

**ANALISIS PERSAINGAN BISNIS RITEL MODERN
MINIMARKET 911 DAN RITEL TRADISIONAL KIOS
LONI DI DESA PENFUI TIMUR, KOTA KUPANG**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Manajemen**



OLEH :

ANGELINA M. ASAN
NIM : 32117055

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDIRA
KUPANG
2021**

LEMBAR PENGESAHAN

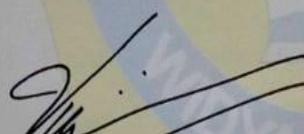
ANALISIS PERSAINGAN BISNIS RITEL MODERN MINIMARKET 911
DAN RITEL TRADISIONAL KIOS LONI DI DESA
PENFUI TIMUR, KOTA KUPANG

Yang diajukan oleh :

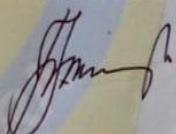
Nama : Angelina M. Asan
Nim : 32117055
Fakultas : Ekonomika dan Bisnis
Program Studi : Manajemen
Konsentrasi : Pemasaran

Skripsi ini telah disetujui dan diterima oleh Tim Pembimbing
Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Program Studi Manajemen
Universitas Katolik Widya Mandira Kupang

Pembimbing I


Drs. Ec. Gaudensius Djuang, MM
NIDN : 0808015901

Pembimbing II


Anggraeny Paridy, SE, M.Si
NIDN : 0011036501

Kupang 2021
Ketua Program Studi Manajemen


Rosadalima Fisu, SE, MM
NIDN : 0825078305

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi ini telah disetujui dan diterima dengan baik oleh Panitia Ujian Skripsi pada Program Studi Manajemen Keuangan, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Katolik Widya Mandira Kupang.

Yang diselenggarakan pada :

Hari / Tanggal : Rabu, 22 Desember 2021
Jam : 09.00 – 11.00 Wita
Tempat : Ruang Magister Manajemen
Atas Nama : Angelina M. Asan
Nomor Registrasi : 32117055
Dinyatakan : **LULUS**

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

- 1 Ketua : Drs. Ec, Gaudensius Djuang, MM (.....)
- 2 Sekretaris : Anggraeny Paridy, SE, M.Si (.....)
- 3 Penguji I : Jou Sewa Adrianus, SE, MM (.....)
- 4 Penguji II : Rosadalima Tisu, SE, MM (.....)
- 5 Penguji III : Drs. Ec, Gaudensius Djuang, MM (.....)

MENGETAHUI

Dekan
Fakultas Ekonomika dan Bisnis


Jou Sewa Adrianus, SE, MM
NIDN : 0809055901

Ketua
Program Studi Manajemen


Rosadalima Tisu, SE, MM
NIDN : 0825078305

ABSTRAK

Angelina Mersiana Asan (32117055) dengan judul penelitian “Analisis Persaingan Bisnis Ritel Modern Minimarket 911 Dan Ritel Tradisional Kios Sekitarnya Di Desa Penfui Timur, Kota Kupang”. Di bawah bimbingan Bapak Drs. Ec, Gaudensius Djuang, MM selaku pembimbing I dan Ibu Anggraeiny Paridy, SE, M.Si selaku pembimbing II.

Kehadiran ritel modern menyebabkan persaingan bisnis antara ritel modern dengan ritel tradisional menjadi semakin ketat. Persaingan yang ketat mengharuskan setiap pelaku bisnis berupaya menerapkan strategi yang mampu membuat usahanya mendatangkan keberhasilan. Bentuk persaingan antara ritel modern dengan ritel tradisional berbeda dengan jenis persaingan yang lain, yaitu persaingan antar sesama ritel modern maupun sesama ritel tradisional. Perbedaan karakteristik yang berbanding terbalik semakin memperlemah posisi ritel tradisional. Tujuan penelitian (1) Untuk mengetahui persaingan bisnis ritel modern dan ritel tradisional di Desa Penfui Timur, Kota Kupang. (2) Untuk mengetahui strategi yang dilakukan kios kecil agar bertahan dalam menghadapi persaingan dengan minimarket.

Penelitian dilakukan di Minimarket 911 dan Kios Loni Desa Penfui Timur Kota Kupang dengan jumlah sampel sebanyak 90 konsumen, yaitu konsumen dari Kios Loni sebanyak 45 orang dan konsumen dari Minimarket 911 sebanyak 45 orang, yang dilakukan dengan mengalih jumlah indikator dengan angka 5. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *accidental sampling* Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner, wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dan analisis kualitatif.

Hasil penelitian menggambarkan rata-rata skor dari analisis deskriptif dari variabel Produk Yang Tepat (*Right Product*), Jumlah Yang Tepat (*Right Quantity*), Harga Yang Tepat (*Right Price*), Waktu Yang Tepat (*Right Time*), Pelayanan Yang Tepat (*Right Service*), Tempat Yang Tepat (*Right Places*), Promosi Yang Tepat (*Right Appelas/Promotions*) di Minimarket 911 semuanya dikategorikan baik, sedangkan rata-rata skor dari analisis deskriptif dari 7 variabel di Kios Loni dikategorikan cukup baik.

Hasil perbandingan analisis deskriptif persepsi konsumen Minimarket 911 dan Kios Loni di Desa Penfui Timur Kota Kupang, yang telah diuji dari prepsi konsumen bahwa Minimarket 911 lebih baik dari Kios Loni karena dari segi produk yang ditawarkan, jumlah produk yang dijual, harga produk, waktu operasional, pelayanan yang diberikan, tempat, dan Promosi yang dilakukan oleh Minimarket 911 sudah tepat dan lebih baik dari Kios Loni.

Berdasarkan analisis tersebut, disarankan Bagi pemilik kios Loni hendaknya lebih kreatif lagi seperti waktu buka usaha yang lebih cepat, pemilik toko juga harus menjaga kebersihan toko serta kebersihan barang dagangan dan menatanya dengan rapi, menambah variasi produk agar konsumen memiliki banyak pilihan dalam berbelanja serta memberikan pelayanan yang baik bagi setiap konsumen agar mereka merasa nyaman dan puas.

Kata Kunci : Bisnis Ritel Modern, Bisnis Ritel Tradisional.

MOTTO

“ Diberkatilah Orang Yang Mengandalkan Tuhan Yang Menaruh
Harapannya Pada Tuhan ”

(Yeremia 17:7)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini dipersembahkan untuk :

Orang tua tercinta Bapak Gaspar Asan dan Mama Maria Hardiana Suryati yang selalu mendukung dan selalu memenuhi setiap kebutuhan penulis. Kepada saudara-saudari yang saya banggakan, kaka Yulita Esterdiana Asan, kaka Oktavius Asan, adik Tika Asan dan adik Ketrin Asan serta teman-teman yang selalu memberikan semangat, mendukung dan mendoakan dalam menyelesaikan skripsi ini.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur dipanjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Skripsi dengan judul “**Analisis Persaingan Bisnis Ritel Modern Minimarket 911 Dan Ritel Tradisional Kios Loni Di Desa Penfui Timur, Kota Kupang**” diajukan guna memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang.

Penyusunan skripsi ini, banyak mendapat bimbingan, masukan dan semangat dari berbagai pihak. Untuk itu, diucapkan limpah terima kasih kepada:

1. Pater Dr. Philipus Tule, SVD selaku Rektor Universitas Katolik Widya Mandira Kupang beserta staf, yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas untuk mengikuti dan menyelesaikan pendidikan di Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang.
2. Bapak Jou Sewa Adrianus, SE, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang, sekaligus Penguji I yang telah memberikan masukan serta kritik saran dalam penyempurnaan penulisan skripsi ini.
3. Ibu Rosadalima Tisu, SE, MM selaku Ketua Program Studi Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang. Sekaligus sebagai penguji II yang telah memberikan masukan serta kritik saran dalam penyempurnaan penulisan skripsi ini.
4. Bapak Drs. Ec, Gaudensius Djuang, MM selaku Dosen Pembimbing I dan

Ibu Anggraeny Paridy, SE, M.Si selaku Pembimbing II yang memberikan masukan, perbaikan, motivasi dan keluangan waktu dalam penyusunan dan penyelesaian skripsi ini.

5. Ibu Maria B. M. G. Wutun, SE, MM selaku Sekertaris Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang yang telah memberikan kesempatan, motivasi dan masukan yang sangat membantu.
6. Seluruh Dosen Pengajar Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Katolik Widya Mandira Kupang yang telah memberikan banyak ilmu dan masukan dalam perkuliahan sehingga menjadi sangat berguna dalam proses penulisan dan penyusunan skripsi ini.
7. Pegawai Tata Usaha Fakultas Ekonomika dan Bisnis dan seluruh Civitas Akademik Universitas Katolik Widya Mandira Kupang.
8. Orang tua yang selalu memberi dukungan doa, spiritual dan materi dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Semua pihak yang membantu penelitian sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.

Penulis menyadari bahwa dengan keterbatasan kemampuan dan waktu yang penulis miliki, sehingga hasil penelitian ini masih jauh dari harapan kita semua. Untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun guna menyempurnakan tulisan ini sangat penulis harapkan.

Kupang, Desember 2021

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah Penelitian.....	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Manajemen Pemasaran.....	11
B. Produk	14
C. Harga.....	23
D. Saluran Distribusi.....	26
E. Promosi	28
F. Bisnis Ritel.....	30
G. Persaingan Bisnis	38
H. Penelitian Terdahulu	41
I. Kerangka Pemikiran.....	44
BAB III METODE PENELITIAN	46
A. Jenis Penelitian	46

B. Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	47
C. Populasi dan Sampel	47
D. Jenis Data dan Informan Penelitian	48
E. Metode Pengumpulan Data	50
F. Definisi Operasional Variabel	51
G. Teknik Analisis Data.....	53
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	56
A. Gambaran Umum Minimarket 911 dan Kios Loni	57
B. Karakteristik Responden Penelitian	58
C. Analisis Data	65
D. Pembahasan.....	77
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	81
A. Kesimpulan	81
B. Saran.....	82
DAFTAR PUSTAKA	83
LAMPIRAN.....	86

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Alur kerangka pemikiran	45

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan Pada Minimarket 911	4
Tabel 1.2 Data Penjualan Kios	6
Tabel 3.1 Variabel Devinisi Operasional, Indikator dan Skala Pengukuran .	50
Tabel 4.1 Karateristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin Minimarket 911	53
Tabel 4.2 Karateristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	59
Tabel 4.3 Karateristik Responden Berdasarkan Usia Minimarket 911	59
Tabel 4.4 Karateristik Responden Berdasarkan Usia Kios Loni	60
Tabel 4.5 Karateristik Responden Berdasarkan Pendidikan Minimarket 911	61
Tabel 4.6 Karateristik Responden Berdasarkan Pendidikan Kios Loni Desa Penfui Timur Kota Kupang.....	61
Tabel 4.7 Karateristik Responden Berdasarkan Pekerjaan Minimarket 911 .	62
Tabel 4.8 Karateristik Responden Berdasarkan Pekerjaan Kios Loni	63
Tabel 4.9 Karateristik Responden Berdasarkan Pendapatan/uang saku Minimarket 911	63
Tabel 4.10 Karateristik Responden Berdasarkan Pendapatan/uang saku	64
Tabel 4.11 Kategori Produk Yang Tepat (Right Product) Minimarket 911 ...	65
Tabel 4.12 Kategori Produk Yang Tepat (Right Product) Kios Loni	66
Tabel 4.13 Kategori gambaran Jumlah Yang Tepat (Minimarket 911	66
Tabel 4.14 Kategori gambaran Jumlah Yang Tepat (Right Quantity) Kios Loni	67
Tabel 4.15 Kategori gambaran Harga Yang Tepat (Right Price) Minimarket 911	68

Tabel 4.16 Kategori gambaran Harga Yang Tepat (Right Price) Kios Loni Desa Penfui Timur Kota Kupang.....	68
Tabel 4.17 Kategori gambaran Waktu Yang Tepat (Right Time) Minimarket 911 Desa Penfui Timur Kota Kupang.....	69
Tabel 4.18 Kategori gambaran Waktu Yang Tepat (Right Time) Kios Loni Desa Penfui Timur Kota Kupang.....	69
Tabel 4.19 Kategori gambaran Pelayanan Yang Tepat (Right Service) Minimarket 911 Desa Penfui Timur Kota Kupang.....	70
Tabel 4.20 Kategori gambaran Pelayanan Yang Tepat (Right Service) Kios Loni Desa Penfui Timur Kota Kupang.....	71
Tabel 4.21 Kategori gambaran Tempat Yang Tepat (Right Places) Minimarket 911 Desa Penfui Timur Kota Kupang.....	71
Tabel 4.22 Kategori gambaran Tempat Yang Tepat (Right Places) Kios Loni Desa Penfui Timur Kota Kupang.....	72
Tabel 4.23 Kategori gambaran Promosi Yang Tepat (Right Appeals/Promotions) Minimarket 911 Desa Penfui Timur Kota Kupang.....	73
Tabel 4.24 Kategori gambaran Promosi Yang Tepat (Right Appeals/Promotions) Kios Loni Desa Penfui Timur Kota Kupang.....	73

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Surat Izin Penelitian	82
Lampiran 2 Kuisisioner Penelitian	83
Lampiran 3 Tabulasi Data Minimarket 911	99
Lampiran 4 Tabulasi Data Kios Loni	108
Lampiran 5 Dokumentasi	117