah sebagai berikut:

- 1) Jika β_3 positif, signifikan atau tidak, dan β_5 positif signifikan, maka M sebagai variabel moderasi yang memperkuat pengaruh X3 terhadap Y.
- 2) Jika β_3 negatif, signifikan atau tidak, dan β_5 negatif signifikan, maka M sebagai variabel moderasi yang memperkuat pengaruh X3 terhadap Y.

- 3) Jika β_3 positif, signifikan atau tidak, dan β_5 negatif signifikan, maka M sebagai variabel moderasi yang memperlemah pengaruh X3 terhadap Y.
- 4) Jika β_3 negatif, signifikan atau tidak, dan β_5 positif signifikan, maka M sebagai variabel moderasi yang memperlemah pengaruh X3 terhadap Y

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Uji MRA (Moderate Regression Analysis)

Uji analisis regresi moderasi dilakukan dengan meregresikan seluruh variabel bebas dengan menggunakan program SPSS dan mendapat hasil yang ditunjukkan pada Tabel 2. Hasil analisis regresi moderasi yang meregresikan variabel lama usaha (X1), kelengkapan barang (X2), modal (X3), omset penjualan (M), serta interaksi modal dengan omset penjualan (X4M) terhadap warung pedagang tradisional di Kecamatan Payangan. Berdasarkan hasil dari analisis regresi moderasi pada Tabel 2, dapat dibuat persamaannya sebagai berikut:

$$Y = -5.803 + 0.064X_1 + 0.054X_2 + 1.506X_3 + 1.819M + 0.222X_3M$$

Keterangan:

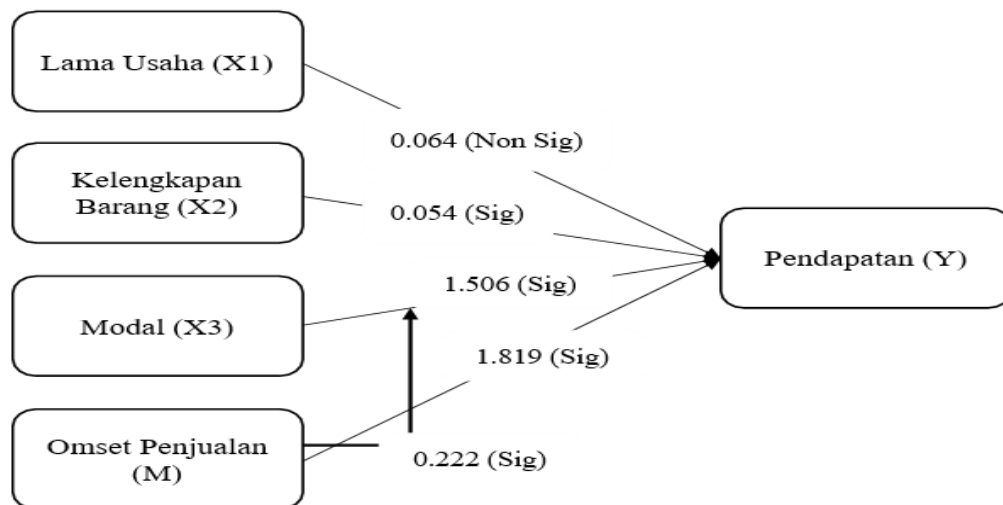
- Y = Pendapatan pedagang warung tradisional di Kecamatan Payangan
- X1 = Lama usaha
- X2 = Kelengkapan barang
- X3 = Modal
- M = Omset penjualan
- X3M = Interaksi antara Modal dengan Omset penjualan

Tabel 2 Hasil Analisis Regresi

		Coefficients a				
Model		nstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-5.803	4.202		-1.381	0.171
	X1	0.064	0.08	0.034	0.795	0.429
	X2	0.054	0.008	0.441	6.851	0
	X3	1.506	0.571	2.003	2.637	0.01
	M	1.819	0.761	1.914	2.39	0.019
	X3M	0.222	0.103	2.948	2.152	0.034

a. Dependent Variable: Log_Y

Berdasarkan persamaan hasil analisis regresi moderasi, maka dibuatlah gambar yang menunjukkan hubungan antar variabel lama usaha (X1), kelengkapan barang (X2), modal (X3), omset penjualan (M), serta interaksi modal dengan omset penjualan (X3M) terhadap pendapatan pedagang warung tradisional di Kecamatan Payangan seperti gambar 2 berikut:



Gambar 2 Nilai Koefisien Regresi Masing-Masing Variabel

Uji Simultan (Uji F)

Uji simultan (uji F) digunakan untuk menguji signifikan pengaruh variabel bebas yaitu jumlah produksi (X₁), kurs Dollar Amerika Serikat (X₂), inflasi (X₃) secara simultan terhadap variabel terikat volume ekspor teh di Indonesia (Y).

Tahapan pengujian dilakukan sebagai berikut:

a) Rumusan hipotesis

H₀ : $\beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0$, berarti Lama Usaha, Kelengkapan Barang, Modal dan Omset Penjualan secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Warung Tradisional di Kecamatan Payangan.

H1 : paling sedikit satu $\beta_i \neq 0$ ($i=1,2,3,4$), berarti Lama Usaha, Kelengkapan Barang, Modal dan Omset Penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Warung Tradisional di Kecamatan Payangan.

b) Dengan taraf nyata $\alpha = 5\% = 0,05$ atau tingkat keyakinan 95 persen dengan derajat (df) = $(k-1);(n-k) = (4-1);(96-4) = (3;92)$ maka F_{tabel} sebesar 2,70

c) Menentukan Statistik Uji dan Daerah Kritis

Jika $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak

Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima

d) Menentukan besarnya F_{hitung}

Nilai F_{hitung} dalam penelitian ini diperoleh dari hasil regresi dengan menggunakan bantuan dari program *SPSS for windows*, dan diperoleh hasil, yaitu: $F_{hitung} = 137,153$ $F_{tabel} = 2,70$

e) Kesimpulan

Oleh karena $F_{hitung} (137,153) > F_{tabel} (2,70)$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima dengan tingkat signifikansi $0,000 < 0,05$ ini berarti lama usaha, kelengkapan barang, modal, dan omset penjualan secara serempak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa model regresi moderasi layak digunakan sebagai alat analisis yang menguji pengaruh lama usaha, kelengkapan barang, modal, dan omset penjualan

terhadap pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan.

Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Dari hasil pengolahan data SPSS, didapatkan nilai *R-Square* $R^2 = 0,858$ memiliki arti bahwa 85,8% variasi pendapatan (Y) dipengaruhi oleh model yang dibentuk oleh lama usaha (X1), kelengkapan barang (X2), modal (X3), dan omzet penjualan (M). Sedangkan 14,2% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain di luar model yang dibentuk.

Uji Parsial (Uji t)

Pengaruh lama usaha (X1) terhadap pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan (Y)

Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa secara parsial literasi variabel lama usaha (X1) berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan. Nilai signifikansi sebesar 0,429 yang lebih besar dari 0,05 yang berarti bahwa variabel lama usaha (X1) tidak berpengaruh signifikan. Berdasarkan hasil analisis data bahwa nilai signifikansi dari variabel lama usaha lebih besar dari syarat signifikan yang ditentukan ini berarti variabel lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Fitria N.A. (2014) lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan tape singkong di Jln. Soekarno Hatta, Kota Probolinggo. Penelitian Wahyono B. (2017) juga menyatakan bahwa lama usaha tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang pasar Bantul. Berdasarkan hasil wawancara menyatakan bahwa lama usaha tidak berpengaruh terhadap

pedagang warung tradisional di Kecamatan Payangan. Walaupun sudah berdagang dalam waktu yang lama bukan berarti akan ada peningkatan pendapatan yang didapatkan para pedagang, karena naik dan turunnya pendapatan pedagang dipengaruhi oleh banyak faktor-faktor lainnya.

Pengaruh kelengkapan barang (X2) terhadap pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan (Y)

Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa secara parsial variabel kelengkapan barang (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan (Y1). Nilai signifikan sebesar 0,000 yang lebih kecil dari 0,05 yang berarti bahwa variabel kelengkapan barang (X2) berpengaruh signifikan. Hasil analisis data menunjukkan bahwa nilai signifikansi dari variabel kelengkapan barang lebih kecil dari syarat signifikansi yang ditentukan ini berarti variabel kelengkapan barang dalam penelitian ini berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang warung tradisional di Kecamatan Payangan. Koefisien regresi yang bernilai positif mempunyai arti semakin lengkap barang yang dijual maka semakin tinggi pendapatan pedagang warung tradisional di Kecamatan Payangan. Warung yang memiliki kelengkapan barang memiliki pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan warung yang tidak. Hal ini dikarenakan jenis dan variasi yang dijual warung-warung tersebut terbilang lengkap sehingga masyarakat lebih berbelanja ke warung tersebut dibandingkan dengan warung yang tidak memiliki jenis dan variasi produk yang banyak atau lengkap. Dalam penelitian Atun N. I. (2016) juga menyatakan hal

yang serupa bahwa terdapat pengaruh jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman. Sumbangan efektif (SE%) variabel jenis dagangan memberikan pengaruh terhadap variabel pendapatan sebesar 5,07% dari total pengaruh keseluruhan nilai R^2 yaitu 94,20%.

Pengaruh modal (X3) terhadap pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan (Y)

Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa secara parsial variabel modal (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan (Y1). Nilai signifikan sebesar 0,010 yang lebih kecil dari 0,05 yang berarti bahwa variabel modal (X3) berpengaruh signifikan. Hasil analisis data menunjukkan bahwa nilai signifikansi dari variabel modal lebih kecil dari syarat signifikansi yang ditentukan ini berarti variabel modal dalam penelitian ini berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang warung tradisional di Kecamatan Payangan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Utari T. (2014) yang menyatakan bahwa semakin besar modal yang di konsumsi maka semakin besar pendapatan yang diterima oleh UMKM. Penelitian Suprpti E. (2018) juga menyatakan hal yang serupa bahwa apabila modal bertambah maka akan meningkatkan pendapatan. Semakin tinggi modal berpengaruh terhadap pendapatan pedagang perempuan Pasar Barongan.

Pengaruh Omset Penjualan (M) terhadap pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan (Y)

Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa secara parsial variabel omset penjualan (M) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan warung

tradisional di Kecamatan Payangan (Y₁). Nilai signifikan sebesar 0,019 yang lebih kecil dari 0,05 yang berarti bahwa variabel omset penjualan (M) berpengaruh signifikan. Hasil analisis data menunjukkan bahwa nilai signifikansi dari variabel modal lebih kecil dari syarat signifikansi yang ditentukan ini berarti variabel omset penjualan dalam penelitian ini berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang warung tradisional di Kecamatan Payangan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Sari P. C. (2019) menyatakan dalam penelitiannya bahwa variabel X (penjualan) memiliki pengaruh yang positif terhadap pendapatan. Jika penjualan semakin meningkat maka pendapatan juga akan meningkat. Penelitian Setyana M. (2013) menyatakan dalam penelitiannya bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan baik secara sendiri-sendiri maupun bersama-sama dari modal dan hasil penjualan terhadap tingkat pendapatan. Begitu juga dengan penelitian Wardiningsih dan Susanti (2018) menyatakan bahwa Omzet penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba UKM catering di Surakarta.

Peran omset penjualan (M) dalam memoderasi pengaruh modal (X₃) terhadap pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan

Variabel omset penjualan (M) sebagai variabel moderasi bagi hubungan antara variabel modal (X₃) mendapatkan hasil positif dan signifikan terhadap pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan. Nilai signifikansi sebesar 0,034 yang lebih kecil dari 0,05 yang berarti bahwa interaksi antara modal (X₃) dan omset penjualan (M) signifikan. Koefisien regresi interaksi antara modal dan omset penjualan (X₃M) adalah 0,222 yang berarti bahwa variabel omset penjualan memperkuat pengaruh modal terhadap pendapatan warung

tradisional di Kecamatan Payangan. Dilihat dari nilai signifikansi untuk variabel omset penjualan serta variabel omset penjualan memoderasi pengaruh modal terhadap pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan adalah signifikan menunjukkan bahwa variabel omset penjualan merupakan variabel semu (*quasi moderator*). Moderasi semu merupakan variabel yang memoderasi hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen sekaligus menjadi variabel independen. Dalam penelitian Manik (2015) menyatakan terdapat pengaruh kelengkapan produk terhadap omset penjualan pedagang tanaman hias di Jalan Williem Iskandar Pasar V Barat Medan dimana pada uji hipotesis yaitu uji t diperoleh hasil thitung $4,207 > 1,693$ ttabel dengan probability 0,0 ini berarti kelengkapan produk berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pada signifikansi 5%. Maka thitung $>$ ttabel pada α 5% maka H_a dapat diterima atau dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh kelengkapan produk terhadap omset penjualan.

Implikasi Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini memiliki implikasi teoritis yang mendukung teori dan jurnal yang telah ada serta mendapatkan hasil penelitian yang baru dengan lokasi penelitian yang berbeda. Berdasarkan hasil penelitian, faktor lama usaha tidak diikuti dengan kenaikan pendapatan warung tradisional, dikarenakan lama usaha sendiri bukan merupakan indikator kenaikan pendapatan warung tradisional dalam penelitian ini seperti yang sudah di jelaskan sebelumnya. Kelengkapan barang dan modal dalam penelitian ini menunjukkan apabila barang yang diperjual belikan memiliki variasi dan jenis yang banyak maka akan meningkatkan pendapatan warung tradisional begitu juga dengan modal yang dimiliki pedagang warung tradisional yang dimana dalam penelitian ini apa bila pedagang menaikkan

jumlah modal yang dimilikinya maka kenaikan tersebut akan diikuti oleh kenaikan pendapatan dari pedagang warung tradisional.

Omset penjualan sendiri dalam penelitian ini menunjukkan adanya hubungan dengan modal dimana omset penjualan disini memiliki hubungan yang memperkuat modal, sedangkan hubungan omset penjualan terhadap pendapatan dalam penelitian ini menunjukkan apabila omset penjualan pedagang warung tradisional mengalami peningkatan maka peningkatan ini juga akan diikuti dengan kenaikan dari pendapatan pedagang warung tradisional juga.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan dan uraian sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan:

- 1) Lama usaha, kelengkapan barang, modal, dan omset penjualan secara serempak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan.
- 2) Lama Usaha berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang warung tradisional di Kecamatan Payangan.
- 3) Kelengkapan barang berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang warung tradisional di Kecamatan Payangan.
- 4) Modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang warung tradisional di Kecamatan Payangan.
- 5) Omset penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang warung tradisional di Kecamatan Payangan.

- 6) Omset penjualan memperkuat pengaruh modal terhadap pendapatan pedagang warung tradisional di Kecamatan Payangan.

SARAN

Berdasarkan simpulan yang telah diuraikan maka dapat diajukan saran sebagai berikut:

- 1) Pemerintah di Kecamatan Payangan untuk lebih mendukung perkembangan pedagang warung tradisional dengan cara mengatur dan menata keberadaan dan perijinan *minimarket*.
- 2) Pemerintah di Kecamatan Payangan diharapkan dapat memberikan bantuan bagi para pedagang warung tradisional yang membutuhkan.
- 3) Disarankan juga bagi para pemilik warung tradisional lebih menata lagi tempat jualan mereka agar konsumen merasa lebih nyaman lagi untuk berbelanja di tempat mereka, warung tradisional juga diharapkan lebih bervariasi dalam menjual barang dagangan agar dapat lebih menarik konsumen, dan bagi pemilik warung tradisional diharapkan dapat mengikut perkembangan zaman dengan membuat warungnya menjadi semi *modern* atau warung pintar agar memudahkan para pembeli dalam melakukan transaksi jual beli dan juga menyediakan tempat nongkrong dan fasilitas wifi untuk menarik konsumen dari golongan muda untuk berbelanja disana.

REFERENSI

- Arief Anshory Yusuf & Andy Sumner (2015) Growth, Poverty and Inequality under Jokowi, *Bulletin of Indonesian Economic Studies* (BIES). 51:3, PP 323-348
- Adhiatma, A. A. (2010). Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kayu Glondong Di Kelurahan Karang Kebagusan Kabupaten Jepara.
- Agus Triono, R., Dalimunthe, Z., & Arif, H. (2018). Can Traditional Retailers Use Conventional Strategy To Fight Against Modern Retailers Attacks? *AFEBI Management and Business Review (AMBR)*, 3(01), 1–15.
- Anak Agung Ketut Ayuningsasi. (2012). Analisis Pendapatan Pedagang Sebelum Dan Sesudah Program Revitalisasi Pasar Tradisional Di Kota Denpasar (Studi Kasus Pasar Sudha Merta Desa Sidakarya). *Piramida*, 1–12
- Aswicahyono, H., & Hill (2014). Survey of recent developments. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 50(3), PP 319-346.
- Aye, L., Widjaya, E.R. (2006), Environmental and economic analyses of waste disposal options for traditional markets in Indonesia. *Waste Management*, 26(10), 1180-1191.
- Dewi, N. M. R. K., Sukadana, I. W., & Ayuningsasi, A. A. K. (2017). Pilihan Tempat Belanja Masyarakat Perkotaan Dan Implikasinya Pada Peternak Ayam Petelur Di Perdesaan. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, 10(2), 217–229.
- Dwiyanda, O. M., & Mawardi, I. (2015). Pengaruh Produk, Harga, Tempat, Promosi Ritel Modern Terhadap Keberlangsungan Usaha Ritel Tradisional Di Gresik. *JESTT*, 2(9), 759–771.
- Handa, V., & Grover, N. (2012). Retail Sector In India: Issues & Challenges. *International Journal of Multidisciplinary Research*, 2(5), 244–264. Retrieved from www.zenithresearch.org.in
- Indiradewi, N., & Marhaeni, A. (2016). Evaluasi Program Pemberdayaan Usaha Mina Pedesaan pada Masyarakat Pesisir. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, 9(1), 68–79.
- Jumaidi, T. L., Jalaludin, & Muhammad, A. (2018). the Analysis of the Existing of Minimarket Toward the Sustainability of Peddling in Batu Layar and Gunungsari District West Lombok. *Iqtishaduna*, 8(2), 149–164.
- Kesuma, M. A., & Setiawina, N. D. (2019). Analysis of resistance of traditional storage traders in encounter mini-market competitors in Denpasar city. *International Research Journal of Management, IT and Social Sciences*, 6(4), 1–7.
- Komaludin, A., Sodikin, S., & Noor Wahid, N. (2018). Sustainability of Traditional Shop in The Middle of Minimarket in Tasikmalaya City. *International Conference on Life, Innovation, Change, and Knowledge (ICLICK)*, 203, 244–250.
- Kurniawan, J. (2016). Dilema Pendidikan dan Pendapatan di Kabupaten Grobogan. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, 9(1), 59–67.

- L, R. R., Saerang, D. P. E., & Merinda Pandowo. (2015). The Influence Of Switching Cost , Time And Variety Seeking On Consumer Switching Intention (A Study On Kiosk And Minimarket In North Minahasa). *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 15(05), 873–883
- Latif, A. (2015). Dampak Fluktuasi Harga Bahan bakar Minyak terhadap Suplai Sembilan Bahan Pokok di Pasar Tradisional. *Al-Buhuts*, 11(1), 91–116.
- Mulya, A. S., & Si, M. (2017). Feasibility Analysis of Business; Case Study in Indonesia Minimarket. *International Journal of Pure and Applied Mathematics Volume*, 117 (15), 790–795.
- Purwanti Endang. (2012). Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga. *Jurnal Among Makarti* 5(9) : h.18-19
- R Masrurroh. (2017). The Impact of Modern Retail Minimarket towards the Continuity of Traditional Retail Businesses. *IOP Conf. Series: Materials Science and Engineering*.
- Rahmiati, F., Tahir, M. N. H., & Mubarak, Z. (2017). Corporate imageinfluencing customers' purchase decision in minimarket in Bekasi. *Advanced Science Letters*, Vol. 23, pp. 7838–7840.
- Singh, P. K. (2014). Retail Sector in India: Present Scenario, Emerging Opportunities and Challenges. *IOSR Journal of Business and Management*, 16(4), 72–81.
- Sunanto, S. (2014). The Effects of Modern Food-Retail Development on Consumers, Producers, Wholesalers, and Traditional Retailers: The Case of West Java. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 50(2), 290–291.
- Terano, R., Yahya, R., Mohamed, Z., & Saimin, S. Bin. (2014). Consumers' Shopping Preferences for Retail Format Choice Between Modern and Traditional Retails in Malaysia. *Journal of Food Products Marketing*, 20(October 2014), 179–192.
- Wibowo, A., Indahwati, Sumertajaya, I. M., & Astuti, E. T. (2015). Accuracy Comparison Of Simple , Systematic , And Stratified Random Sampling For Estimating Population (Minimarket Case In Indonesia). *Proceeding of International Conference On Research, Implementation And Education Of Mathematics And Sciences*, 17–19.
- Wellyanti, Briliana. 2015. Keunggulan Komparatif Indonesia Pada Sepuluh Komoditi Unggulan ASEAN Tahun 1997-2009. *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, 8(1), Hal: 92-99
- Wulandari, N., & Meydianawathi, L. (2016). Apakah Pasar Modern Menurunkan Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional? (Analisis Binary Logistik). *Jurnal Ekonomi Kuantitatif Terapan*, 9(2), 159–169.