
**DAMPAK KEBERADAAN MINIMARKET TERHADAP PENJUALAN TOKO
KELONTONG DI KECAMATAN TELUKDALAM STUDI KASUS: INDOMARET
DAN ALFAMIDI**

Viky Albert Kusuma Panjaitan

Mahasiswa Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nias Raya
(vikypanjaitan2001@gmail.com)

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui penjualan toko kelontong sebelum dan sesudah hadirnya minimarket Indomaret dan Alfamidi, (2) Untuk mengetahui dampak hadirnya minimarket Indomaret dan Alfamidi. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) dengan pendekatan deskriptif kualitatif, dimana peneliti melakukan wawancara dengan pedagang toko kelontong berjumlah 25 (dua puluh lima) orang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terjadinya perubahan penjualan pada sebagian besar pedagang kelontong yang berada di Kecamatan Telukdalam. Sulitnya persaingan yang dialami oleh toko kelontong menyebabkan berkurangnya jumlah konsumen yang membeli sehingga menyebabkan menurunnya penjualan. Saran bagi pedagang toko kelontong sebaiknya melakukan upaya-upaya dalam mempertahankan usahanya seperti meningkatkan pelayanan, bersikap ramah dan lebih melengkapi produk yang akan dijual. Bagi pemerintah daerah sebaiknya lebih memperhatikan para pelaku usaha lokal dan memperhatikan setiap perizinan pembangunan minimarket agar tidak merugikan usaha-usaha lokal.

Kata Kunci: *dampak minimarket; penjualan; toko kelontong*

Abstract

The purpose of this research is (1) To find out the sales of grocery stores before and after the presence of the Indomaret and Alfamidi minimarket, (2) To know the impact of the Presence of Indomaret and Alfamidi minarket. This is a field research with a qualitative descriptive approach, in which the researchers conducted interviews with retailers of 25 (twenty-five) people. The difficulty of competition experienced by grocery stores has led to a decrease in the number of consumers who buy, leading to a decline in sales. It is advisable for merchants of grocery stores to make efforts to maintain their business such as improving service, being friendly and more complementary to the products to be sold. For the local government it is better to pay more attention to the local entrepreneurs and pay attention to every permission to build a mini-market so as not to harm the local enterprises.

Keywords: *minimarket impact; sales; grocery stores*

A. Pendahuluan

Dalam beberapa tahun terakhir, industri *minimarket* mengalami pertumbuhan yang signifikan. *Minimarket* seperti Indomaret

dan Alfamidi telah membuka banyak cabang di berbagai daerah, termasuk di Kecamatan Telukdalam. Pertumbuhan *minimarket* di Kecamatan Telukdalam

terbilang cukup pesat dan tidak menutup kemungkinan semakin lama akan membawa dampak buruk bagi pedagang kelontong di sekitarnya. Hal ini disebabkan oleh kecenderungan masyarakat yang ingin mencoba hal yang baru seperti berbelanja di *minimarket*.

Keberadaan *minimarket* Indomaret dan Alfamidi yang saling berdekatan dengan beberapa toko kelontong membawa kekhawatiran tersendiri bagi pelaku usaha, dimana konsumen yang awalnya berbelanja di toko kelontong sekarang lebih memilih berbelanja di *minimarket*. Keberadaan *minimarket* telah membawa kondisi persaingan dan berdampak menimbulkan kecemburuan sosial bagi para pelaku usaha toko kelontong. Menurut penjuruan serta berkurangnya pembeli menjadi poin utama dari permasalahan tersebut.

Berdasarkan data Euromonitor jumlah *minimarket* meningkat dari 26.102 pada tahun 2015 menjadi 36.146 gerai pada 2020. Bahkan, pada tahun 2021 di Indonesia sudah terdapat 38.323 gerai *minimarket* yang merupakan tanda bahwa gerai *minimarket* sedang mengalami perkembangan beberapa tahun silam.

Berdasarkan permasalahan yang terjadi, maka tujuan penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui penjualan toko kelontong sebelum dan sesudah hadirnya *minimarket* Indomaret dan Alfamidi, (2) Untuk mengetahui dampak hadirnya *minimarket* Indomaret dan Alfamidi.

Menurut Sundari & Syaikhudin (2021:1) ritel adalah suatu bisnis yang secara langsung mengarahkan kemampuan pemasarannya untuk memuaskan konsumen akhir atau sering disebut penjualan langsung kepada pelanggan. Maddinsyah (2022:1) ritel merupakan

aktifitas manajerial yang memfokuskan seorang pedagang eceran dalam menentukan kebutuhan target pasar dan memuaskan kebutuhan mereka yang efektif dan efisien dibandingkan pesaing. Menurut Anggraeni, dkk (2022:2) ritel adalah proses distribusi dan penjualan produk (barang atau jasa) kepada konsumen akhir untuk dikonsumsi pribadi.

Seiring dengan perkembangan teknologi dan perubahan pola konsumen, ritel telah mengalami perkembangan menjadi ritel yang lebih modern. Dengan kemajuan teknologi informasi dan komunikasi, ritel modern telah mengalami pergeseran dari pendekatan tradisional ke pengalaman berbelanja yang lebih terintegrasi, efisien dan personal. Semua perubahan ini menjadikan ritel modern sebagai bidang yang dinamis dan terus berkembang, menghadirkan peluang dan tantangan baru bagi pelaku usaha dalam menciptakan pengalaman berbelanja yang unik dan memenuhi tuntutan konsumen.

Menurut Sundari dan Syaikhudin (2021:2) ritel modern merupakan ritel dengan menekankan pada pemenuhan kebutuhan konsumen yang menjadi sasarannya serta menggunakan pengelolaan yang lebih modern. Menurut Rahmawati, dkk (2020:2) ritel modern merupakan ritel hasil pengembangan dari ritel tradisional dimana menggunakan sistem pengelolaan secara modern seperti pelayanan.

Menurut Purwantinah (2021:8) usaha ritel dapat dikelompokkan berdasarkan cara manajemen diantaranya usaha ritel modern dan usaha ritel tradisional. Usaha ritel modern berupa *minimarket*, sedangkan usaha ritel tradisional berupa toko kelontong.

a. Minimarket

Menurut Hakimah, dkk (2023:2) *minimarket* adalah bentuk pengembangan dari *mom and pop store* yang sistem pengelolaannya lebih modern dan jenis barang dagangannya lebih banyak dan berskala nasional. Menurut Prasetyadi (2017:31) *minimarket* adalah toko modern sederhana yang memiliki sistem standar berupa sistem pelayanan, sistem penjualan, sistem pembayaran melalui kasir sesuai SOP yang ditetapkan manajemen.

b. Toko Kelontong

Menurut Asari, dkk (2023:158) toko kelontong merupakan usaha yang menjual kebutuhan sehari-hari dan sering disebut bisnis mikro berupa penjualan minuman, makanan dan lain-lain. Menurut Basri, dkk (2012:126) toko kelontong adalah bangunan gedung dengan fungsi usaha yang digunakan untuk menjual barang dan terdiri dari hanya satu penjual.

Penjualan menjadi kunci penting dalam menjaga kelangsungan suatu usaha yang melibatkan aspek pemasaran interaksi maupun proses transaksi. setiap pelaku usaha pasti ingin mengetahui nilai atau total penjualan selama melakukan usaha tersebut. Dalam konteks perdagangan, penjualan sering kali merujuk pada proses pertukaran produk atau layanan antar penjual dan pembeli.

Menurut Syam dan Latifah (2020:45) Penjualan merupakan pendapatan yang diperoleh dari kegiatan penyerahan barang ataupun jasa kepada pelanggan dalam kurun waktu tertentu. Menurut Wongso (2020:131) penjualan adalah aktivitas menjual suatu produk atau jasa dengan imbalan uang ataupun kompensasi lainnya.

Keberadaan *minimarket* memang memiliki dampak yang signifikan terhadap toko kelontong. Hal ini disebabkan karena

minimarket mampu menawarkan harga yang lebih murah dan produk-produk yang lebih lengkap serta bervariasi dibandingkan toko kelontong. Selain itu, *minimarket* juga mampu memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen seperti fasilitas, parkir, dan pengemasan barang yang lebih rapi.

Menurut Seminari, dkk (2017) ritel modern (Indomaret) memberi dampak buruk berupa penurunan penjualan, omset penjualan terhadap pengecer tradisional dan banyak pengecer tradisional yang menutup usahanya. Menurut Muhzinat dan Achiria (2019) keberadaan *minimarket* memberi dampak negatif berupa penurunan jumlah konsumen dan pendapatan yang menurun pada toko kelontong. Menurut Jumaidi, dkk (2019) dampak keberadaan *minimarket* terhadap toko kelontong yaitu penurunan omset penjualan, penurunan jumlah pelanggan dan implementasi peraturan pemerintah yang tidak terlaksana.

Menurut Pentiana dan Yuniarti (2018) faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan adalah faktor harga, kualitas produk dan persaingan. Menurut Hia, dkk (2022) kualitas pelayanan, inovasi produk dan kepuasan konsumen mempengaruhi penjualan. Menurut Yunita (2022:23) faktor yang mempengaruhi penjualan yaitu pendapatan penduduk, kondisi industri, gaya hidup dan perkembangan teknologi.

B. Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Menurut Rukhmana, dkk (2022:142) penelitian lapangan merupakan studi atau penelitian terhadap realisasi kehidupan sosial masyarakat secara langsung dimana bersifat terbuka, fleksibel dan tidak

terstruktur sehingga peneliti memiliki peluang dalam menentukan fokus kajiannya. Oleh karena itu, data primer yang diperoleh adalah data yang berasal dari lapangan sehingga data yang diperoleh sesuai dengan realitas dan keadaan yang ada di lapangan.

Pendekatan yang dipakai dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif dimana penelitian ini membahas tentang sekelompok manusia atau objek tertentu pada masa sekarang yang nantinya akan menjadi informasi baru. Menurut Moleong (2017:11) pendekatan deskriptif kualitatif yaitu pendekatan penelitian dimana data yang dikumpulkan bukan angka-angka, namun berupa kata-kata dan gambar.

1. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Data Kualitatif

Menurut Abdillah, dkk (2021:167) data kualitatif adalah suatu informasi baik lisan, tulisan, gambar atau foto dan bentuk lainnya yang digunakan untuk menjawab masalah penelitian yang dinyatakan di dalam rumusan masalah atau fokus penelitian.

Berdasarkan sumber data, maka data yang digunakan dalam penelitian ini yakni:

a. Data Primer

Menurut Siyoto dan Sodik (2015:67) data primer adalah data yang diperoleh secara langsung oleh peneliti dari sumbernya.

b. Data Sekunder

Menurut Siyoto dan Sodik (2015:68) data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti sebagai pihak kedua dari berbagai sumber yang sudah ada.

2. Teknik Analisis Data

Proses analisis data dalam penelitian ini menggunakan model Analisis Interaktif. Analisis data model interaktif adalah sebuah metode untuk menganalisis data kualitatif yang dilakukan secara simultan dan berulang, sehingga datanya sudah jenuh. Menurut Sugiyono (2012:92-99) terdapat tiga proses dalam analisis data model interaktif diantaranya:

a. *Data Reduction* (Reduksi Data), reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya sehingga memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti melakukan pengumpulan data selanjutnya.

b. *Data Display* (Penyajian Data), data ini berbentuk tabel, grafik, dan sejenisnya sehingga data terorganisasi, tersusun dalam pola hubungan sehingga mudah dipahami.

c. *Conclusion Drawing/ Verification*, penarikan kesimpulan dan verifikasi akan memunculkan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada atau remang-remang sehingga setelah diteliti menjadi jelas.

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Temuan Penelitian

Deskripsi Lokasi Penelitian

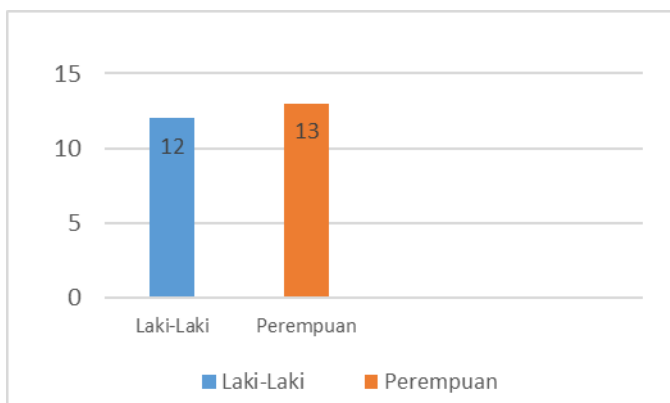
Kecamatan Telukdalam dibentuk berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 2003 bertepatan dengan dibentuknya Kabupaten Nias Selatan. Kecamatan Telukdalam terdiri dari 15 desa dan 1 kelurahan, diantaranya Kelurahan Pasar Telukdalam, Desa Hiligeho, Desa Hilitobara, Desa Bawonifaoso, Desa Bawozaua, Desa Hiliganowo, Desa Bawodobara, Desa Bawolowalani, Desa Hilisondrekha, Desa Hilisaotoniha, Desa Hilianaa, Desa

Hiliganowo Saloo, Desa Hiliganowo Sa'ua, Desa Hililaza, Desa Nanowa dan Desa Hiliamuri.

Demografi Informan

Demografi dalam penelitian ini adalah uraian mengenai karakteristik informan dari wawancara yang dilakukan oleh peneliti. Informan toko kelontong terdiri dari 25 orang yang berasal dari beberapa desa dan kelurahan yang berada di Kecamatan Telukdalam antara lain: Kelurahan Pasar Telukdalam, Desa Hiligeho, Desa Hilitobara, Desa Bawonifaoso, Desa Bawozaua, Desa Bawodobara, Desa Bawolowalani, Desa Hilisondrekha, Desa Hilisaotoniha, Desa Hilianaa, Desa Hililaza, Desa Nanowa dan Desa Hiliamuri. Berikut adalah klasifikasi karakteristik informan pedagang toko kelontong di Kecamatan Telukdalam menurut jenis kelamin, umur, tingkat pendidikan dan jarak lokasi usaha dengan *minimarket* Indomaret dan Alfamidi terdekat.

Gambar.1 Jumlah Informan Pedagang Toko Kelontong Berdasarkan Jenis Kelamin

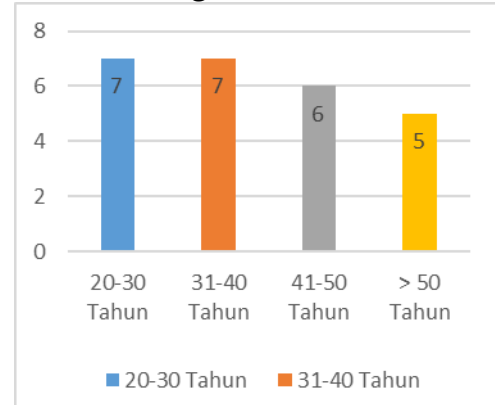


Sumber: Wawancara dengan pedagang kelontong (2023)

Berdasarkan gambar 1 dapat dilihat bahwa jumlah informan pedagang toko kelontong yang berada di Kecamatan Telukdalam berjenis kelamin laki-laki

berjumlah 12 orang dan perempuan berjumlah 13 orang.

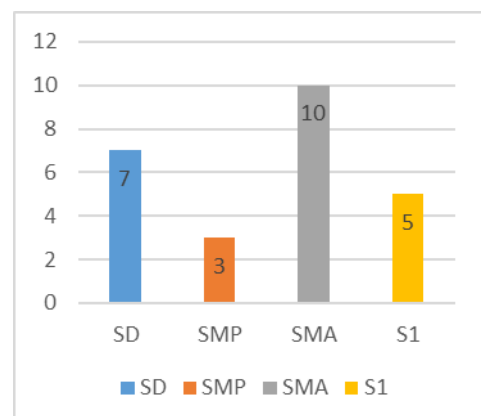
Gambar .2 . Jumlah Informan Pedagang Toko Kelontong Berdasarkan Umur



Sumber: Wawancara dengan pedagang kelontong (2023)

Berdasarkan gambar 4.2 jumlah informan pedagang toko kelontong yang berada di Kecamatan Telukdalam berusia 20-30 tahun sebanyak 7 orang, informan berusia 31-40 tahun sebanyak 7 orang, informan berusia 41-50 tahun sebanyak 6 orang dan informan berusia >50 tahun berjumlah 5 orang.

Gambar 3 . Jumlah Informan Pedagang Toko Kelontong Berdasarkan Tingkat Pendidikan

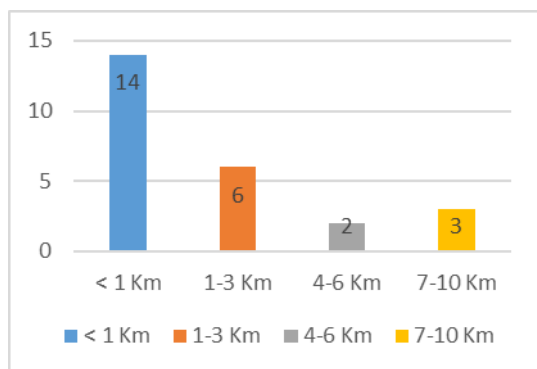


Sumber: Wawancara dengan pedagang kelontong (2023)

Berdasarkan gambar. 3 dapat dilihat bahwa jumlah pedagang kelontong yang berada di

Kecamatan Telukdalam berdasarkan tingkat pendidikan terakhir adalah SD sebanyak 7 orang, SMP sebanyak 3 orang, SMA sebanyak 10 orang dan S1 sebanyak 5 orang.

Gambar. 4 Jumlah Informan Berdasarkan Jarak Lokasi Usaha Dengan Minimarket Indomaret dan Alfamidi Terdekat



Sumber: Observasi Peneliti (2023)

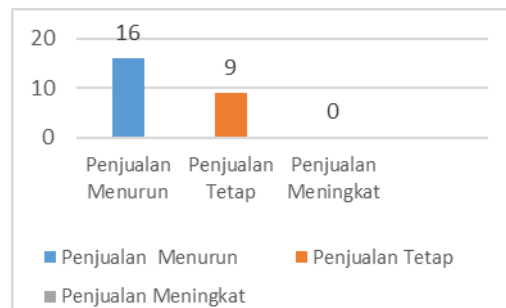
Berdasarkan gambar. 4 dapat dilihat bahwa jumlah pedagang kelontong yang berjarak <1 Km sebanyak 14 orang, pedagang toko kelontong yang berjarak 1-3 Km sebanyak 6 orang, pedagang kelontong yang berjarak 4-6 Km sebanyak 2 orang dan pedagang kelontong yang berjarak 7-10 Km sebanyak 3 orang.

Hasil penelitian

a. Penjualan Sebelum dan Sesudah Hadirnya Minimarket Indomaret dan Alfamidi

Setelah peneliti melakukan wawancara dengan beberapa informan pedagang kelontong di lapangan, peneliti menanyakan penjualan pedagang kelontong perhari sebelum dan sesudah hadirnya *minimarket* Indomaret dan Alfamidi. . Berikut gambar jumlah toko kelontong yang mengalami penjualan menurun, penjualan tetap dan penjualan meningkat.

Gambar 5. Jumlah Toko Kelontong yang Mengalami Penjualan Menurun, Penjualan Tetap dan Penjualan Meningkat



Sumber: Wawancara dengan pedagang kelontong (2023)

Berdasarkan gambar 4.5 terjadinya penurunan penjualan dialami oleh 16 toko kelontong, terdapat 9 toko kelontong yang penjualannya tetap baik sebelum maupun setelah hadirnya minimarket Indomaret dan Alfamidi dan tidak terdapat toko kelontong yang mengalami peningkatan penjualan setelah hadirnya minimarket Indomaret dan Alfamidi. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa hadirnya minimarket Indomaret dan Alfamidi mempengaruhi sejumlah besar penjualan para pedagang kelontong yang berada di Kecamatan Telukdalam.

Peneliti juga menanyakan kepada pedagang kelontong mengenai jenis barang yang harga jualnya berbeda dengan yang berada di minimarket Indomaret dan Alfamidi. Pemilik toko kelontong UD. Lancar Jaya mengatakan “Untuk harga barang yang dijual masih lebih murah di toko kelontong contohnya rokok, disini kita juga jualnya bisa perbatang jadi lebih menarik minat para pembeli”. Hal yang serupa juga disampaikan oleh pemilik usaha UD. Iman jaya, beliau mengatakan “Kalo harga barang sih masih lebih murah di sini, contohnya seperti jajanan selisihnya bisa sampai 700 rupiah, bahkan klo belanja

di minimarket plastiknya saja harus dibayar". Namun hal berbeda disampaikan oleh pemilik usaha UD. Tafowua, Beliau mengatakan "Untuk perbedaan harga sih ada yang murah, klo yang murah di minimarket sih contohnya seperti Vixal, klo disini kita jualnya Rp21.000 nah klo di minimarket cuma Rp19.000 terus ada beberapa produk lain yang lebih murah seperti Sunlight dan sebagainya."

b. Dampak Hadirnya Minimarket Indomaret dan Alfamidi Terhadap Toko Kelontong

1) Jumlah Konsumen yang Berbelanja di Toko Kelontong

Dengan hadirnya *Minimarket* Indomaret dan Alfamidi di Kecamatan Telukdalam maka akan memberikan dampak berupa beralihnya konsumen yang awalnya berbelanja di toko kelontong akan berpindah ke Indomaret dan Alfamidi. Hal tersebut dapat dipengaruhi oleh fasilitas dan pelayanan yang ditawarkan oleh *minimarket* yang lebih menarik dibandingkan dengan toko kelontong. Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti, peneliti menanyakan jumlah pelanggan yang membeli baik sebelum maupun setelah adanya Indomaret dan Alfamidi, beberapa pedagang mengeluh dengan keadaan yang dialami sejak munculnya Indomaret dan Alfamidi. Pemilik Toko Marliman mengatakan "*Dulu sebelum ada minimarket rata-rata orang berbelanja hanya disekitar ini saja, tapi sekarang semenjak didirikan minimarket, orang-orang jika pulang kerja dari Telukdalam tidak belanja disini lagi karna langsung di minimarket. Biasanya mereka belanja beras, minyak dan lainnya*". Hal tersebut juga diungkapkan oleh pemilik Toko Ratna, beliau mengatakan "*Kebanyakan sekarang*

orang lebih tertarik ke minimarket, apalagi jika baru balik kerja jarang belanja di sini".

Peneliti juga menanyakan kepada beberapa konsumen mengenai alasan mereka lebih memilih berbelanja di *minimarket* daripada di toko kelontong. Banyak dari konsumen merasa senang dengan hadirnya *minimarket* di Kecamatan Telukdalam. Salah satu alasan konsumen merasa senang berbelanja di *minimarket* karena beberapa produk yang lebih murah jika dibandingkan dengan toko kelontong. Fasilitas dan pelayanan yang diberikan *minimarket* pula menjadi pendukung yang menyebabkan konsumen merasa lebih nyaman dalam berbelanja. Hal tersebut diungkapkan oleh salah satu konsumen *minimarket* yakni ibu Murni Lase, beliau mengatakan "*Alasan saya lebih senang berbelanja disini karena harganya cukup murah jika dibandingkan di toko biasa, ditambah adanya promo jadi bisa lebih murah, di minimarket juga lebih lengkap jadi cukup di satu toko aja belanjanya bisa lebih hemat waktu*".

2) Penjualan Toko Kelontong

Setelah hadirnya *minimarket* Indomaret dan Alfamidi, beberapa pedagang kelontong yang berada di Kecamatan Telukdalam mengeluh karena menurunnya penjualan. Hal tersebut disebabkan oleh berkurangnya jumlah pembeli. Para pedagang kelontong merasa sejak hadirnya *minimarket* Indomaret dan Alfamidi, banyak konsumen lebih memilih berbelanja di *minimarket* daripada di toko kelontong.

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan mengenai berkurangnya penjualan setelah hadirnya *minimarket* Indomaret dan Alfamidi, salah satunya yaitu pemilik usaha UD Kenzo beliau mengatakan "*Sejak hadirnya minimarket, penjualan yang saya*

alami sangat terasa penurunannya, dulu penjualan bisa sampai 3 juta, sekarang syukur jika sampai 500 ribu". Hal yang sama juga disampaikan oleh pemilik usaha UD Talenta, beliau mengatakan "Setelah datang minimarket penjualan perhari saya sangat menurun, yang awalnya 5 jutaan, sekarang paling tinggi 2 juta sehari".

2. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan di beberapa toko kelontong yang berada di Kecamatan Telukdalam dengan meneliti informan yang terdiri dari konsumen *minimarket* maupun toko kelontong dan 25 orang pedagang toko kelontong yang berada di Kecamatan Telukdalam. Data yang diperoleh dari hasil penelitian melalui wawancara secara langsung dengan informan, ditemukan berbagai pendapat dari sudut pandang yang berbeda dari beberapa informan.

Berdasarkan pendapat Pentiana dan Yuniarti (2018) faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan adalah faktor harga, kualitas produk dan persaingan. Umumnya sebelum hadirnya *minimarket*, para pedagang toko kelontong hanya bersaing dengan pedagang kelontong lainnya. Namun sekarang ini, persaingan bertambah dengan hadirnya *minimarket* yang berada di Kecamatan Telukdalam. Dengan keterbatasan yang dimiliki oleh toko kelontong menyebabkan toko kelontong sulit bersaing dengan *minimarket*. Dari hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan terhadap pemilik toko kelontong, beberapa informan mengatakan bahwa penjualan mereka terbilang lumayan sebelum hadirnya *minimarket* Indomaret dan Alfamidi. Namun, seiring dengan pertumbuhan *minimarket* di Kecamatan Telukdalam menyebabkan

terjadinya penurunan jumlah konsumen dan menyebabkan terjadinya penurunan penjualan.

Persaingan yang tidak seimbang antara toko kelontong dengan *minimarket* terkadang membawa implikasi sosial, hal tersebut terjadi karena sulitnya toko kelontong dalam bersaing dengan *minimarket* yang menyebabkan penurunan jumlah konsumen dan penjualan. Tidak tertutup kemungkinan jika hal tersebut terus berlanjut maka akan membawa konsekuensi terhadap hilangnya mata pencaharian sebagian penduduk yang berada di Kecamatan Telukdalam.

Berdasarkan pengamatan yang peneliti lakukan, jumlah konsumen toko kelontong cenderung menurun karena disebabkan oleh munculnya *minimarket*. Keadaan ini terlihat dengan semakin sepiya konsumen yang berbelanja di toko kelontong. Perubahan kebiasaan konsumen yang awalnya berbelanja di toko kelontong terlihat dengan banyaknya aktivitas belanja konsumen di *minimarket* setiap harinya. Banyak dari konsumen merasa lebih nyaman dan puas dengan berbelanja di *minimarket*. Salah satu hal yang menarik konsumen adalah promosi potongan harga yang dilakukan oleh *minimarket*, sehingga harga yang dibayarkan oleh konsumen jauh lebih murah dibandingkan dengan berbelanja di toko kelontong. Hal tersebut menunjukkan dengan hadirnya *minimarket* menyebabkan menurunnya jumlah konsumen toko kelontong.

Terdapat juga informasi dari beberapa informan yakni para pedagang toko kelontong bahwa mereka tidak selalu merasa tersaingi dengan adanya *minimarket*. Beberapa dari informan juga mengaku bahwa beberapa kali berbelanja di *minimarket* Indomaret dan Alfamidi,

mereka tidak jarang membeli keperluan sehari-hari baik untuk pribadi maupun rumah tangga seperti gula, minyak dan kebutuhan lainnya terlebih bila *minimarket* sedang melakukan potongan harga terhadap produk tersebut. Terlihat bahwa hadirnya *minimarket* Indomaret dan Alfamidi tidak selalu membawa hal yang negatif kepada para pedagang toko kelontong.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa sejak hadirnya *minimarket* Indomaret dan Alfamidi di Kecamatan Telukdalam membawa dampak negatif terhadap toko kelontong berupa penurunan penjualan yang disebabkan oleh menurunnya jumlah konsumen yang berbelanja di toko kelontong. Namun di sisi lain hadirnya *minimarket* Indomaret dan Alfamidi membawa dampak positif berupa pelengkap kebutuhan masyarakat.

Penelitian yang dilakukan di Kecamatan Telukdalam mengenai Dampak Keberadaan *Minimarket* Terhadap Penjualan Toko Kelontong mempunyai hasil yang sama dengan beberapa penelitian terdahulu seperti yang telah dilakukan oleh (Seminari, dkk 2017) berjudul "The Impact of Modern Retail on Traditional Retail Traders in The Mengwi, Badung District" dimana hasil penelitiannya diperoleh bahwa ritel modern menyebabkan ritel tradisional mengalami penurunan penjualan, penurunan omzet penjualan, beralihnya pelanggan ritel tradisional ke ritel modern dan banyak ritel tradisional yang menutup usahanya sejak hadirnya ritel modern.

D. Penutup

a. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengenai dampak keberadaan *minimarket* terhadap penjualan toko

kelontong di Kecamatan Telukdalam, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat perbedaan pendapat antara informan pedagang toko kelontong mengenai dampak keberadaan *minimarket* terhadap penjualan toko kelontong. Sebagian besar informan berpendapat bahwa keberadaan *minimarket* memiliki dampak negatif terhadap penjual, sedangkan informan lainnya berpendapat bahwa keberadaan *minimarket* tidak berdampak pada penjualannya. Penjualan toko kelontong sebelum hadirnya *minimarket* Indomaret dan Alfamidi cukup stabil, hal tersebut disebabkan persaingan yang hanya terjadi antara toko kelontong saja dan tidak terlalu berdampak pada penjualannya.
2. Dampak hadirnya *minimarket* Indomaret dan Alfamidi terhadap penjualan toko kelontong di Kecamatan Telukdalam mengalami perubahan berupa penurunan penjualan pada sebagian besar pedagang toko kelontong. Para pedagang mulai merasakan kekhawatiran dengan hadirnya *minimarket* Indomaret dan Alfamidi. Sulitnya persaingan yang dialami oleh toko kelontong menyebabkan berkurangnya jumlah konsumen yang membeli sehingga menyebabkan menurunnya penjualan. Banyak dari konsumen merasa lebih tertarik berbelanja di *minimarket* karena fasilitas, promosi dan pelayanan yang diberikan *minimarket* lebih baik dibandingkan dengan toko kelontong.

b. Saran

Adapun saran-saran yang dapat disampaikan sehubungan dengan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Pelaku Usaha Toko Kelontong

Para pedagang kelontong sebaiknya melakukan upaya-upaya dalam mempertahankan usahanya, seperti meningkatkan pelayanan, bersikap ramah terhadap pembeli dan lebih melengkapi produk yang akan dijual. Hal tersebut bertujuan agar konsumen merasa nyaman berbelanja di toko kelontong.

2. Bagi Pemerintah Daerah

Pemerintah sebaiknya lebih memperhatikan para pelaku usaha lokal yang berada di Kecamatan Telukdalam dan memperhatikan setiap perizinan pembangunan minimarket agar usaha lokal tidak merasa dirugikan dengan adanya minimarket Indomaret dan Alfamidi.

3. Bagi Masyarakat

Diharapkan kepada masyarakat agar bisa saling tolong menolong terhadap usaha-usaha lokal seperti toko kelontong yang berada di Kecamatan Telukdalam, sehingga usaha-usaha tersebut tetap dapat berjalan dan berkembang dan tidak menghentikan mata pencaharian masyarakat lainnya khususnya para pedagang toko kelontong.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan kepada peneliti selanjutnya agar dapat memperbaiki keterbatasan penelitian ini dengan memperbanyak jumlah sampel untuk mendapatkan hasil yang lebih baik.

E. Daftar Pustaka

Abdillah, L. A., HS, S., Muniarty, P., Nanda, I., Retnandari, S. D., Wulandari, W., Prasetyo, A. H., Sinambela, S., Mansur, M., Aulia, T. Z., Hamzah, A., Firmansyah, H., Andari, S., Rismadi, B., Purba, S., Gazi, G., & Sina, I. (2021). *Metode Penelitian dan Analisis Data Comprehensive*. Yayasan Insan Shodiqin Gunung Jati.

- Agusmina Duha, & Darmawan Harefa. (2024). *Pemahaman Kemampuan Koneksi Matematika Siswa SMP*. Sukabumi. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Anggraeni, R., Arif, M. E., & Hapsari, R. D. V. (2022). *Manajemen Bisnis Ritel*. UB Press.
- Anis Sumanti Manao. (2022). Pengaruh Kompensasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Motivasi Kerja Pegawai Pada Dinas Pekerjaan Umum Kabupaten Nias Selatan. Vol 5 Dian Kasih Bago (2022). No 1 (2022) Pengaruh Kompetensi Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Di Kantor Badan Pengelolaan Keuangan, Pendapatan, Dan Aset Daerah Kabupaten Nias Selatan: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan
- Aris Putra Laia. 2022. Makna Famesao Ono Nihalö Pada Acara Pernikahan Di Desa Simandraölö Kecamatan O'o'u *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (1), 28-41
- Asari, A., Adriantantri, E., Gunawan, A., Rachmawati, E., Nasution, M. A., Kurniawan, R., Paharuddin, Octavia, Y. F., Asmara, M. A., Hokianto, H. F., Abdulloh, J., Zilfana, Budiarti, E., Irawan, J. D., & Ridwan, M. S. (2023). *Ilmu Manajemen*. Lakeisha.
- Basri, M. C., & Dkk. (2012). *Rumah Ekonomi Rumah Budaya Membaca Kebijakan Perdagangan Indonesia*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Bohalima, A. Y. (2024). Pengaruh Kepemimpinan Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Camat Teluk Dalam. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 254-264. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1382>
- Buulolo, R. (2024). Analisis Tata Cara Pemungutan Penyetoran Dan Pelaporan Pajak Penghasilan Pasal 22 Oleh Bendaharawan Pemerintah Studi Kasus Kabupaten Nias Barat. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 265-276. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1384>

- Darmawan Harefa, Murnihati Sarumaha, Kaminudin Telaumbanua, Tatema Telaumbanua, Baziduhu Laia, F. H. (2023). Relationship Student Learning Interest To The Learning Outcomes Of Natural Sciences. *International Journal of Educational Research and Social Sciences (IJERSC)*, 4(2), 240–246. <https://doi.org/https://doi.org/10.51601/ijersc.v4i2.614>
- Duha, A; Harefa, D. (2024). Pemahaman Kemampuan Koneksi Matematika Siswa SMP. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Duha, R; Harefa, D. (2024). Kemampuan Pemecahan Masalah matematika. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Evi Susilawati; dkk. (2023). Model-model pembelajaran di era metaverse. Nuta Media
- Evi Susilawati; dkk. (2023). Project based learning dalam pembelajaran digital. Nuta Media
- Fau, A., Dkk. (2022). Budidaya Bibit Tanaman Rosela (Hibiscus Sabdariffa) Dengan Menggunakan Pupuk Organik Gebagro 77. *Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi*, 3(2), 10–18. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/Tunas/article/view/545>
- Fau, A., Dkk. (2022). Kumpulan Berbagai Karya Ilmiah & Metode Penelitian Terbaik Dosen Di Perguruan Tinggi. CV. Mitra Cendekia Media.
- Fau, A., Dkk. (2022). Teori Belajar dan Pembelajaran. CV. Mitra Cendekia Media.
- Gaurifa, M., & Darmawan Harefa. (2023). Development Of A Cartesian Coordinate Module To The Influence Of Implementing The Round Club Learning Model On Mathematics Student Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 45-55. <https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1130>
- Gaurifa, M., & Darmawan Harefa. (2023). Development Of A Cartesian Coordinate Module To The Influence Of Implementing The Round Club Learning Model On Mathematics Student Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 45-55. <https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1130>
- Gaurifa, M., & Darmawan Harefa. (2024). Learning Mathematics In Telukdalam Market: Calculating Prices And Money In Local Trade. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(2), 97-107. <https://doi.org/10.57094/afore.v3i2.2305>
- Gaurifa, R. H. (2024). Pengaruh Disiplin Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Pegawai Di Uptd Puskesmas Luahagundre Maniamolo Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 228-240. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1355>
- Hakimah, E. N., Noermijati, & Wijayanti, R. (2023). *Potret Pola Pemasaran Ritel Tradisional Jawa Mataram*. CV Peneleh.
- Halawa, S., & Darmawan Harefa. (2024). The Influence Of Contextual Teaching And Learning Based Discovery Learning Models On Abilities Students' Mathematical Problem Solving. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(1), 11-25. <https://doi.org/10.57094/afore.v3i1.1711>
- Harefa, D. (2022). Edukasi Pembuatan Bookcapther Pengalaman Observasi Di Smp Negeri 2 Toma. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 69-73. Retrieved from <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/HAGA/article/view/324>
- Harefa, D. (2023). Efektivitas Model Pembelajaran Talking Chips Untuk. *Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1).
- Harefa, D. (2023). Efektivitas Model Pembelajaran Talking Chips Untuk. *Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1).
- Harefa, D. (2023). The Relationship Between Students' Interest In Learning And Mathematics Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 1-11. <https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1054>

- Harefa, D. (2023). The Relationship Between Students' Interest In Learning And Mathematics Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 1-11. <https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1054>
- Harefa, D. (2024). Exploring Local Wisdom Values Of South Nias For The Development Of A Conservation-Based Science Curriculum. *TUNAS : Jurnal Pendidikan Biologi*, 5(2), 1-10. <https://doi.org/10.57094/tunas.v5i2.2284>
- Harefa, D. (2024). Preservation Of Hombo Batu: Building Awareness Of Local Wisdom Among The Young Generation Of Nias. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 1-10. <https://doi.org/10.57094/haga.v3i2.2334>
- Harefa, D. (2024). Strengthening Mathematics And Natural Sciences Education Based On The Local Wisdom Of South Nias: Integration Of Traditional Concepts In Modern Education. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 63-79. <https://doi.org/10.57094/haga.v3i2.2347>
- Harefa, D. (2024). The Influence Of Local Wisdom On Soil Fertility In South Nias. *Jurnal Sapta Agrica*, 3(2), 18-28. <https://doi.org/10.57094/jsa.v3i2.2333>
- Harefa, D., & Fatolosa Hulu. (2024). Mathematics Learning Strategies That Support Pancasila Moral Education: Practical Approaches For Teachers. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(2), 51-60. <https://doi.org/10.57094/afore.v3i2.2299>
- Harefa, D., & I Wayan Suastra. (2024). Mathematics Education Based On Local Wisdom: Learning Strategies Through Hombo Batu. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(2), 1-11. <https://doi.org/10.57094/afore.v3i2.2236>
- Harefa, D., (2017). Pengaruh Presepsi Siswa Mengenai Kompetensi Pedagogik Guru Dan Minatbelajar Siswa Terhadap Prestasi Belajar Ilmu Pengetahuan Alam (Survey pada SMK Swasta di Wilayah Jakarta Utara). *Horison Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Lingusitik*, 7(2), 49-73.
- Harefa, D., (2018). Efektifitas Metode Fisika Gasing Terhadap Hasil belajar Fisika Ditinjau dari Atensi Siswa (Eksperimen Pada Siswa Kelas VII SMP Gita Kirtti 2 Jakarta). *Faktor Jurnal Ilmiah Kependidikan* 5 (1), 35-48.
- Harefa, D., (2021). Monograf Penggunaan Model Pembelajaran Meaningful Instructional design dalam pembelajaran fisika. CV. Insan Cendekia Mandiri. https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=RTogEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&ots=gmZ8djJHZu&sig=JKoLHfClJJF6V29EtTToJCrvmnI&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Harefa, D., (2022). Student Difficulties In Learning Mathematics. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 1(2), 1-10. <https://doi.org/10.57094/afore.v1i2.431>
- Harefa, D., Budi Adnyana, P., Gede, I., Wesnawa, A., Putu, I., & Ariawan, W. (2024). Experiential Learning: Utilizing Local Wisdom Of Nias For Future Generations. *CIVIC SOCIETY RESEARCH And EDUCATION: Jurnal Pendidikan Pancasila Dan Kewarganegaraan*, 5(2), 52-61. <https://doi.org/https://doi.org/10.57094/jpkn.v5i2.2254>
- Harefa, D., D. (2022). Kewirausahaan. CV. Mitra Cendekia Media.
- Harefa, D., Dkk (2024). Bimbingan Belajar Matematika Tingkat SD. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 30-38. <https://doi.org/10.57094/haga.v3i1.1933>
- Harefa, D., Dkk. (2022). Aplikasi Pembelajaran Matematika. CV. Mitra Cendekia Media
- Harefa, D., Dkk. (2023). Inventarisasi Tumbuhan Herbal Yang Di Gunakan Sebagai Tanaman Obat Keluarga. *Haga : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 11-21. <https://doi.org/10.57094/haga.v2i2.1251>

- Harefa, D., Dkk. (2023). Inventarisasi Tumbuhan Herbal Yang Di Gunakan Sebagai Tanaman Obat Keluarga. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 11-21. <https://doi.org/10.57094/haga.v2i2.1251>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Socialization Of Administrative Services In The Research And Community Service Institution At Nias Raya University. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 93-99. <https://doi.org/10.57094/haga.v2i1.928>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori Fisika. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori Fisika. CV Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/teori-fisika-A1UFL.html>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori perencanaan pembelajaran. CV Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/teori-perencanaan-pembelajaran-GO5ZY.html>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori Statistik Dasar. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Harefa, D., Dkk. (2024). Lowalangi Dalam Konsep Tri Hita Karana Dalam Kearifan Lokal Nias. *NDRUMI: Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Humaniora*, 7(2), 51. <https://doi.org/https://doi.org/10.57094/ndrumi.v7i2.2226>
- Harefa, D., Dkk. (2024). Nilai Moral Tri Hita Karana Dalam Album “Keramat” Ciptaan H. Rhoma Irama. *Ndrumi : Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Humaniora*, 7(2), 1-15. <https://doi.org/10.57094/ndrumi.v7i2.2117>
- Harefa, D., Dkk. (2024). Perspektif Psikologi Pendidikan Kearifan Lokal Nusantara. Sukabumi. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Harefa, D., Sarumaha, M. ., Telaumbanua, K. ., Telaumbanua, T. ., Laia, B. ., & Hulu, F. . (2023). Relationship Student Learning Interest To The Learning Outcomes Of Natural Sciences . *International Journal of Educational Research & Social Sciences*, 4(2), 240–246. <https://doi.org/10.51601/ijersc.v4i2.614>
- Hia, A. M., Ali, H., & Sumartyo, Fransiskus D. S. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan: Analisis Kualitas Pelayanan, Inovasi Produk dan Kepuasan Konsumen (Literature Review). *JIM: Jurnal Ilmu Multidisiplin*, 1.
- Hondo, N. (2024). Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Polisi Pamong Praja Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 188-203. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1311>
- Iyam Maryati, Yenny Suzana, Darmawan Harefa, I. T. M. (2022). Analisis Kemampuan Komunikasi Matematis dalam Materi Aljabar Linier. *PRISMA*, 11(1), 210–220.
- Jelita., Dkk. (2022). Bunga rampai konsep dasar IPA. Nuta Media
- Jumaidi, L. T., Jalaludin, & Ahyar, M. (2019). Eksistensi Minimarket Terhadap Kelangsungan Usaha Toko Kelontong dan WASERDA. *JMM UNRAM: Jurnal Magister Manajemen Universitas Mataram*, 8(2), 186–202.
- Linda Darniati Zebua (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Konsumen Di Toko Imelda Ponsel Telukdalam. Vol 5 No 1 (2022): *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*
- Maddinsyah, A. (2022). *Pengantar Marketing Ritel*. Cipta Media Nusantara (CMN).
- Manao, I. K. (2024). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Di Ud. Anis Berkat Kecamatan Telukdalam. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 204-215. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1338>
- Mendrofa, F. (2024). Pengaruh Semangat Kerja Terhadap Efektivitas Organisasi Badan Kepegawaian Daerah Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 204-215. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1338>

- Selatan, 7(2), 216-227.
<https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1346>
- Moleong, L. J. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya.
- Molli Wahyuni., dkk. (2023). Statistik multivariat. Nuta Media
- Muhzinat, Z., & Achiria, S. (2019). Dampak Keberadaan Minimarket terhadap Toko Kelontong di Pasar Klampis Kabupaten Bangkalan Madura. *Iqtishadia: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 6. <https://doi.org/10.19105/iqtishadia.v6i2>.
- Ndruru, P. (2024). Pengaruh Komunikasi Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Camat Hilisalawa'ahe. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 241-253. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1373>
- Nehe., F., Z., Dkk (2024). *Model Pembelajaran Contextual Teaching and Learning (CTL) terhadap Kemampuan Pemahaman Konsep Matematis Siswa pada Materi Dimensi Tiga*. Sukabumi. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Novriady, M. R., & Nasrudin. (2021). Dampak Berkembangnya Waralaba Minimarket (Indomaret dan Alfamidi) Terhadap Pendapatan Pedagang Kecil atau Toko Kelontong di Kecamatan Banjarmasin Utara Kota Banjarmasin. *JIEP: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Pembangunan*, 4(2), 453–462.
- Nurhani Gowasa (2022). Pengaruh Lingkungan Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Pegawai Di Sistem Administrasi Manunggal Satu Atap (Samsat) Telukdalamvol 5 No 1 (2022): Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan
- Pentiana, D., & Yuniarti, E. (2018). Faktor yang Mempengaruhi Penjualan Toko Kelontong di Kecamatan Sukarame Bandar Lampung. *Jurnal Ilmiah ESAI*, 12.
- Prasetyadi, C. W. (2017). *Komunikasi Penjualan Menuju Pramuniaga Juara*. PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia.
- Purwantinah, A. (2021). *Pengelolaan Bisnis Ritel*. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Rahmawati, I., Sa'adah, L., & Amalia, N. (2020). *Faktor Diskon, Bonus Pack, dan In Store Display Serta Pengaruhnya Terhadap Pembelian Impulsif*. LPPM Universitas KH.A. Wahab Hasbullah.
- Rita Sari., Dkk. (2022). Metode penelitian SD/MI. Nuta Media
- Rukhmana, T., Darwis, D., Alatas, A. R., Tarigan, W. J., Mufidah, Z. R., Arifin, M., & Cahyadi, N. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. CV Rey Media Grafika.
- Rustiani Duha, & Darmawan Harefa. (2024). *Kemampuan Pemecahan Masalah Matematika*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Sarumaha, M, S., Dkk. (2023). Model-model pembelajaran. CV Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/model-model-pembelajaran-0BM3W.html>
- Sarumaha, M,S., Dkk. (2023). Pendidikan karakter di era digital. CV. Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/pendidikan-karakter-di-era-digital-X4HB2.html>
- Sarumaha, M., & Harefa, D. (2022). Model Pembelajaran Inquiry Terbimbing Terhadap Hasil Belajar Ipa Terpadu Siswa. *NDRUMI: Jurnal Pendidikan Dan Humaniora*, 5(1), 27–36. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/NDRUMI>
- Sarumaha, M., Dkk. (2023). Sosialisasi Tumbuhan Ciplukan (*Physalis Angulata* L.) Sebagai Obat Tradisional . *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 22-35. <https://doi.org/10.57094/haga.v2i2.1994>
- Sarumaha, M., Dkk. (2024). *Pendidikan Berbasis Kearifan Lokal Nias Selatan: Membangun Identitas Budaya Pada Generasi Muda*. 12(3), 663. <https://doi.org/10.37081/ed.v12i3.6585>
- Seminari, N. K., Rastini, N. M., & Sulistyawati, E. (2017). The Impact of Modern Retail on Traditional Retail Traders in The Mengwi, Badung District. *IRCS UNUD Journals*, 1.

- Simanulang, N.R., Dkk. (2022). Kumpulan aplikasi materi pembelajaran terbaik sekolah menengah atas. CV. Mitra Cendekia Media
- Siyoto, S., & Sodik, M. A. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Literasi Media Publishing.
- Sri Firmiaty., Dkk. (2023). Pengembangan peternakan di Indonesia. Nuta Media
- Sugiyono. (2012). *MEMAHAMI PENELITIAN KUALITATIF*. CV Alfabeta.
- Sundari, A., & Syaikahudin, A. Y. (2021). *Manajemen Ritel : Teori & Strategi Dalam Bisnis Ritel*. Academia Publication.
- Syam, D., & Latifah, S. W. (2022). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Universitas Muhammadiyah Malang.
- Telaumbanua, K., & Harefa, D. (2024). Efektivitas Layanan Penguasaan Konten Dalam Meningkatkan Kreativitas Belajar . *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan*, 3(2), 16-29. <https://doi.org/10.57094/faguru.v3i2.1919>
- Toni Hidayat, Amaano Fau, & Darmawan Harefa. (2023). Pengaruh Model Pembelajaran Index Card Match Terhadap Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Ipa Terpadu. *TUNAS : Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1), 61 - 72. <https://doi.org/10.57094/tunas.v4i1.885>
- Tonius Gulo, D. H. (2023). Identifikasi Serangga (Insekta) yang merugikan Pada Tanaman Cabai Rawit di Desa Sisarahili Ekholo Kecamatan Lolowau Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Sapta Agrica*, 2(1), 50-61.
- Tonius Gulo, D. H. (2023). Identifikasi Serangga (Insekta) yang merugikan Pada Tanaman Cabai Rawit di Desa Sisarahili Ekholo Kecamatan Lolowau Kabupaten Nias Sealatan. *Jurnal Sapta Agrica*, 2(1), 50-61.
- Umi Narsih, D. (2023). Bunga rampai "Kimia Analisis farmasi." Nuha Medika. [https://www.numed.id/produk/bunga-rampai-kimia-analisis-farmasi-penulis-](https://www.numed.id/produk/bunga-rampai-kimia-analisis-farmasi-penulis-umi-narsih-faidliyah-nilna-minah-dwi-ana-anggorowati-rini-kartika-dewi-darmawan-harefa-jelita-wetri-febrina-atetriugi-daeng/)
- umi-narsih-faidliyah-nilna-minah-dwi-ana-anggorowati-rini-kartika-dewi-darmawan-harefa-jelita-wetri-febrina-atetriugi-daeng/
- Waruwu, A. I. (2024). Pengaruh Disiplin Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Aparatur Desa Di Kecamatan Huruna Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 17-30. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1916>
- Wau, Christiana Surya W. 2022. students' Difficulties In Writing Definition Paragraph At The Third Semester Students Of English Language Education Study Program Of STKIP Nias Selatan. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (1), 1-9
- Werniawati Sarumaha .(2022). Vol 5 No 1 (2022) Pengaruh Budaya Organisasi Dan Kompetensi Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Camat Telukdalam Kabupaten Nias Selatan: *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*
- Wongso, R. (2020). *Company Makeover for Massive Profits: Menemukan Akar Penyebab Masalah Yang Tepat Untuk Menerapkan Solusi Yang Tepat*. PT. Karisma Rantai Wibawa.
- Yunita, I. (2022). *Buku Ajar Anggaran Perusahaan*. Pusat Pengembangan Pendidikan dan Penelitian Indonesia.
- Zebua, N. R. (2024). Analisis Swot Pada Usaha Rumah Makan Nasional. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*, 7(2), 1-16. <https://doi.org/10.57094/jim.v7i2.1855>