

DISERTASI

**PENGEMBANGAN
MODEL KNOWLEDGE MANAGEMENT
STRATEGI BISNIS RITEL TRADISIONAL DENGAN
KOMBINASI TEKNIK DATA MINING DAN
STRUCTURAL EQUATION MODELING (SEM)**



Nama : Dien Novita
NIM : 03912622023010
BKU : Teknik Informatika
Promotor : Prof. Dr. Ermatita, M.Kom.
Ko - Promotor 1 : Dian Palupi Msi, S.Si, M.Kom., Ph.D.
Ko - Promotor 2 : Samudjady, S.Si, M.Kom., Ph.D.

**PROGRAM STUDI DOKTOR ILMU TEKNIK
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2025**

DISERTASI

PENGEMBANGAN
MODEL *KNOWLEDGE MANAGEMENT*
STRATEGI BISNIS RITEL TRADISIONAL DENGAN
KOMBINASI TEKNIK *DATA MINING* DAN
STRUCTURAL EQUATION MODELING (SEM)



Nama : Dien Novita
NIM : 03013622025010
BKU : Teknik Informatika
Promotor : Prof. Dr. Ermatita, M.Kom.
Ko - Promotor 1 : Dian Palupi Rini, S.Si., M.Kom., Ph.D.
Ko - Promotor 2 : Samsuryadi, S.Si., M.Kom., Ph.D.

PROGRAM STUDI DOKTOR ILMU TEKNIK
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2025

HALAMAN PENGESAHAN

PENGEMBANGAN MODEL KNOWLEDGE MANAGEMENT STRATEGI BISNIS RITEL TRADISIONAL DENGAN KOMBINASI TEKNIK DATA MINING DAN STRUCTURAL EQUATION MODELING (SEM)

*(DEVELOPMENT OF TRADITIONAL RETAIL BUSINESS STRATEGY
KNOWLEDGE MANAGEMENT MODEL WITH A COMBINATION OF DATA
MINING AND STRUCTURAL EQUATION MODELING (SEM) TECHNIQUES)*

DISERTASI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Doktor Dalam
Bidang Ilmu Teknik Informatika

Oleh:

DIEN NOVITA
03013622025010

Palembang, April 2025

Promotor



Prof. Dr. Ermatita, M.Kom.
NIP 196709132006042001

Ko-Promotor 1,



Dian Palupi Rini, S.Si., M.Kom., Ph.D.
NIP 197802232006042002

Ko-Promotor 2,



Samsuryadi, S.Si., M.Kom., Ph.D.
NIP 197102041997021003

Mengetahui,

Dekan Fakultas Teknik,


Dr. Ir. Bhakti Yudho Suprpto, S.T., M.T., IPM
NIP 197502112003121002

Koordinator Program Studi,


Prof. Dr. Ir. Nukman, M.T.
NIP 195903211987031001

HALAMAN PERSETUJUAN

Karya tulis ilmiah berupa Laporan Disertasi ini dengan judul “Pengembangan Model *Knowledge Management* Strategi Bisnis Ritel Tradisional dengan Kombinasi Teknik Data Mining dan Structural Equation Modeling (SEM)” telah dipertahankan di hadapan Tim Penguji Karya Tulis Ilmiah Program Studi Ilmu Teknik Program Doktor Fakultas Teknik Universitas Sriwijaya pada tanggal 22 April 2025.

Palembang, 22 April 2025

Tim Penguji Karya Tulis Ilmiah berupa Laporan Disertasi

Ketua:

Dr. Ir. Bhakti Yudho Suprpto, S.T., M.T., IPM
NIP 197502112003121002

()

Anggota:

1. Dr. Fathoni, S.T., M.MSI.
NIP 197210182008121001

()

2. Dr. Ali Ibrahim, S.Kom., M.T.
NIP 198407212019031004

()

3. Dr. Shinta Puspasari, S.Si., M.Kom.
NIP 198204152015042002

()

Mengetahui,


Dekan Fakultas Teknik,

Dr. Ir. Bhakti Yudho Suprpto, S.T., M.T., IPM
NIP 197502112003121002


Koordinator Program Studi,

Prof. Dr. Jo Nukman, M.T.
NIP 195903211987031001

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dien Novita
NIM : 03013622025010
Program Studi : Doktor Ilmu Teknik
BKU : Teknik Informatika

Dengan ini menyatakan bahwa disertasi saya dengan judul “Pengembangan Model *Knowledge Management* Strategi Bisnis Ritel Tradisional dengan Kombinasi Teknik *Data Mining* dan *Structural Equation Modeling* (SEM)”, bebas dari fabrikasi, falsifikasi, plagiat, kepengarangan yang tidak sah dan konflik kepentingan dan pengajuan jamak, seperti yang tercantum dalam Peraturan Menteri Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia Nomor 39 Tahun 2021.

Bilamana ditemukan ketidak sesuaian dengan hal-hal di atas, maka saya bersedia menerima sanksi akademik dari Universitas Sriwijaya sesuai dengan aturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Palembang, 30 April 2025

Yang menyatakan



Dien Novita

NIM. 03013622025010

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, hidayah, dan karunia-Nya, sehingga dapat menyelesaikan disertasi ini sebagai bagian dari pemenuhan persyaratan akademik untuk memperoleh gelar Doktor di Program Studi Doktor Ilmu Teknik, Fakultas Teknik, Universitas Sriwijaya.

Disertasi ini merupakan penelitian yang membahas keberadaan ritel tradisional di Palembang, khususnya jenis toko kelontong. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan strategi bisnis bagi ritel tradisional menggunakan konsep *knowledge management* berdasarkan model Botha. Keunikan penelitian ini terletak pada pengembangan model *knowledge management* dengan pendekatan kombinasi teknik *data mining* algoritma Apriori dan metode statistik *structural equation modeling* (SEM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa keputusan pembelian di ritel tradisional dipengaruhi oleh faktor harga yang dipengaruhi oleh indikator kualitas, murah, potongan harga, dan tawar-menawar. Sedangkan kinerja ritel tradisional dipengaruhi oleh strategi yang dapat diterapkan, yaitu dari sisi keunikan ritel tradisional, strategi bersaing, dan strategi kemitraan.

Sebagian dari hasil penelitian disertasi ini telah dipublikasikan dalam beberapa jurnal ilmiah, prosiding konferensi, dan buku, baik di tingkat nasional maupun internasional, yaitu:

1. *Implementation Knowledge Management for Knowing the Factors That Have Influenced Income for Traditional Retail*, yang telah dipresentasikan pada tanggal 6 April 2021 di *International Conference of Health, Science and Technology* 2021.
2. *A Literature Review Knowledge Management for Traditional Retail Business Strategies*, yang telah dipresentasikan pada tanggal 16-17 November 2022 di *International Conference Informatics, Multimedia, Cyber and Information System* (ICIMCIS 2022) dan telah dipublikasikan di IEEE Publisher pada tanggal 20 Januari 2023.
3. *New Method in SEM Analysis Using the Apriori Algorithm to Accelerate the Goodness of Fit Model*, yang telah dipublikasikan di *International Journal of*

Advanced Computer Science and Applications (IJACSA) Vol. 15, No. 11, November 2024, terindeks Scopus Q3.

4. Buku Pengantar Sistem Informasi dan *Knowledge Management*, Penerbit CV Jejak, anggota IKAPI Pertama Maret, 2025, ISBN: 978-634-229-033-0, 978-634-229-034-7 (PDF)

Publikasi tersebut diharapkan dapat memberikan kontribusi ilmiah di bidang teknik informatika serta menjadi referensi yang bermanfaat bagi peneliti lain.

Dalam kesempatan ini, saya ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya atas dukungan, bimbingan, dan doa selama proses penyelesaian disertasi ini, kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Ayah Drs. H. Anwary Rusdi dan Ibu Hj. Maryani, yang selalu mengiring doa, cinta, dan dukungan moral yang tiada henti.
2. Suami dan anak-anak tercinta, Bapak Dja'far Sohar, S.Pd, Muhammad Yusuf Prabudifa, dan Muhammad Fatih Sultandifa, yang dengan penuh kesabaran, cinta, dan pengertian telah menjadi sumber motivasi terbesar.
3. Promotor dan Ko-Promotor, Ibu Prof. Dr. Ermatita, M.Kom., Ibu Dian Palupi Rini, S.Si., M.Kom., Ph.D., dan Bapak Samsuryadi, S.Si., M.Kom., Ph.D., yang telah memberikan arahan, kritik membangun, dan ilmu yang sangat berharga selama proses penelitian hingga penyusunan disertasi ini. Asisten Promotor, Bapak Dr. Handrie Noprisson yang telah banyak memberikan masukan dalam penulisan disertasi.
4. Tim penguji Seminar Proposal, Bapak Dr. Firdaus, S.T., M.Kom., Dr. Ahmad Zarkasi, S.T., M.T. dan tim penguji Ujian Akhir Disertasi Bapak Dr. Fathoni, S.T., M.MSI., Bapak Dr. Ali Ibrahim, S.Kom., M.T., dan Ibu Dr. Shinta Puspasari, S.Si., M.Kom., yang telah memberikan masukan berharga untuk menyempurnakan penelitian ini.
5. Yayasan MDP, Bapak Alexander Kurniawan, Ibu Evi Denis Kusuma, dan Bapak James Alexander yang telah memberikan dukungan dan fasilitasi selama menempuh studi.

6. Rektor Universitas MDP, Bapak Dr. Johannes Petrus, S.Kom., M.T.I, yang dari awal memberikan tawaran kuliah S3, selalu memberikan semangat yang luar biasa selama menempuh studi.
7. Program Studi S3 Ilmu Teknik, Ketua Program Studi Prof. Dr. Ir. Nukman, M.T. beserta seluruh staf administrasi, yang telah menyediakan fasilitas dan dukungan akademik selama menempuh studi.
8. Para mentor *Doctoral Research* Universitas MDP yang telah membantu mengarahkan dan memotivasi selama proses penelitian.
9. Bapak/Ibu Dosen dan semua rekan-rekan di Universitas MDP yang telah memberikan dukungan, doa, semangat, dan perhatian selama menempuh studi.
10. Mahasiswa-mahasiswa MDP yang turut memberikan dukungan, doa, semangat, dan perhatian selama menempuh studi, khususnya yang ikut terlibat dalam pengumpulan data.
11. Semua responden yang ikut terlibat dalam pengisian data, dari peritel dan konsumen ritel tradisional di Kota Palembang.
12. Bapak M. Syaharuddin (alm) dan Ibu Cik Wancik (almh), kedua mertuaku tercinta, yang telah banyak memberikan ilmu yang berharga dengan menjadi suri tauladan yang baik selama hidupnya.
13. Sahabat, keluarga, dan semua pihak yang tidak bisa dituliskan satu-persatu.

Akhir kata, saya berharap disertasi ini dapat bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan dan membuka peluang untuk penelitian lebih lanjut. Saya menyadari bahwa karya ini masih jauh dari sempurna, sehingga saya terbuka untuk menerima kritik dan saran yang membangun.

Semoga Allah SWT senantiasa meridhoi segala usaha kita.

Palembang, 15 April 2025

Dien Novita

NIM. 03013622025010

RINGKASAN

PENGEMBANGAN MODEL *KNOWLEDGE MANAGEMENT* STRATEGI BISNIS RITEL TRADISIONAL DENGAN KOMBINASI TEKNIK *DATA MINING* DAN *STRUCTURAL EQUATION MODELING* (SEM)

Karya Tulis Ilmiah Berupa Laporan Penelitian Disertasi, April 2025

Dien Novita; Dibimbing oleh Promotor Prof. Dr. Ermatita, M.Kom., Ko Promotor Dian Palupi Rini, S.Si., M.Kom., Ph.D dan Samsuryadi, S.Si., M. Kom., Ph.D.

Program Studi Doktor Ilmu Teknik, Fakultas Teknik, Universitas Sriwijaya.

xix + 140 halaman, 54 tabel, 44 gambar, 21 lampiran

Keberadaan ritel di Indonesia saat ini berkembang dengan pesat. Manajemen yang modern, layanan yang lebih baik, kepastian dalam kuantitas dan kualitas produk, serta harga yang kompetitif menjadikan ritel modern memiliki daya saing lebih tinggi dibandingkan dengan ritel tradisional. Ekspansi ritel modern, khususnya minimarket, semakin marak di berbagai daerah, termasuk di Kota Palembang. Keberadaan minimarket ini berdampak terhadap eksistensi ritel tradisional yang telah lebih dahulu berdiri. Kajian penelitian terdahulu menunjukkan bahwa masih sedikit penelitian yang secara khusus membahas strategi bisnis ritel tradisional. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan dalam pengembangan strategi bisnis ritel tradisional adalah konsep *knowledge management*. Dalam penelitian ini, model *knowledge management* Botha digunakan sebagai landasan dalam pengelolaan pengetahuan untuk menghasilkan strategi bisnis ritel tradisional. Penelitian ini berfokus pada ritel tradisional di Indonesia dengan studi kasus di Kota Palembang. Keunikan penelitian ini terletak pada pengembangan model *knowledge management* yang mengintegrasikan teknik pengelolaan pengetahuan dengan kombinasi algoritma *data mining* Apriori dan metode statistik *Structural Equation Modeling* (SEM). Hasil penelitian mengenai eksistensi ritel tradisional menunjukkan bahwa keputusan pembelian di ritel tradisional hanya dipengaruhi oleh faktor produk, dengan nilai determinasi (R^2) sebesar 68%. Hal ini menunjukkan bahwa 68% variasi dalam keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel produk, mengalami peningkatan sebesar 13% dibandingkan dengan penggunaan SEM saja. Faktor produk sendiri dipengaruhi oleh indikator ketersediaan, keanekaragaman, kualitas, dan kemasan produk. Selain itu, hasil penelitian mengenai strategi bisnis ritel tradisional, yang diukur melalui kinerja ritel tradisional, menunjukkan bahwa kinerja tersebut sangat dipengaruhi oleh faktor keunikan ritel tradisional, strategi bersaing, dan strategi kemitraan, dengan nilai determinasi (R^2) sebesar 73%. Artinya, 73% variasi dalam kinerja ritel tradisional dapat dijelaskan oleh ketiga faktor tersebut, mengalami peningkatan sebesar 16% dibandingkan jika hanya menggunakan SEM. Sementara itu, penelitian terdahulu menunjukkan bahwa peningkatan nilai R^2 dari teknik SEM konvensional ke kombinasi Apriori-SEM hanya sebesar 9%. Kontribusi penelitian ini dapat dikategorikan ke dalam aspek teoritis, metodologis, dan praktis. Kontribusi teoritis meliputi pengayaan teori terkait *knowledge management* dalam bidang Strategi

Bisnis Ritel Tradisional (SBRT), serta penguatan model Botha yang lebih spesifik untuk ritel tradisional, khususnya usaha kelontong, usulan penerapan *tools knowledge management* dalam tahapan *organizing knowledge*, yaitu mengintegrasikan algoritma *data mining* Apriori dan metode statistik *Structural Equation Modeling*. Dari sisi metodologi, penelitian ini memperkuat proses *tacit* dan *explicit knowledge* di tingkat peritel tradisional serta mengintegrasikan dua pendekatan yang berbeda, yaitu Data Mining dan SEM, yang memberikan kontribusi baru dalam metode analisis data ritel tradisional di Kota Palembang.

Kata Kunci: *knowledge management*, ritel tradisional, strategi bersaing, strategi bisnis, Apriori-SEM

Kepustakaan: 77 (2017-2023)

SUMMARY

DEVELOPMENT OF TRADITIONAL RETAIL BUSINESS STRATEGY KNOWLEDGE MANAGEMENT MODEL WITH A COMBINATION OF DATA MINING AND STRUCTURAL EQUATION MODELING (SEM) TECHNIQUES

Scientific Paper in the form of a Dissertation Research Report, April 2025

Dien Novita; supervised by Promoter Prof. Dr. Ermatita, M. Kom., Co-Promoter Dian Palupi Rini, S.Si., M. Kom., Ph. D and Samsuryadi, S.Si., M. Kom., Ph.D.

Engineering Science Doctoral Program, Faculty of Engineering, Sriwijaya University

xix + 140 pages, 54 table, 44 pictures, 21 attachment

The existence of retail in Indonesia is currently growing rapidly. Modern retail is more competitive than traditional retail with modern management, better service, certainty in product quantity and quality, and competitive prices. The expansion of modern retail, especially minimarkets, is increasingly widespread in various regions, including Palembang City. The existence of these minimarkets has an impact on the existence of traditional retail that has been established earlier. Previous research studies show that there is still little research that specifically discusses traditional retail business strategies. One approach that can be used in developing traditional retail business strategies is the concept of knowledge management. In this study, the Botha knowledge management model is used to manage knowledge to produce traditional retail business strategies. This study focuses on traditional retail in Indonesia with a case study in Palembang City. The uniqueness of this study lies in developing a knowledge management model that integrates knowledge management techniques with a combination of the Apriori data mining algorithm and the Structural Equation Modeling (SEM) statistical method. The results of the study on the existence of traditional retail show that purchasing decisions in traditional retail are only influenced by product factors, with a determination value (R^2) of 68%. This shows that 68% of the variation in purchasing decisions can be explained by product variables, increasing by 13% compared to SEM alone. Indicators of availability, diversity, quality, and product packaging influence the product factor itself. In addition, the results of the study on traditional retail business strategies, as measured by traditional retail performance, show that this performance is greatly influenced by the uniqueness of traditional retail, competitive strategy, and partnership strategy, with a determination value (R^2) of 73%. This means that these three factors explain 73% of the variation in traditional retail performance, increasing by 16% compared to SEM. Meanwhile, previous studies have shown that the increase in the R^2 value from conventional SEM techniques to the Apriori-SEM combination is only 9%. The contribution of this study can be categorized into theoretical, methodological, and practical aspects. Theoretical contributions include the enrichment of theories related to knowledge management in the field of Traditional Retail Business Strategy, as well as strengthening the Botha model, which is more specific to

traditional retail, especially grocery businesses, proposals for the application of knowledge management tools in the knowledge organizing stage, namely integrating the Apriori data mining algorithm and the Structural Equation Modeling statistical method. From a methodological perspective, this study strengthens the traditional retail level's tacit and explicit knowledge processes. It integrates two approaches, namely Data Mining and SEM, which provide new contributions to traditional retail data analysis methods in Palembang City.

Keywords: knowledge management, traditional retail, competitive strategy, business strategy, Apriori-SEM

Citations: 77 (2017-2023)

DAFTAR ISI

HALAMAN MUKA	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
SURAT PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
RINGKASAN	viii
SUMMARY	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.5 Pembatasan Masalah	6
1.6 Metodologi Penelitian	7
1.7 Sistematika Penulisan Disertasi	7
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Ritel.....	9
2.2 <i>Knowledge Management</i>	10
2.2.1 <i>Model Knowledge Management</i>	11
2.2.2 <i>Tacit dan Explicit Knowledge</i>	15
2.2.3 <i>Tools Knowledge Management</i>	16
2.2.4 <i>Tahapan Knowledge Creation</i>	17
2.2.5 <i>Tahapan Knowledge Organizing</i>	17
2.2.6 <i>Tahapan Knowledge Sharing</i>	18
2.3 Analisis Structural Equation Modeling (SEM)	21
2.4 Kriteria <i>Goodness of Fit</i>	24

2.5 Uji Validitas dan Reliabilitas	26
2.6 <i>Data Mining</i>	27
2.6.1 Teknik <i>Data Mining</i>	28
2.6.2 Algoritma Teknik <i>Data Mining Association Rule</i>	29
2.7 <i>State of The Art</i> dan <i>Research Gap Analysis</i>	32
2.7.1 Eksistensi Ritel Tradisional.....	32
2.7.2 Strategi Bisnis Ritel Tradisional	34
2.7.3 Model <i>Knowledge Management</i>	36
2.8 Model Konseptual <i>Knowledge Management</i> Botha.....	40
2.9 <i>Tools Knowledge Management</i>	40
2.10 Model Eksistensi Ritel Tradisional	44
2.11 Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional.....	47
2.12 Perancangan Kuesioner	48
2.13 Metode <i>Knowledge Sharing</i>	49
BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN	51
3.1 Tahapan Penelitian.....	51
3.2 Pengembangan Model <i>Knowledge Management</i>	53
3.3 Tahapan <i>Knowledge Creation</i>	55
3.4 Tahapan <i>Knowledge Organizing</i>	56
3.5 Tahapan <i>Knowledge Sharing</i>	57
3.6 Pengumpulan Data	58
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	60
4.1 Hasil Tahapan <i>Knowledge Creation</i>	60
4.1.1 Model Eksistensi Ritel Tradisional	60
4.1.2 Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional	71
4.2 Hasil Tahapan <i>Knowledge Organizing</i>	88
4.2.1 Model Eksistensi Ritel Tradisional	89
4.2.2 Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional	101
4.3 Hasil Tahapan <i>Knowledge Sharing</i>	108
4.3.1 <i>Community of Practice</i>	108
4.3.2 <i>Mentoring</i> dan <i>Coaching</i>	109
4.3.3 <i>Platform Digital</i> dan Alat Kolaborasi	109

4.3.4 <i>Knowledge Management Systems</i>	109
4.4 Pembahasan Model <i>Knowledge Management</i>	110
4.4.1 Kerangka Dasar Model <i>Knowledge Management</i> Botha	110
4.4.2 Penerapan KM Botha dalam Perumusan SBRT	111
4.4.3 Pengembangan KM Botha dalam Perumusan SBRT	112
4.5 Pembahasan Model Eksistensi Ritel Tradisional	114
4.6 Pembahasan Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional	115
4.7 Pemetaan Pengetahuan Model KM Botha	118
4.8 Diskusi dan Rekomendasi Hasil Penelitian	119
BAB 5 PENUTUP	127
5.1 Kesimpulan	127
5.2 Saran	129
DAFTAR PUSTAKA	130

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Jenis Ritel dan Jumlahnya di Indonesia Tahun 2022	10
Tabel 2.2 Jenis Produk di Toko Kelontong Tradisional	10
Tabel 2.3 Kriteria <i>Goodness of Fit</i>	25
Tabel 2.4 Eksistensi Ritel Tradisional	32
Tabel 2.5 Model Strategi Ritel Tradisional.....	34
Tabel 2.6 Model <i>Knowledge Management</i>	38
Tabel 2.7 <i>State of The Art Tools Knowledge Management</i>	42
Tabel 2.8 Model Eksistensi Ritel Tradisional	44
Tabel 2.9 Model Strategi Bisnis.....	47
Tabel 3.1 Periode Pengumpulan Data.....	55
Tabel 4.1 Indikator Penelitian Model Eksistensi Ritel Tradisional (ERT)	61
Tabel 4.2 Kuesioner Penelitian Model Eksistensi Ritel Tradisional (ERT)	62
Tabel 4.3 Data Uji Kuesioner ERT	63
Tabel 4.4 Hasil Uji Reliabilitas Model ERT	64
Tabel 4.5 Perhitungan Nilai JK_s^2	65
Tabel 4.6 Perhitungan Nilai X_i^2	65
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Model ERT	66
Tabel 4.8 Jawaban Responden Model ERT	67
Tabel 4.9 Perhitungan Uji Validitas Model ERT	68
Tabel 4.10 Karakteristik Responden Konsumen Ritel Tradisional.....	69
Tabel 4.11 Data Jawaban Responden Konsumen Ritel Tradisional	70
Tabel 4.12 Rekapitulasi Jawaban Responden Konsumen Ritel Tradisional.....	70
Tabel 4.13 Indikator Penelitian Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional	72
Tabel 4.14 Kuesioner Penelitian Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional	73
Tabel 4.15 Data Uji Kuesioner SBRT.....	74
Tabel 4.16 Hasil Uji Reliabilitas Model SBRT	75
Tabel 4.17 Perhitungan Nilai S_t^2	75
Tabel 4.18 Perhitungan Nilai S_i^2	76
Tabel 4.19 Hasil Uji Validitas Model SBRT	77
Tabel 4.20 Jawaban Responden Model SBRT.....	78

Tabel 4.21 Perhitungan Uji Validitas Model SBRT	78
Tabel 4.22 Domisili Kecamatan.....	80
Tabel 4.23 Usia Responden.....	81
Tabel 4.24 Tingkat Pendidikan Responden	81
Tabel 4.25 Lama Usaha Ritel Tradisional.....	82
Tabel 4.26 Pekerjaan Lain Responden.....	83
Tabel 4.27 Modal Awal Usaha.....	83
Tabel 4.28 Sumber Modal Awal Usaha	84
Tabel 4.29 Jumlah Karyawan.....	85
Tabel 4.30 Jam Operasional Usaha	85
Tabel 4.31 Hari Operasional Ritel Tradisional	86
Tabel 4.32 Data Jawaban Responden Peritel Tradisional	87
Tabel 4.33 Rekapitulasi Jawaban Responden Peritel Tradisional	87
Tabel 4.34 Association Best Rules Variabel Model Eksistensi Ritel Tradisional	91
Tabel 4.35 Data Skala Likert Model Eksistensi Ritel Tradisional.....	91
Tabel 4.36 Data Biner Model Eksistensi Ritel Tradisional.....	92
Tabel 4.37 Perbandingan Hasil Uji <i>Goodness of Fit</i>	94
Tabel 4.38 Penilaian Responden Model ERT	95
Tabel 4.39 Analisis Regresi Model ERT	99
Tabel 4.40 <i>Association Best Rules</i> Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional	103
Tabel 4.41 Data Skala Likert Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional.....	103
Tabel 4.42 Data Biner Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional	104
Tabel 4.43 Perbandingan Hasil Uji <i>Goodness of Fit</i> Full Model.....	106
Tabel 4.44 Analisis Regresi	106

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Spiral Pengetahuan (Hudakk., 2019).....	12
Gambar 2.2 Model Meyer dan Zack (Mohajan, 2017)	13
Gambar 2.3 Model Bukowitz dan Williams (Mohajan, 2017).....	14
Gambar 2.4 Model KM Botha (Hajric, 2018).....	15
Gambar 2.5 Tahapan Structural Equation Modeling	22
Gambar 2.6 Diagram Hubungan <i>Data Mining</i> (Muslim dkk., 2019).....	28
Gambar 2.7 Eksistensi Ritel Tradisional 2018-2022	33
Gambar 2.8 Penerapan KM dalam Strategi Ritel Tradisional.....	35
Gambar 2.9 Model <i>Knowledge Management</i> Botha	40
Gambar 2.10 Model Konseptual Eksistensi Ritel Tradisional	46
Gambar 2.11 Model Konseptual Strategi Bisnis Ritel Tradisional.....	48
Gambar 3.1 Tahapan Penelitian	52
Gambar 3.2 Model KM Botha	53
Gambar 3.3 Kerangka Penelitian KM-SBRT.....	57
Gambar 4.1 Model Eksistensi Ritel Tradisional	60
Gambar 4.2 Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional	71
Gambar 4.3 Domisili Kecamatan Responden	80
Gambar 4.4 Usia Responden.....	81
Gambar 4.5 Tingkat Pendidikan Responden.....	82
Gambar 4.6 Lama Usaha Ritel Tradisional.....	82
Gambar 4.7 Pekerjaan Lain Responden	83
Gambar 4.8 Modal Awal Usaha.....	84
Gambar 4.9 Sumber Modal Awal Usaha	84
Gambar 4.10 Jumlah Karyawan.....	85
Gambar 4.11 Jam Operasional Usaha	86
Gambar 4.12 Hari Operasional Ritel Tradisional	86
Gambar 4.13 Diagram Jalur Model Eksistensi Ritel Tradisional	89
Gambar 4.14 <i>Code Association Best Rules</i>	90
Gambar 4.15 Hasil SEM Konvensional	93

Gambar 4.16 Hasil SEM Kombinasi APR (APR-SEM).....	94
Gambar 4.17 Model Struktural Eksistensi Ritel Tradisional	100
Gambar 4.18 Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional	101
Gambar 4.19 Diagram Jalur Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional	101
Gambar 4.20 <i>Code Association Best Rules</i>	102
Gambar 4.21 Hasil SEM Konvensional	105
Gambar 4.22 Hasil Kombinasi APR-SEM.....	105
Gambar 4.23 Model Struktural Strategi Bisnis Ritel Tradisional	107
Gambar 4.24 Model KM Botha (Hajric, 2018).....	110
Gambar 4.25 Model KM Botha dan Botha-SBRT.....	113
Gambar 4.26 Model Eksistensi Ritel Tradisional	114
Gambar 4.27 Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional	115
Gambar 4.28 Pemetaan Pengetahuan Model KM Botha	118
Gambar 4.29 Capaian Tujuan Penelitian	122
Gambar 4.30 Tahapan APR-SEM.....	123

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Uji Reliabilitas Kuesioner ERT
- Lampiran 2 Uji Validitas Kuesioner ERT
- Lampiran 3 Tabel r Pearson
- Lampiran 4 R^2 Model Eksistensi Ritel Tradisional (SEM Konvensional)
- Lampiran 5 R^2 Model Eksistensi Ritel Tradisional (APR-SEM)
- Lampiran 6 R^2 Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional (SEM Konvensional)
- Lampiran 7 R^2 Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional (APR-SEM)
- Lampiran 8 R^2 Sebelum dan Sesudah dihapus Y_{15} (Model ERT)
- Lampiran 9 D^2 Data Outlier
- Lampiran 10 Link Kuesioner dan Data Model Eksistensi Ritel Tradisional
- Lampiran 11 Link Kuesioner dan Data Model Strategi Bisnis Ritel Tradisional
- Lampiran 12 *Code Association Rule* Python
- Lampiran 13 Simulasi Perhitungan *Best Rules*
- Lampiran 14 Publikasi Seminar Internasional
- Lampiran 15 Publikasi Jurnal Internasional
- Lampiran 16 Publikasi Buku
- Lampiran 17 *Google Form* Kuesioner Model ERT
- Lampiran 18 *Google Form* Kuesioner Model SBRT
- Lampiran 19 Daftar Revisi Ujian Disertasi
- Lampiran 20 Surat Keterangan Perbaikan Ujian Disertasi
- Lampiran 21 Poster Laporan Disertasi

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini, keberadaan ritel di Indonesia cukup pesat. Data Global Retail Development Index (GRDI) tahun 2021 menunjukkan bahwa Indonesia berhasil menduduki peringkat keempat, naik satu peringkat dari tahun 2019 (AT Kerney, 2021). Sementara itu, pertumbuhan penjualan ritel Indonesia dilaporkan naik sebesar 3% pada September 2021 (CEIC, 2021). ASEAN Retail: *Epicentrum of Growth* adalah tema ASEAN Retail Summit 2023, yang menunjukkan komitmen Indonesia untuk meningkatkan industri ritelnya di tingkat ASEAN dan bahkan di tingkat global. Industri ritel Indonesia saat ini adalah yang terbesar di ASEAN, dengan Indonesia berada di posisi pertama (PANRB, 2023).

Secara umum, masyarakat di Indonesia menjalankan dua jenis ritel: ritel tradisional dan ritel modern (Chaniago dkk., 2019). Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), ritel tradisional adalah jenis ritel yang didirikan dan dikelola oleh pemerintah, pemerintah daerah, pihak swasta, badan usaha milik negara (BUMN), atau badan usaha milik daerah (BUMD), termasuk yang bekerja sama dengan swasta. Tempat usaha ritel ini dapat berupa toko, kios, los, atau tenda yang dimiliki atau dioperasikan oleh pedagang kecil, pedagang menengah, koperasi, atau komunitas swadaya. Usahanya memiliki modal yang terbatas, dan sistem tawar-menawar biasanya digunakan untuk menjual dan membeli barang dagangan. Di Indonesia, istilah "UMKM" muncul dalam kategori dan konteks ini. UMKM memiliki bidang usaha yang lebih luas, seperti perdagangan, pertanian, peternakan, kehutanan, perikanan, keuangan, persewaan, dan jasa, sedangkan ritel tradisional terbatas pada penjualan barang yang dimiliki atau dikelola oleh pedagang kecil atau individu. Ritel modern adalah toko dengan sistem swalayan yang menjual berbagai jenis barang secara eceran dalam bentuk minimarket, mall (supermarket dan *hypermarket*), *department store*, atau toko grosir perkulakan. Ini membedakannya dari ritel tradisional (Tohri dkk., 2023).

Ritel modern memiliki daya saing yang lebih tinggi dibandingkan ritel tradisional dan banyak berdiri di sekitar ritel tradisional saat ini karena manajemen, layanan, kuantitas, kualitas, dan harga yang pasti. Banyak ritel tradisional kemudian kehilangan pengunjung dan kehilangan omset, akhirnya tutup karena tidak dapat bersaing dengan ritel modern (Arimawa & Leasiwal, 2018; Muhzinat & Achiria, 2019). Sejak 2016, ritel modern seperti minimarket telah berkembang di banyak wilayah, termasuk Kota Palembang. Lebih ironis lagi, kehadiran minimarket kontemporer ini berada di dekat ritel tradisional. Beberapa ritel tradisional kemudian tutup karena tidak ada pembeli lagi atau karena mereka mengubah bisnis mereka. Akan tetapi, banyak ritel tradisional yang bertahan di tengah serbuan banyaknya minimarket modern. Ritel-ritel tersebut tetap beroperasi, menjual barang, memberikan layanan, dan terus menarik pelanggan.

Di tengah tantangan yang dihadapi oleh ritel tradisional akibat persaingan yang ketat dengan ritel modern, penting bagi pelaku usaha untuk mengembangkan strategi yang efektif agar dapat bertahan dan bersaing. Strategi bersaing ritel tradisional dibahas dalam sejumlah studi ritel tradisional. Ritel tradisional dalam skala Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) dapat menerapkan strategi digitalisasi untuk bersaing di tengah persaingan ritel yang ketat (Evangeulista dkk., 2023). Konsep strategi pemasaran seperti digital marketing juga membutuhkan optimalisasi kinerja. Dalam pelaksanaan pemasaran, keunikan produk membantu pemasaran produk berjalan dengan baik. Keunikan produk yang unik untuk setiap industri akan menjadi ciri khas dalam upaya pemasaran (Firdaus dkk., 2022). Dalam menyusun strategi bisnis ritel, perlu adanya penelitian yang komprehensif sebagai pertimbangan dalam menjalankan bisnis ritel (Yacob dkk., 2020).

Latar belakang penelitian ini berasal dari banyaknya penelitian yang membahas strategi ritel, termasuk jenis ritel tradisional, serta keadaan saat ini, ritel tradisional adalah industri ritel Indonesia yang terbesar di ASEAN. Untuk meningkatkan daya saing dan mempertahankan keunikan produk, layanan, dan fasilitas sesuai dengan karakteristik ritel tradisional, usaha ritel tradisional membutuhkan kemampuan pemilik untuk mengelola bisnisnya. Karena kepemilikan ritel tradisional lebih bersifat pribadi, pengelolanya harus mampu

bertahan dengan mengandalkan ide-ide inovatif untuk mengembangkan bisnis mereka. Pemanfaatan ide atau gagasan yang dikenal dengan istilah *tacit knowledge* adalah bagian dari *knowledge management* (Novita & Ermatita, 2021).

Strategi bisnis didasarkan pada *knowledge management*, yang menggunakan pendekatan perbaikan terus-menerus dan membangun budaya bisnis baru untuk mencapai keunggulan berkompetisi dalam teknologi, pembelajaran organisasi, dan penggunaan sumber daya manusia dan informasi. *Knowledge management* penting dalam mempertahankan daya saing dengan perspektif strategi dan dapat berkontribusi positif dan signifikan terhadap *sustainable competitive advantage* (Kolyasnikov & Kelchevskaya, 2020; Purba dkk., 2022). Dengan adanya kontribusi positif dari *knowledge management* terhadap keunggulan kompetitif usaha ritel dalam penelitian (Kolyasnikov & Kelchevskaya, 2020; Purba dkk., 2022), apakah dapat diterapkan untuk semua jenis usaha ritel, termasuk ritel tradisional? Maka perlunya dilakukan penelitian untuk pengembangan model *knowledge management* yang menghasilkan strategi ritel tradisional. Dengan adanya sistem *knowledge management*, inovasi dan perkembangan bisnis menjadi lebih cepat karena dengan pola siklus *knowledge management* tersebut semua pengetahuan tersip dengan baik dan dapat diakses dengan mudah diakses oleh seluruh anggota. Manfaat *knowledge management* bagi organisasi juga dapat membantu mendorong strategi dan memungkinkan organisasi untuk tetap terdepan dalam persaingan dengan lebih baik (Hu dkk., 2019).

Agar *knowledge management* berhasil, kegiatan *knowledge management* harus memiliki teori dasar yang kuat; jika tidak, maka kegiatan tidak akan terkoordinasi dan tidak akan menghasilkan *knowledge* yang bermanfaat. Ada banyak model *knowledge management* yang mendasari penerapan *knowledge management*, antara lain model membangun dan menggunakan pengetahuan Wiig, model spiral pengetahuan Nonaka dan Takeuchi, model Meyer dan Zack, model Bukowitz dan Williams, dan model Botha. Model *knowledge management* Botha adalah model yang lebih baru dari model yang lain dan pada dasarnya adalah pengembangan dari model Nonaka dan Takeuchi yang populer dengan istilah model SECI. Model Botha lebih menitikberatkan pada dua bentuk pengetahuan

tacit dan eksplisit. Model Botha juga mengedepankan peran individu yang didukung teknologi dalam penerapannya (Adesina & Ocholla, 2019; Farnese dkk., 2019; Hajric, 2018; Jokanović dkk., 2018, 2020; Raudeliūnienė dkk., 2018; Tennakoon dkk., 2018).

Tahapan utama *knowledge management*, seperti di model *knowledge management* Botha adalah proses *creating knowledge*, *organizing knowledge*, dan *sharing knowledge*. Masing-masing tahapan menggunakan berbagai jenis tools, metode, teknik, atau teknologi. Tahapan-tahapan *knowledge management* dalam pengembangan model strategi bisnis ritel tradisional, *creating knowledge* yaitu *create* model-model strategi bisnis berdasarkan penelitian-penelitian terdahulu seperti penelitian (Ali & Anwar, 2021; Grewal dkk., 2021; Yacob dkk., 2020). Tahapan *organizing knowledge* yaitu melakukan pengolahan data atau pengetahuan yang diperoleh di tahapan sebelumnya; selanjutnya, menguji kecocokan model strategi bisnis menggunakan berbagai *tools knowledge management* seperti *data mining* dan *structural equation modeling* (Ha dkk., 2021; Ibrahim dkk., 2021; Melović dkk., 2021; Pitakkornrat & Pongsiri, 2020; Wibowo & Jananto, 2020). Teknik *data mining* dan *structural equation modeling* adalah metode yang berbeda namun saling melengkapi dalam proses *knowledge management*. *Data mining* digunakan untuk mengeksplorasi dan menemukan pola serta tren dalam data yang besar dan kompleks. Data yang telah diekstrak dapat digunakan untuk pengembangan model. Sedangkan *structural equation modeling* digunakan untuk menguji hubungan kausalitas antar variabel dalam model (Pitakkornrat & Pongsiri, 2020). Maka jika kedua teknik ini dikombinasikan, akan lebih lengkap dan efisien dalam menghasilkan model strategi bisnis.

Kombinasi kedua teknik algoritma Apriori dalam *data mining* dan *Structural Equation Modeling* (SEM), telah dilakukan untuk model desain mobil elektronik dalam industri otomotif di Cina. Hasil koefisien determinasi R^2 rata-rata lebih besar dari 0,7 jika menggunakan kombinasi Apriori-SEM dibandingkan hanya menggunakan SEM (Lai dkk., 2022). Penelitian lainnya yaitu menguji pengaruh teknologi terhadap kinerja akademik mahasiswa di berbagai universitas swasta di Chittagong, Bangladesh dengan menerapkan *association rule mining* dan *structural*

equation modeling. Hasil pengujian menunjukkan teknologi memiliki pengaruh yang signifikan pada pengukuran komparatif dalam mengidentifikasi kinerja akademik para siswa, dengan *confidence value* 0,8 menghasilkan 131 rule dan terlihat bahwa variabel teknologi memiliki koefisien regresi paling tinggi (Ullah dkk., 2019). Kedua penelitian tersebut, telah menggabungkan teknik SEM dan *Data Mining* dalam konteks model desain mobil serta kinerja akademik. Pendekatan serupa berpotensi diterapkan dalam penelitian ini untuk mengembangkan model *Knowledge Management* yang mendukung strategi bisnis ritel tradisional. Hal ini menawarkan keterbaruan (*novelty*), karena fokus penelitian berbeda dalam hal jenis *knowledge* yang dihasilkan, yaitu terkait pengelolaan pengetahuan untuk menghasilkan strategi bisnis ritel tradisional.

Penelitian ini difokuskan pada ritel tradisional, khususnya kelompok usaha kelontong yang memiliki jumlah signifikan di Indonesia (Rizaty, 2023), studi kasus di Kota Palembang. Penelitian ini akan melihat eksistensi ritel tradisional di Kota Palembang dan merumuskan solusi strategis ritel tradisional dalam bersaing. Kontribusi utama penelitian ini adalah kontribusi teoritis yaitu mengembangkan model *Knowledge Management* untuk Strategi Bisnis Ritel Tradisional (SBRT) yang mencakup tahapan *capture*, *organizing*, dan *sharing knowledge* dengan mengintegrasikan *Data Mining* dan SEM. Model ini memberikan kontribusi praktis yaitu menghasilkan strategi bisnis guna meningkatkan daya saing dan mengelola pengetahuan *tacit* dari peritel dan konsumen ritel tradisional. Selain itu, penelitian ini berkontribusi memberikan wawasan bagi pembuat kebijakan tentang pemberdayaan ritel tradisional di tengah modernisasi.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam disertasi ini disusun berdasarkan pertanyaan penelitian terkait pengembangan model *knowledge management* strategi bisnis ritel tradisional, yaitu:

1. Model *knowledge management* apa yang sesuai untuk menghasilkan pengetahuan tentang strategi bisnis ritel tradisional?

2. Bagaimana pengembangan model *knowledge management* strategi bisnis ritel tradisional?
3. Bagaimana mengkombinasikan teknik *data mining* dan konsep statistik *structural equation modeling* di dalam pengembangan model *knowledge management* untuk menghasilkan pengetahuan terkait strategi bisnis ritel tradisional?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan utama penelitian dalam disertasi ini adalah menjawab permasalahan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Dapat menentukan model *knowledge management* yang sesuai untuk menghasilkan pengetahuan tentang strategi bisnis ritel tradisional.
2. Model *knowledge management* yang dikembangkan dapat menghasilkan pengetahuan tentang strategi bisnis ritel tradisional.
3. Dapat mengkombinasikan teknik *data mining* dan konsep statistik *structural equation modeling* di dalam *knowledge management* untuk menghasilkan pengetahuan tentang strategi bisnis ritel tradisional.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian dalam disertasi ini adalah dengan diperolehnya pengetahuan tentang strategi bisnis ritel tradisional dari pengembangan model *knowledge management*, dapat memberikan solusi strategis untuk mempertahankan eksistensi ritel tradisional dan membantu peritel memahami dan menerapkan strategi bisnis yang efektif.

1.5 Pembatasan Masalah

Pembatasan masalah dalam disertasi terkait pengembangan model *knowledge management* strategi bisnis, yaitu:

1. Objek penelitian adalah usaha ritel tradisional, khusus untuk toko kelontong.
2. Subjek penelitian adalah peritel dan konsumen ritel tradisional.
3. Tempat penelitian adalah kota Palembang.

4. Konsep dasar penelitian mengembangkan model *knowledge management* strategi bisnis ritel tradisional dengan kombinasi teknik *data mining* dan statistik *structural equation modeling*.

1.6 Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian dalam disertasi ini adalah tahapan penelitian pengembangan model *knowledge management* menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, memanfaatkan data primer dan sekunder. Fokus penelitian, peritel dan konsumen ritel tradisional, memberikan sumber data primer. Data sekunder diperoleh dari kajian pustaka dan *state of the art* penelitian terdahulu. Metodologi penelitian ini terbagi beberapa tahapan, yaitu: pengamatan lapangan, studi literatur, perumusan masalah, pengembangan model *Knowledge Management* yang terdiri dari *knowledge creation*, *knowledge organizing* menggunakan SEM dan *Data Mining*, dan *knowledge sharing*.

1.7 Sistematika Penulisan Disertasi

Laporan disertasi terkait pengembangan model *knowledge management* strategi bisnis terdiri dari 5 bab, yaitu:

Bab 1 PENDAHULUAN

Bab 1 ini menjelaskan tentang latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, pembatasan masalah, metodologi, dan sistematika penulisan disertasi.

Bab 2 TINJAUAN PUSTAKA

Bab 2 ini membahas konsep dasar terkait topik penelitian antara lain ritel, *knowledge management*, *data mining*, *structural equation modeling*, *state of the art* dari penelitian terkait *knowledge management* (KM) dan strategi bisnis ritel tradisional yang menghasilkan model konseptual KM dan model strategi bisnis ritel tradisional.

Bab 3 METODOLOGI PENELITIAN

Proses sistematis yang digunakan untuk melaksanakan penelitian, dijelaskan dalam Bab 3. Tujuan dari metodologi penelitian ini adalah

untuk memberikan gambaran yang jelas tentang metode, teknik, dan pendekatan yang digunakan untuk mengembangkan model *knowledge management* (KM) strategi bisnis ritel tradisional.

Bab 4 HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab 4 ini menampilkan hasil *knowledge creation*, *knowledge organizing* menggunakan SEM, dengan *tools* AMOS dan *Data Mining* menggunakan Python, menjelaskan karakteristik dari responden penelitian, konsumen dan peritel tradisional. Bab ini juga membahas hasil yang diperoleh dalam setiap tahapan *knowledge management*. Tahapan *organizing knowledge* yang menghasilkan model struktural eksistensi ritel tradisional dan strategi bisnis ritel tradisional. Selain itu juga dijelaskan terkait diskusi dan rekomendasi dari hasil penelitian.

Bab 5 PENUTUP

Bab 5 menjelaskan kesimpulan dan saran dari pengembangan model *knowledge management* (KM) untuk merumuskan pengetahuan terkait strategi bisnis ritel tradisional.

DAFTAR PUSTAKA

- Abu Adi, W., Hiyassat, M., & Lepkova, N. (2021). Business Strategy Development Model for Applying Knowledge Management in Construction. *Journal of Civil Engineering and Management*, 27(4), 246–259. <https://doi.org/10.3846/jcem.2021.14651>
- Adelia, N. (2020). Manajemen Pengetahuan dalam Perspektif Perpustakaan. *Shaut Al-Maktabah : Jurnal Perpustakaan, Arsip dan Dokumentasi*, 12(1), 33–47. <https://doi.org/10.37108/shaut.v12i1.304>
- Adesina, A. O., & Ocholla, D. N. (2019). The SECI Model in Knowledge Management Practices. *Mousaion: South African Journal of Information Studies*, 37(3). <https://doi.org/10.25159/2663-659x/6557>
- Aghitsni, W. I., & Busyra, N. (2022). Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Kendaraan Bermotor di Kota Bogor. *JIMEA |Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)*, 6(3), 38–51.
- Alamsyah, A., Sagir, J., & Husnan, L. H. (2021). Analisis Startegi Toko/Retail Tradisional dalam Menghadapi Minimarket/Retail Modern di Kabupaten Lombok Tengah. *Jurnal Distribusi*, 9(2), 171–192.
- Alfian, I., & Siregar, E. (2022). Eksistensi Ritel Tradisional di Tengah Keberadaan Ritel Modern di Kota Padangsidimpuan. *Adzkiya, Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*, 10(1), 15–28. <https://doi.org/10.32332/adzkiya.v10i01.4455>
- Ali, B. J., & Anwar, G. (2021). Business strategy: The influence of Strategic Competitiveness on competitive advantage. *International Journal of Electrical, Electronics and Computers*, 6(2), 1–10. <https://doi.org/10.22161/eec.62.1>
- Amin, S., & Mahasan, S. S. (2019). Difference Between Consumer Preferences to Choose Between The Traditional Retailing and Modern Retailing. *Journal of Business & Retail Management Research*, 14(01), 63–70. <https://doi.org/10.24052/jbrmr/v14is01/art-06>
- Amna, S. W., Sudipa, I. G. I., Putra, T. A. E., Wahidin, A. J., Syukrilla, W. A., Wardhani, A. K., Heryana, N., Indriyani, T., & Santoso, L. W. (2023). *Data mining* (D. Ediana & A. Yanto (Ed.); Pertama). PT Global Eksekutif Teknologi.
- Arimawa, P. S., & Leasiwal, F. (2018). Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Eksistensi Pasar Tradisional Di Kota Tobelo Kabupaten Halmahera Utara. *Jurnal Pundi*, 2(3), 287–292. <https://doi.org/10.31575/jp.v2i3.100>
- AT Kerney. (2021). *Global Retail Development Index*. <https://www.kearney.com/industry/consumer-retail/global-retail-development-index>
- Aziza, N. N., Supriyanto, Ratumbuysang, M. F. N. G., & Rizky, M. (2023). Pengaruh Toko Ritel Modern Terhadap Eksistensi Ritel Tradisional di

- Kecamatan Banjarmasin Selatan. *TECHBUS, Technology, Business and Entrepreneurship*, 1(2), 55–67.
- Castagna, F., Centobelli, P., Cerchione, R., Esposito, E., Oropallo, E., & Passaro, R. (2020). *Customer Knowledge Management in SMEs Facing Digital Transformation*. 1–16.
- CEIC. (2021). *Pertumbuhan Penjualan Ritel Indonesia*. <https://www.ceicdata.com/id/indicator/indonesia/retail-sales-growth>
- Chaniago, H., Mulyawan, I., Suhaeni, T., & Jumiyan, R. (2019). Faktor Kunci Keberhasilan Ritel Modern Di Indonesia. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis*, 7(2), 201–208. <https://doi.org/10.30871/jaemb.v7i2.1726>
- Evangeulista, G., Agustin, A., Putra, G. P. E., Pramesti, D. T., & Madiistriyatno, H. (2023). Strategi UMKM Dalam Menghadapi Digitalisasi. *Oikos-Nomos: Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis*, 16(1), 33–42.
- Farnese, M. L., Barbieri, B., Chirumbolo, A., & Patriotta, G. (2019). Managing knowledge in organizations: A nonaka's SECI model operationalization. *Frontiers in Psychology*, 10(December), 1–15. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.02730>
- Fauza, M. (2017). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Eksistensi Ritel Tradisional Dalam Menghadapi Ritel Modern Di Kecamatan Medan Amplas. *At-Tawassuth*, 2(1), 146–169.
- Firdaus, M. I., Azizah, P. N., & Sa'adah, R. (2022). Pentingnya Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Umkm. *Jurnal Graha Pengabdian*, 4(02), 154–162. <https://doi.org/10.47080/jumerita.v3i01.2530>
- Gao, J., & Bernard, A. (2018). An overview of knowledge sharing in new product development. *International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 94(5–8), 1545–1550. <https://doi.org/10.1007/s00170-017-0140-5>
- Grewal, D., Gauri, D. K., Roggeveen, A. L., & Sethuraman, R. (2021). Strategizing Retailing in the New Technology Era. *Journal of Retailing*, 97(1), 6–12. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2021.02.004>
- Ha, S. T., Lo, M. C., Suaidi, M. K., Mohamad, A. A., & Razak, Z. Bin. (2021). Knowledge management process, entrepreneurial orientation and performance in smes: Evidence from an emerging economy. *Sustainability (Switzerland)*, 13(17). <https://doi.org/10.3390/su13179791>
- Hajric, E. (2018). *Knowledge Management System and Practices*.
- Hikmawati, D., & Nuryakin, C. (2018). Keberadaan Ritel Modern dan Dampaknya terhadap Pasar Tradisional di DKI Jakarta. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia*, 17(2), 195–208.
- Hu, Q., Williams, S., Mason, R., & Found, P. (2019). Knowledge management in consultancy-involved process improvement projects: cases from Chinese SMEs. *Production Planning and Control*, 30(10–12), 866–880.

- Ibrahim, F., Putra, B. S., Azhra, F. H., & Fadhlurrohman, N. (2021). Analysis of Marketing Strategy at Setia Stores Using AHP, Clustering, and AR-Mba Method. *International Journal of Industrial Optimization*, 2(2), 125. <https://doi.org/10.12928/ijio.v2i2.4369>
- Januaji, D. (2023). *Mau Buka Toko Kelontong? 10 Barang Ini Wajib Ada*. ottopay.id.
- Janvieka, L. (2023). *The SECI Model of Knowledge Management*. Binus University. <https://sis.binus.ac.id/2023/06/15/the-seci-model-of-knowledge-management/>
- Johan, R. A., Himilda, R., & Auliza, N. (2019). Penerapan Metode Association Rule Untuk Strategi Penjualan Menggunakan Algoritma Apriori. *Jurnal Teknologi Informatika (J-TIFA)*, 2(2), 1–7.
- Jokanović, B., Okanović, A., & Lalić, B. (2018). Knowledge management diagnosis in Vojvodina firms by using Bukowitz and Williams model. *Industrija*, 46(4), 7–27. <https://doi.org/10.5937/industrija46-17740>
- Jokanović, B., Zivlak, N., Okanović, A., Čulibrk, J., & Dudak, L. (2020). The model of knowledge management based on organizational climate. *Sustainability (Switzerland)*, 12(8). <https://doi.org/10.3390/SU12083273>
- Junaidi. (2021). Aplikasi AMOS dan Structural Equation Modeling (SEM). In H. Sari (Ed.), *UPT Unhas Press Keanggotaan: UPT Unhas Press*.
- KBBI. (2021). <https://kbbi.kemdikbud.go.id/Beranda>
- Kolyasnikov, M. S., & Kelchevskaya, N. R. (2020). *Knowledge management strategies in companies : Trends and the impact of Industry 4 . 0*. 82–96. <https://doi.org/10.29141/2218-5003-2020-11-4-7>
- Lai, X., Zhang, S., Mao, N., Liu, J., & Chen, Q. (2022). Kansei engineering for new energy vehicle exterior design: An internet big data mining approach. *Computers and Industrial Engineering*, 165(June 2021), 107913. <https://doi.org/10.1016/j.cie.2021.107913>
- Lestari, S., Yani, B. A., & DPW, I. A. (2021). Analisis Perbedaan Persepsi Konsumen Minimarket Modern dan Toko Kelontong di Desa Kartonatan, Kartasura, Sukoharjo. *Edunomika*, 5(2), 1032–1037. <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>
- Lolita, L. (2019). Penerapan Manajemen Pengetahuan dalam Kelas: The Bukowitz And Williams KM Cycle dalam Metode Pembelajaran Peer-Assisted Learning (PAL). *Jurnal Mitra Pendidikan (JMP Online)*, 3(5), 737–746.
- Mabunda, T. T., & Plessis, T. Du. (2022). Knowledge Management as a Change Enabler in Academic Libraries in The Digital Age. *South African Journal of Information Management*, 24(1), 1–10. <https://doi.org/10.4102/sajim.v24i1.1450>
- Mardhiyah, A., & Safrin, F. A. (2021). Persaingan Usaha Warung Tradisional dengan Toko Modern. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 8(1).

<https://doi.org/10.26905/jbm.v8i1.5454>

- Melović, B., Dabić, M., Vukčević, M., Ćirović, D., & Backović, T. (2021). Strategic Business Decision Making : The Use and Relevance of Marketing Metrics and Knowledge Management. *Journal of Knowledge Management*, 25(11), 175–202. <https://doi.org/10.1108/JKM-10-2020-0764>
- Mohajan, H. (2017). A Comprehensive Analysis of Knowledge Management Cycles. *UTC Journal of Environmental Treatment Techniques*, 83088(February), 184–200.
- Muhzinat, Z., & Achiria, S. (2019). Dampak Keberadaan Minimarket terhadap Toko Kelontong di Pasar Klampis Kabupaten Bangkalan Madura. *IQTISHADIA Jurnal Ekonomi & Perbankan Syariah*, 6(2), 203–211. <https://doi.org/10.19105/iqtishadia.v6i2.2448>
- Muslim, M. A., Prasetyo, B., Mawarni, E. L. H., Herowati, A. J., Mirqotussa'adah, Rukmana, S. H., & Nurzahputra, A. (2019). *Data Mining Algoritma C4.5*.
- Narimawati, U., & Sarwono, J. (2022). Kajian Tentang Indeks Kecocokan Model dalam Pemodelan Persamaan Struktural Berbasis Kovarian dalam Lisrel dan AMOS serta Berbasis Partial Least Square dalam PLS SEM. *Majlah Ilmiah UNIKOM*, 20(2), 85–94. <https://doi.org/10.34010/miu.v20i2.9497>
- Novita, D., & Ermatita. (2021). Implementation Knowledge Management for Knowing the Factors That Have Influenced Income for Traditional Retail. *Proceeding of International Conference of Health, Science and Technology*, 260–263. <https://ojs.uib.ac.id/index.php/icohetech/article/view/1137/977>
- Novita, D., Ermatita, Samsuryadi, & Rini, D. P. (2022). A Literature Review Knowledge Management for Traditional Retail Business Strategies. *International Conference on Informatics, Multimedia, Cyber and Information System (ICIMCIS)*, 88–93. <https://doi.org/10.1109/icimcis56303.2022.10017714>
- Octaria, O., & Ermatita. (2017). Analisis Knowledge Management System dengan Metode Inukshuk. *Annual Research Seminar*, 3(1), 35–38.
- Oliva, F. L., & Kotabe, M. (2019). Barriers , Practices , Methods and Knowledge Management Tools in Startups. *Emerald Insight, Journal of Knowledge Management*. <https://doi.org/10.1108/JKM-06-2018-0361>
- Pahlevi, R. (2022). *Ritel Tradisional Dominasi Usaha Penjualan Eceran di Indonesia*. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/07/12/ritel-tradisional-dominasi-usaha-penjualan-eceran-di-indonesia>
- PANRB. (2023). *Indonesia Ritel Summit 2023 Dongkrak Pergerakan dan Tingkat Konsumsi Wisatawan*. <https://www.menpan.go.id/site/berita-terkini/berita-daerah/indonesia-ritel-summit-2023-dongkrak-pergerakan-dan-tingkat-konsumsi-wisatawan>
- Pitakkornrat, P., & Pongsiri, P. (2020). A Structural Equation Model of Knowledge Management Strategy to Develop Best Practice for Industrial Business in

- Thailand. *Academy of Strategic Management Journal*, 19(2), 1–13.
- Prasetyawan, Y. Y. (2018). Community of Practice Sebagai Wadah Berbagi Pengetahuan Berdimensi Teknis dan Kognitif. *Anuva Jurnal Kajian Budaya, Perpustakaan, dan Informasi*, 2(2), 117–125.
- Purba, E., Ariesa, Y., Saragih, L., Damanik, D., & Sudirman, A. (2022). Reviewing Sustainable Competitive Advantage: The Role of Entrepreneurial Orientation, Knowledge Management and Marketing Innovation In The Development of MSME. *AdBispreneur : Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan*, 7(1), 17–27.
- Putra, T. H. (2023). *Toko Kelontong Tradisional Dalam Era Teknologi Bisnis Digital*. 2(3).
- Qisty, S. N. (2021). Penerapan knowledge sharing dengan media Portal BINUS di Bina Nusantara University. *Informatio: Journal of Library and Information Science*, 1(2), 167–180.
- Qoni'ah, I., & Priandika, A. T. (2020). Analisis Market Basket Untuk Menentukan Asosiasi Rule Dengan Algoritma Apriori (Studi Kasus : TB . Menara). *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi (JTSI)*, 1(2), 26–33.
- Rahmi, A. N., Supriatin, & Prabowo, D. (2019). Evaluasi Kepuasan Pengguna Aplikasi AMIKOM ONE menggunakan Metode EUCS. *INFOS Journal*, 2(1), 67–73.
- Raudeliūnienė, J., Davidavičienė, V., Jakubavičius, A., Raudeliūnienė, J., Davidavičienė, V., & Jakubavičius, A. (2018). *Knowledge Management Process Model*. 5(3), 542–554.
- Rizaty, M. A. (2023). *Jumlah Toko Retail Indonesia Mencapai 3,61 Juta pada 2021*. dataindonesia.id. <https://dataindonesia.id/industri-perdagangan/detail/jumlah-toko-retail-indonesia-mencapai-361-juta-pada-2021>
- Rukmana, A. Y., & Sukanta, T. A. (2020). Analisis Strategi Bersaing dan Strategi Bertahan pada Industri Mikro dan Kecil Panganan Keripik Kemasan di Kecamatan Coblong Kota Bandung Jawa Barat Tahun 2020 Ditengah Situasi Sulit Penyebaran Pandemi COVID-19. *JSMA (Jurnal Sains Manajemen dan Akuntansi)*, 12(1), 37–53. <https://doi.org/10.37151/jsma.v12i1.48>
- Shankar, V., Kalyanam, K., Setia, P., Golmohammadi, A., Tirunillai, S., Douglass, T., Hennessey, J., Bull, J. S., & Waddoups, R. (2021). How Technology is Changing Retail. *Journal of Retailing*, 97(1), 13–27. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2020.10.006>
- Soesana, A., Subakti, H., Karwanto, Kuswandi, A. F. S., Sastri, L., Falani, I., Aswan, N., Hasibuan, F. A., & Lestari, H. (2023). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Yayasan Kita Menulis.
- Suarantalla, R., Sudodo, Y., & Hermanto, K. (2020). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Eksistensi Ritel Tradisional di Kecamatan Sumbawa

- Menggunakan Structural Equation Modeling. *Performa: Media Ilmiah Teknik Industri*, 19(2), 185–198. <https://doi.org/10.20961/performa.19.2.44682>
- Sundari, A., & Saikhudin, A. Y. (2021). *Manajemen Ritel Teori dan Strategi dalam Bisnis Ritel*.
- Syahmardi, J. (2017). *Geliat Industri Ritel di Indonesia iii*.
- Takdirillah, R. (2020). Penerapan Data Mining Menggunakan Algoritma Apriori Terhadap Data Transaksi Sebagai Pendukung Informasi Strategi Penjualan. *Edumatic : Jurnal Pendidikan Informatika*, 4(1), 37–46. <https://doi.org/10.29408/edumatic.v4i1.2081>
- Tennakoon, M., Wijewickrama, Kulatunga, & Jayasena, H. S. (2018). Influence of Organisational Culture on Knowledge Management in a BIM Enabled Environment. *International Conference of Faculty of Architecture Research Unit*, 147–154.
- Thakkar, J. J. (2020). Structural equation modelling: Application for research and practice (with AMOS and R). In *Studies in Systems, Decision and Control* (Vol. 285). https://doi.org/10.1007/978-981-15-3793-6_1
- Thorson, J. T., Maureaud, A. A., Frelat, R., Mérigot, B., Bigman, J. S., Friedman, S. T., Palomares, M. L. D., Pinsky, M. L., Price, S. A., & Wainwright, P. (2023). Identifying Direct and Indirect Associations Among Traits by Merging Phylogenetic Comparative Methods and Structural Equation Models. *Methods in Ecology and Evolution*, 14(5), 1259–1275. <https://doi.org/10.1111/2041-210X.14076>
- Tohri, A., Mastur, M., Habibuddin, H., Syamsiar, H., & Parhanuddin, L. (2023). Dampak Sosial Dan Ekonomi Ritel Modern (Alfamart dan Indomaret) Terhadap UMKM di Lombok Timur. *RESIPROKAL: Jurnal Riset Sosiologi Progresif Aktual*, 5(1), 45–56. <https://doi.org/10.29303/resiprokal.v5i1.280>
- Ullah, M. A., Alam, M. M., Shan-A-Alahi, A., Rahman, M. M., Masum, A. K. M., & Akter, N. (2019). Impact of ICT on students' Academic performance: Applying association rule mining and Structured Equation modeling. *International Journal of Advanced Computer Science and Applications*, 10(8), 387–393. <https://doi.org/10.14569/ijacsa.2019.0100852>
- Wahyudin, M., & Yuliando, H. (2018). The Implementation of Knowledge Management on Traditional retail. *KnE Life Sciences*, 4(2), 117. <https://doi.org/10.18502/cls.v4i2.1663>
- Wibowo, A. R., & Jananto, A. (2020). Implementasi Data Mining Metode Asosiasi Algoritma FP-Growth Pada Perusahaan Ritel. *Inspiration: Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi*, 10(2), 200. <https://doi.org/10.35585/inspir.v10i2.2585>
- Widodo, S., Ladyani, F., Asrianto, L. O., Khairunnisa, Lestari, S. M. P., Wijayanti, D. R., Devriany, A., Hidayat, A., Dalfian, Nurcahyati, S., Sjahriani, T., Armi, Widya, N., & Rogayah. (2023). *Buku Ajar Metode Penelitian* (Cetakan Pe). CV Science Techno Direct.

- Yacob, S., Sucherly, Sari, D., Mulyana, A., & Ali, H. (2020). An Optimising Strategy for Minimarket Modern Retail Business Performance in Indonesia. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 12(3), 165–176.
- Yang, C. L., Huang, C. Y., & Hsiao, Y. H. (2021). Using Social Media Mining and PLS-SEM to Examine The Causal Relationship Between Public Environmental Concerns and Adaptation Strategies. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(10). <https://doi.org/10.3390/ijerph18105270>
- Zhu, L., Deng, X., Wang, Z., & Tian, Y. (2020). Analysis on China's Traditional Retail Model Disadvantages and Optimization Strategies of Traditional Retail Model Based on the New Retail Model. *Proceedings of the 6th International Conference on Economics, Management, Law and Education (EMLE 2020)*, 165(Emle 2020), 140–143.