

## BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

#### 1. Gambaran Desa Jambu Kecamatan Mlonggo

Berdasar letak geografis wilayah, desa jambu berada di sebelah utara Ibu kota Kabupaten Jepara. Desa Jambu merupakan salah satu desa di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara, dengan jarak tempuh ke Ibu kota Kecamatan 0,5 Km, dan ke Ibu Kota Kabupaten 10 Km, dan dapat ditempuh dengan kendaraan  $\pm$  30 menit.<sup>1</sup>

Secara Administratif wilayah Desa Jambu terdiri dari 44 RT, dan 8 RW, meliputi 8 dukuh. Secara Topografi, Desa Jambu dapat dibagi dalam 2 wilayah, yaitu wilayah pantai di bagian barat dan wilayah daratan rendah di bagian Timur.

Dengan kondisi topografi demikian, Desa Jambu memiliki variasi ketinggian antara 0,0 m sampai dengan 75 m dari permukaan laut. Daerah terendah adalah di wilayah RT 30/06, 18/04, 28/06, 05/06 dan daerah yang tertinggi adalah di wilayah RT 31-37 RW 08 yang merupakan daerah daratan.<sup>2</sup>

Adapun batas-batas wilayah desa Jambu adalah sebagai berikut:<sup>3</sup>

- a. Batas sebelah timur : Desa Sekuro
- b. Batas sebelah selatan : Desa Sinanggul
- c. Batas sebelah barat : Laut Jawa
- d. Batas sebelah utara : Desa Srobyong

Sedangkan batas-batas wilayah kecamatan Mlonggo adalah :

- a. Batas sebelah timur : Kecamatan Bangsri
- b. Batas sebelah selatan : Kecamatan Jepara
- c. Batas sebelah barat : Laut Jawa
- d. Batas sebelah utara : Kecamatan Bangsri

---

<sup>1</sup>Biografi Desa Jambu Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara.

<sup>2</sup>Biografi Desa Jambu Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara.

<sup>3</sup>Hasil Wawancara dengan Bapak Sholeh (Tokoh Masyarakat) Desa Jambu Tanggal 02 Januari 2019 Jam. 12.00 WIB.

## 2. Gambaran Alfamart Mlonggo

Cabang Alfamart semakin tahun semakin berkembang dengan membuka cabang – cabang yang semakin banyak hingga di desa – desa dan kecamatan dengan memperhatikan lokasi yang strategis. Tentunya dengan memperhatikan kemudahan akses jalan, area *coverage* penduduk sekitar, dan pangsa pasar sekitar.

Alfamart Mlonggo terletak di desa Jambu RT 012 RW 003 Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara. Dan merupakan salah satu cabang Alfamart di kota Jepara, dengan menempati bangunan seluas 100 m<sup>2</sup> dan memiliki 1 lantai utama sebagai tempat penjualan produk kebutuhan pokok baik food dan non food, snack dan minuman, jasa transaksi finance, dan tersedia ATM BCA yang memudahkan pelanggan untuk mendapatkan kebutuhan yang diinginkan dan kemudahan dalam transaksi dengan jarak yang dekat dari rumah bagi masyarakat sekitar.<sup>4</sup>

Adapun gambaran Alfamart Mlonggo sebagai berikut:

- a. Tujuan Pendirian Alfamart
  - 1) Menambah omzet pendapatan bagi pemilik saham Alfamart.
  - 2) Menambah pajak pendapatan daerah di Kabupaten Jepara.
  - 3) Menyerap tenaga kerja agar pengangguran berkurang.
  - 4) Menjalankan usaha perdagangan dan jasa pembayaran *finance* dengan harapan mendapatkan penghasilan dan *market share* yang luas.
  - 5) Mengadakan perluasan usaha gerai minimarket yang luas hingga ke pelosok desa dan kecamatan.
  - 6) Memberi kemudahan kepada pelanggan akses berbelanja dekat dengan rumah.
  - 7) Membaur dalam kegiatan sosial bersama dengan masyarakat.<sup>5</sup>
- b. Visi, Misi, dan Kebudayaan Perusahaan

Setiap organisasi, perusahaan, maupun instansi pasti memiliki visi dan misi masing – masing sesuai dengan

---

<sup>4</sup> Hasil wawancara dengan Noor Hidayat Selaku Chief Off Store Alfamart Mlonggo Jepara pada tanggal 30 Oktober 2018.

<sup>5</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Noor Hidayat (Manajer) Tanggal 30 Oktober 2018.

harapan yang ingin dicapai. Begitupun Alfamart Mlonggo Jepara yang mempunyai visi dan misi sebagai berikut :

1) Visi :

Menjadi jaringan distribusi retail terkemuka yang dimiliki oleh masyarakat luas, berorientasi kepada pemberdayaan pengusaha kecil, memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen, serta mampu bersaing secara global.

2) Misi :

a) Memberikan kepuasan kepada pelanggan yang terfokus pada produk dan pelayanan yang berkualitas unggul.

b) Selalu menjadi yang terbaik dalam segala hal yang dilakukan dan selalu menegakan tingkah laku / etika bisnis tertinggi.

c) Ikut berpartisipasi dalam membangun Negara dengan menumbuhkembangkan jiwa wiraswasta dan kemitraan usaha.

d) Membangun organisasi global yang terpercaya, tersehat dan terus bertumbuh serta bermanfaat bagi pelanggan, pemasok, karyawan, pemegang saham, dan masyarakat pada umumnya.<sup>6</sup>

c. Alasan Pemilihan Lokasi Usaha

Gerai Alfamart Mlonggo terletak di desa jambu RT.012 RW 003 Kecamatan Mlonggo Jepara. Adapun alasan dipilihnya lokasi ini adalah sebagai berikut :

- 1) Jumlah KK penduduk daerah sekitar yang padat sehingga memudahkan pelanggan untuk berbelanja karena dekat dengan rumah dan tersedia parkir gratis bagi pelanggan.
- 2) Berada dekat dengan jalan raya sehingga mudah bagi pengguna jalan walau sekedar untuk membeli minuman dan makanan ringan.
- 3) Terdapat *partner* usaha lainnya di Kabupaten Jepara sehingga produksi dan proses pemasaran dapat berjalan dengan baik.
- 4) Dapat memberikan lapangan kerja bagi masyarakat sehingga dapat membantu

---

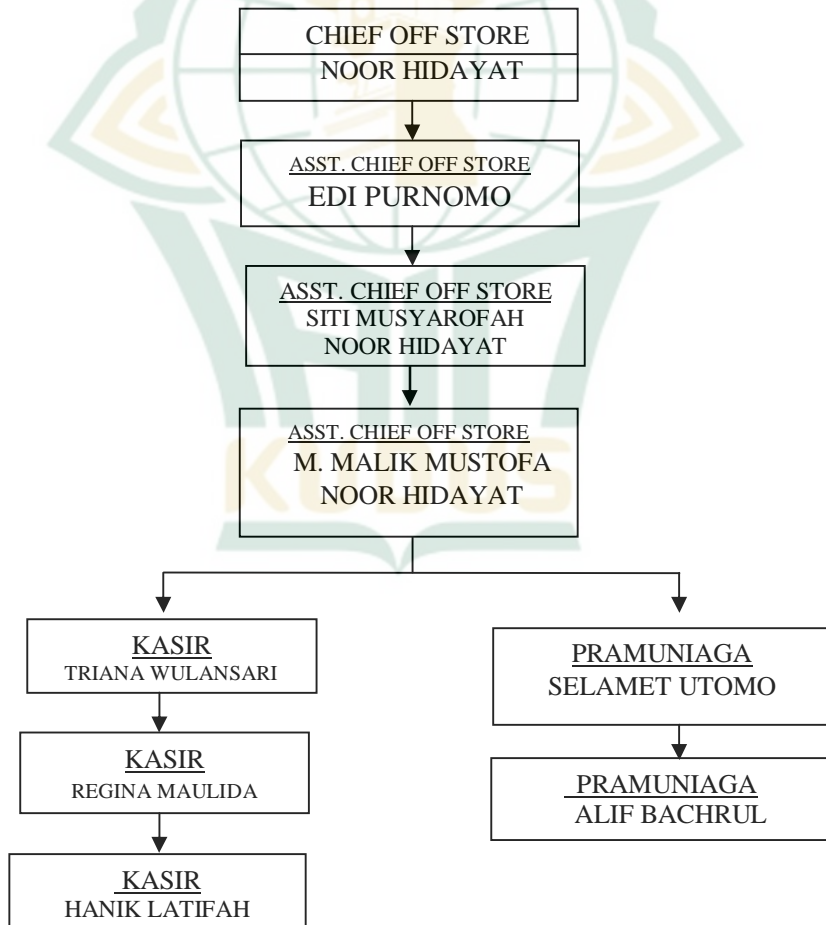
<sup>6</sup>Hasil observasi peneliti pada tanggal 30 Oktober 2018.

d. Struktur Organisasi

Struktur organisasi bagi suatu unit usaha adalah sangat penting untuk menentukan berhasil atau tidaknya aktivitas perusahaan tersebut. Dimana dengan struktur organisasi yang tepat maka aktivitas akan berjalan dengan baik. Struktur organisasi perusahaan bukan jaminan suksesnya aktivitas perusahaan tetapi harus ditunjang dengan faktor – faktor lainnya.

Struktur organisasi pada Alfamart Mlonggo Jepara yang digunakan sekarang merupakan bentuk gabungan semua lini karyawan yang ada di Alfamart Mlonggo Jepara sebagaimana terlihat pada gambar dibawah ini.

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi Alfamart Mlonggo Jepara**



Keterangan :

Di atas posisi *Chief Off Store* ada *Area Coordinator* cabang Jepara yang menjadi atasan semua *Chief Off Store* yang ada di wilayah Jepara. Tugas dan wewenang masing – masing bagian adalah sebagai berikut :

- 1) *Chief Off Store*  
Membawahi seluruh karyawan dan mengontrol seluruh kegiatan operasional di Alfamart Mlonggo Jepara.
- 2) *Assistant Chief Off Store*  
Membantu *Chief Off Store* melakukan kontrol kegiatan operasional dan melakukan pelayanan kepada pelanggan di Alfamart Mlonggo Jepara.
- 3) Pramuniaga  
Bertanggung jawab atas barang datang, melakukan *display* dan penataan barang.
- 4) Kasir  
Melayani semua transaksi kepada pelanggan dari transaksi produk yang dijual sampai transaksi *finance*.<sup>7</sup>

e. Manajemen Pengelolaan

1) Jumlah Tenaga Kerja

Alfamart Mlonggo Jepara saat ini memiliki 9 orang karyawan yang terdiri dari 1 orang *chief off store*, 3 orang *assistand chief off store*, 2 orang pramuniaga, dan 3 orang kasir. Secara keseluruhan karyawan Alfamart Mlonggo Jepara diberikan gaji bulanan dengan pokok sebesar Rp. 1.700.000, 00.

2) Hari dan Jam Kerja

Alfamart Mlonggo Jepara adalah salah satu gerai yang buka 24 jam sehingga memudahkan pelanggan kapanpun ingin berbelanja. Dalam satu minggu ada 7 hari kerja mulai hari senin sampai dengan hari minggu dengan sistem aplausan atau *shift*. Sedangkan jam kerja yang ditetapkan oleh perusahaan rata – rata 8 jam dengan ketentuan berikut :

- a) Shift pagi jam 08.00 wib. Sampai jam 14.00 wib.
- b) Shift siang jam 14.00 wib. Sampai jam 22.00 wib.

---

<sup>7</sup> Hasil observasi peneliti pada tanggal 30 Oktober 2018.

### 3. Gambaran Semoga Jaya Mlonggo

Toko Semoga Jaya Mlonggo Jepara merupakan toko yang didirikan oleh keluarga Bapak Dimas Safrizal, Toko ini merupan toko turun temurun sejak tahun 2008 dari keluarga besar beliau. Dulu sebelum mewarisi toko ini beliau adalah seorang pegawai honorer biasa disalah satu instant di jepara, namun setelah memiliki toko ini beliau sangat serius dalam mememanajemen tokonya sehingga sangat ramai pengunjung. Berbagai cara beliau lakukan agar tokonya tetap ramai meski banyak bermunculan pesaing toko disekitarnya, salah satunya adalah memberikan harga khusus seperti harga barang di pasar tradisional.

Toko semoga jaya ini terletak satu wilayah dengan Toko Alfamart Mlonggo, Letaknya hanya berjarak 200 meter dari toko tersebut, sehingga sangat mungkin jika Toko Semoga Jaya memiliki Pesaing usaha dibidang retail, karena semua orang pasti kenal dengan brand Alfamart. Tidak mau kalah dengan hal itu beliau memberika terobosan dengan menjual barang yang tidak ada di Alfamart Mlonggo, yaitu dengan menjual berbagai jenis kebutuhan pakaian serta memberikan harga yang lumayan murah disbanding dengan Alfamart Mlonggo Jepara.

Adapun gambaranSemoga Jaya Mlonggosebagai berikut:

- a. Tujuan Pendirian
  - 1) Menambah omzet pendapatan.
  - 2) Menjalankan usaha perdagangan dari keluarga
  - 3) Memberi pelanggan untuk harga yang terjangkau.<sup>8</sup>
- b. Visi dan Misi Perusahaan
  - 1) Visi :  
Menyediakan kebutuhan pokok masyarakat yang berkualitas dan dapat dijangkau harganya.
  - 2) Misi :
    - a) Memberikan kepuasan kepada pelanggan.
    - b) Memberikan harga yang lebih murah dan berkualitas.

---

<sup>8</sup>Hasil Wawancara dengan Dimas Afrizal Tanggal 02 November 2018.

- c. Manajemen Pengelolaan
  - 1) Jumlah Tenaga Kerja
 

Jumlah tenaga kerja di Semoga Jaya Mlonggo Jepara berjumlah 5 orang diberikan gaji bulanan dengan pokok sebesar Rp. 900.000, 00.
  - 2) Hari dan Jam Kerja
 

Hari kerja di toko Semoga Jaya Mlonggo Jepara ada 7 hari kerja mulai hari senin sampai dengan hari minggu dengan jam kerja dari jam 08.00 – 21.00 WIB.

## B. Deskripsi Data Penelitian

### 1. Minat dan Daya Beli Konsumen di Alfamart Mlonggo Jepara

Dalam melakukan kegiatan pemasaran, berikut adalah berbagai macam kegiatan pemasaran yang dilakukan Alfamart Mlonggo Jepara :

- a. Produk yang Dijual
 

Alfamart Mlonggo Jepara menyediakan produk kebutuhan pokok baik *food* dan *non food*, *snack* dan minuman, jasa transaksi *finance*, dan tersedia ATM Mandiri yang memudahkan pelanggan untuk mendapatkan kebutuhan yang diinginkan dan kemudahan dalam transaksi.
- b. Harga
 

Harga jual produk yang ditawarkan oleh Alfamart Mlonggo Jepara kepada pelanggan baik *food* dan *non food*. Pada waktu – waktu tertentu Alfamart Mlonggo Jepara melakukan *price comp* yaitu membandingkan harga produk yang sama atau sejenis yang ada di Alfamart Mlonggo Jepara dengan gerai ritel yang lain. Hal ini dilakukan dalam rangka perlakuan yang kritis dari Alfamart Mlonggo Jepara dalam mempertahankan pelanggannya agar tidak bosan berbelanja di Alfamart Mlonggo Jepara karena membanding – bandingkan harga yang diberikan oleh Alfamart Mlonggo Jepara dengan pihak kompetitor, tentunya agar pelanggan tidak lari dan beralih berbelanja kepada pihak kompetitor.
- c. SOP (*Standart Operating Procedure*) Pelayanan
 

Dalam melakukan pelayanan semua karyawan Alfamart Mlonggo Jepara dituntut untuk selalu melakukan SOP (*Standart Operating Procedure*). Karena itu sudah

ditetapkan dalam SOP manajemen perusahaan agar selalu menjaga citra dan nama baik perusahaan.<sup>9</sup>

Berdasarkan strategi pemasaran di Alfamart Mlonggo Jepara, maka peneliti mengadakan penelitian kaitan dengan minat dan daya beli di Alfamart Mlonggo Jepara. Adapun hasil dari pengamatan minat dan daya beli di Alfamart Mlonggo Jeparadapat peneliti jelaskan sebagai berikut:

- a. Minat konsumen atau pelanggan dalam membeli produk atau barang di Alfamart Mlonggo Jepara cukup baik, karena setiap hari peneliti mengamati pembeli di Alfamart Mlonggo Jepara sekitar antara 200 sampai dengan 300 konsumen atau pelanggan. Konsumen atau pelanggan tersebut kategori ekonomi menengah ke atas.
- b. Daya beli barang di Alfamart Mlonggo sesuai dengan pengamatan peneliti bahwa konsumen tertarik membeli di Alfamart Mlonggo karena harga barangnya terjangkau, praktis dan tempatnya strategis, bersih, rapi dan ber AC. Sehingga dari faktor tersebut daya beli di Alfamart Mlonggo Jepara cukup ramai.

Adapun hasil wawancara berkaitan dengan minat dan daya beli di Alfamart Mlonggo Jepara dapat peneliti lakukan dengan beberapa konsumen yaitu sebagai berikut:

- a. Wawancara dengan Ibu Ika Kholifatun Nisak (Karanggondang)  
Saya terkadang belanja di Alfamart Mlonggo karena tempatnya strategis, praktis, bersih, barang yang saya cari ada di toko tersebut sehingga saya berminat membeli barang-barang di Alfamart.<sup>10</sup>
- b. Wawancara dengan Bapak Ali Purnomo (Bondo)  
Alfamart Mlonggo letaknya startegis, maka saya terkadang belanja di Alfamart Mlonggo karena praktis, efisien, bersih, dan barang yang saya beli ada di toko tersebut terutama adalah peralatan mandi. Dengan tempat yang strategis dan bersih tersebut memberikan daya tarik untuk membeli barang-barang tersebut.<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup>Hasil Observasi tgl 2 November 2018.

<sup>10</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Ika Kholifatun Nisak (Karanggondang) Tanggal 02 November 2018.

<sup>11</sup>Hasil Wawancara dengan Bapak Ali Purnomo (Bondo) Tanggal 02 November 2018.

- c. Wawancara dengan Linawati (Sekuro)  
Saya belanja di Alfamart Mlonggo disaat saya mencari barang-barang yang ada di toko tersebut seperti peralatan mandi, makanan kering, sarimi dan lain-lain. Sebab di waktu malam toko yang membuka untuk kebutuhan makanan salah satunya adalah Alfamart, sehingga saya terkadang beli di toko tersebut.<sup>12</sup>
- d. Wawancara dengan Risa (Srobyong)  
Belanja di Alfamart dengan jumlah lumayan banyak ada diskonnya, untuk itu membuat daya tarik saya untuk belanja di sini. Selain itu juga tempatnya strategis dan bersih, ada ATM Mandirinya sekalian saya mengambil uang dan berbelanja.<sup>13</sup>
- e. Wawancara dengan Ibu Sri Rahmawati (Sekuro)  
Saya terkadang belanja di Alfamart Mlonggo karena tempatnya strategis, praktis, bersih, barang yang saya cari ada di toko tersebut sehingga saya berminat membeli barang-barang di Alfamart.<sup>14</sup>
- f. Wawancara dengan Ibu Khalimah (Sinanggul)  
Alfamart Mlonggo letaknya startegis, maka saya terkadang belanja di Alfamart Mlonggo karena praktis, efisien, bersih, dan barang yang saya beli ada di toko tersebut terutama adalah peralatan mandi. Dengan tempat yang strategis dan bersih tersebut memberikan daya tarik untuk membeli barang-barang tersebut.<sup>15</sup>
- g. Wawancara dengan Ibu Laraswati (Sekuro)  
Saya belanja di Alfamart Mlonggo untuk mencari diskon mingguan, kaarena harganya lebih murah.<sup>16</sup>
- h. Wawancara dengan Malikatin (Srobyong)  
Belanja di Alfamart dengan jumlah lumayan banyak ada diskonnya, untuk itu membuat daya tarik saya untuk belanja

---

<sup>12</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Linawati (Sekuro)Tanggal 03 November 2018.

<sup>13</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Risa (Srobyong)Tanggal 03 November 2018.

<sup>14</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Sri Rahmawati (Sekuro)Tanggal 04 November 2018.

<sup>15</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Khalimah (Sinanggul)Tanggal 05 November 2018.

<sup>16</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Laraswati(Sekuro)Tanggal 06 November 2018.

di sana. Selain itu juga tempatnya strategis dan bersih, ada ATM Mandiriya sekalian saya mengambil uang dan berbelanja.<sup>17</sup>

- i. Wawancara dengan Ibu Jumiati (Jambu)  
Saya belanja di Alfamart Mlonggo disaat saya mencari barang-barang yang ada di toko tersebut seperti peralatan mandi, makanan kering, sarimi dan lain-lain. Sebab di waktu malam toko yang membuka untuk kebutuhan makanan salah satunya adalah Alfamart, sehingga saya terkadang beli di sini.<sup>18</sup>
- j. Wawancara dengan Ida Royani (Srobyong)  
Belanja di Alfamart sangat praktis dan lengkap barangnya, untuk itu membuat daya tarik saya untuk belanja di sana. Selain itu juga tempatnya strategis dan bersih, ada AC nya sehingga saya sangat nyaman belanja di alfamart ini.<sup>19</sup>

## 2. Minat dan Daya Beli Konsumen di Semoga Jaya Mlonggo Jepara

Strategi pemasaran setiap toko mempunyai strategi masing-masing. strategi itu digunakan untuk menarik minat dan daya tarik pembeli untuk membeli barang-barang yang ada di toko Semoga Jaya Mlonggo. Adapun strategi untuk menarik minat dan daya beli tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Produk yang Dijual  
Produk yang dijual di toko semoga Jaya Mlonggo adalah makanan pokok, makanan ringan, minuman, alat tulis, pakaian, peralatan mandi.
- b. Harga  
Harga barang yang ada di toko Semoga Jaya Mlonggo berkategori murah, sama dengan harga yang ada di pasar.
- c. SOP (*Standart Operating Procedure*) Pelayanan  
Karyawan yang bekerja di toko Semoga Jaya harus mentaati peraturan dari Pemilik toko tersebut. Pemilik toko tersebut bernama Dimas Safrizal seorang pegawai ASN. Semoga Jaya merupakan toko Minimarket yang sudah dikenal

---

<sup>17</sup>Hasil Wawancara dengan Malikatin(Srobyong)Tanggal 06 November 2018.

<sup>18</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Jumiati(Jambu)Tanggal 08 November 2018.

<sup>19</sup>Hasil Wawancara dengan Ida Royani (Srobyong)Tanggal 08 November 2018.

di daerah Mlonggo. Dengan adanya SOP tersebut agar karyawan bekerja sesuai dengan tata tertib yang ada di toko tersebut.<sup>20</sup>

Berdasarkan strategipemasaran yang ada di toko tersebut, maka peneliti melakukan pengamatan dan wawancara sebagai berikut:

- a. Rata-rata konsumen atau pelanggan yang berbelanja di toko Semoga Jaya setiap harinya sekitar 500 orang dari jam 07.00 sampai dengan jam 21.00 malam.
- b. Daya beli barang di toko Semoga Jaya karena harga barangnya murah sama dengan harga di pasar Mlonggo. Selain murah, juga tempatnya strategis dan bersih sehingga menarik konsumen untuk berbelanja di toko tersebut.

Adapun hasil wawancara berkaitan dengan minat dan daya beli di toko Semoga Jaya Mlonggo Jepara dapat peneliti lakukan dengan beberapa konsumen yaitu sebagai berikut:

- a. Wawancara dengan Ibu Ulin Ni'mah (Jambu)
 

Saya sering berbelanja di toko Semoga Jaya, karena makanan untuk kebutuhan sehari-hari ada dan harganya sama dengan harga di pasar, sehingga saya lebih sering belanja di toko tersebut. Selain murah, juga tempatnya strategis dan bersih sehingga dapat memberikan daya tarik untuk berbelanja di toko tersebut.<sup>21</sup>
- b. Wawancara dengan Ibu Sofiyatun (Karanggondang)
 

Saya suka berbelanja di toko Semoga Jaya, karena harganya murah. Daripada ke pasar karena setiap pagi saya ngajar, maka lebih praktis saya belanja di Semoga Jaya. Selain itu juga tempatnya bersih dan strategis dalam berbelanja sampai jam 9 malam.<sup>22</sup>
- c. Wawancara dengan Ibu Sofik (Sekuro)
 

Saya sering berbelanja di toko Semoga Jaya karena harga barangnya lebih murah dibanding dengan minimarket yang lain, praktis, bersih dan tempatnya juga mudah, ketika tidak bisa belanja di pagi hari, maka belanja di malam hari, tidak

---

<sup>20</sup>Hasil Observasi tgl 12 November 2018.

<sup>21</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Ulin Ni'mah (Jambu) Tanggal 14 November 2018.

<sup>22</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Sofiyatun (Karanggondang) Tanggal 15 November 2018

hanya sembako saja, ada alat tulis, pakaian, dan perlengkapan mandi juga ada.<sup>23</sup>

- d. Wawancara dengan Ibu Muslikah (Jambu)  
 Saya sering berbelanja di toko Semoga Jaya, karena makanan untuk kebutuhan sehari-hari ada dan harganya sama dengan harga di pasar, sehingga saya lebih sering belanja di toko tersebut. Selain murah, juga tempatnya strategis dan bersih sehingga dapat memberikan daya tarik untuk berbelanja di toko tersebut.<sup>24</sup>
- e. Wawancara dengan Ibu Masto'ah (Karanggondang)  
 Saya suka berbelanja di toko Semoga Jaya, karena harganya murah. Daripada ke pasar karena setiap pagi saya ngajar, maka lebih praktis saya belanja di Semoga Jaya. Selain itu juga tempatnya bersih dan strategis dalam berbelanja sampai jam 9 malam.<sup>25</sup>
- f. Wawancara dengan Ibu Rayana (Sekuro)  
 Saya sering berbelanja di toko Semoga Jaya karena harga barangnya lebih murah dibanding dengan minimarket yang lain..<sup>26</sup>
- g. Wawancara dengan Ibu Nikmatun (Jambu)  
 Saya sering berbelanja di toko Semoga Jaya, karena makanan untuk kebutuhan sehari-hari ada dan harganya sama dengan harga di pasar, sehingga saya lebih sering belanja di toko tersebut. Selain murah, juga tempatnya strategis dan bersih sehingga dapat memberikan daya tarik untuk berbelanja di toko tersebut.<sup>27</sup>
- h. Wawancara dengan Ibu Masruroh (Karanggondang)  
 Saya suka berbelanja di toko Semoga Jaya, karena harganya murah. Daripada ke pasar karena setiap pagi saya ngajar, maka lebih praktis saya belanja di Semoga Jaya. Selain itu

---

<sup>23</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Sofik (Sekuro) Tanggal 15 November 2018.

<sup>24</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Muslikah (Jambu) Tanggal 16 November 2018.

<sup>25</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Masto'ah (Karanggondang) Tanggal 17 November 2018.

<sup>26</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Rayana (Sekuro) Tanggal 18 November 2018.

<sup>27</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Nimatun (Jambu) Tanggal 19 November 2018.

juga tempatnya bersih dan strategis dalam berbelanja sampai jam 9 malam.<sup>28</sup>

- i. Wawancara dengan Ibu Lilik (Sekuro)  
 Saya sering berbelanja di toko Semoga Jaya karena harga barangnya lebih murah dibanding dengan minimarket yang lain, praktis, bersih dan tempatnya juga mudah, ketika tidak bisa belanja di pagi hari, maka belanja di malam hari, tidak hanya sembako saja, ada alat tulis, pakaian, dan perlengkapan mandi juga ada.<sup>29</sup>
- j. Wawancara dengan Ibu Pujiati (Sekuro)  
 Saya sering berbelanja di toko Semoga Jaya karena harga barangnya lebih murah dibanding dengan minimarket yang lain, praktis, bersih dan tempatnya juga mudah, ketika tidak bisa belanja di pagi hari, maka belanja di malam hari, tidak hanya sembako saja, ada alat tulis, pakaian, dan perlengkapan mandi juga ada.<sup>30</sup>

### **3. Perbedaan Dan Persamaan Minat Dan Daya Beli Konsumen Pada Alfamart Mlonggo dengan Toko Semoga Jaya Mlonggo Jepara**

Perbedaan Alfamart Mlonggo dan Semoga Jaya Mlonggo adalah Alfamart Mlonggo salah satu minimarket yang ada di daerah Mlonggo dan milik perusahaan. Sedangkan Semoga Jaya Mlonggo adalah minimarket milik pribadi atau perseorang. Selain itu juga Alfamart Mlonggo tempatnya ber AC, dan ada fasilitas ATM nya, sedangkan Semoga Jaya tidak ber AC dan tidak ada fasilitasnya. Namun, untuk harga barang-barangnya kebanyakan lebih murah di Semoga Jaya dibandingkan dengan Alfamart, karena harga barang Alfamart sudah ditentukan dari perusahaan, sedangkan harga barang di semoga jaya ditentukan oleh pemilik toko. Transaksi pembelian di Alfamart bisa dilakukan melalui ATM sedangkan di toko Semoga Jaya harus tunai. Berdasarkan faktor tersebut, maka minat dan daya beli di Semoga Jaya lebih besar dibandingkan dengan di Alfamart. Persamaan Alfamart Mlonggo dan Semoga

---

<sup>28</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Masruroh(Karanggondang)Tanggal 20 November 2018

<sup>29</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Lilik(Sekuro)Tanggal 10 November 2018 Jam 19.25 WIB

<sup>30</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Pujiati(Sekuro)Tanggal 21 November 2018

Jaya Mlonggo adalah barang-barang yang dijual berupa barang makanan pokok, makanan ringan, minuman, dan perlengkapan kebersihan. Namun, ada tambahan kalau di Semoga Jaya menjual pakaian atau baju.

### C. Analisis Data

Faktor yang dapat mempengaruhi daya beli masyarakat antara lain yaitu: Tingkat Pendapatan : Pendapatan merupakan suatu balas jasa dari seseorang atas tenaga atau pikiran yang telah disumbangkan, biasanya berupa upah atau gaji. Makin tinggi pendapatan seseorang makin tinggi pula daya belinya dan semakin beraneka ragam kebutuhan yang harus dipenuhi, dan sebaliknya, Tingkat Pendidikan :Makin tinggi pendidikan seseorang makin tinggi pula kebutuhan yang ingin dipenuhinya. Contohnya seorang sarjana lebih membutuhkan computer dibandingkan seseorang lulusan sekolah dasar.

Tingkat Kebutuhan : Kebutuhan setiap orang berbbeda-beda. Seseorang yang tinggal di kota daya belinya akan lebih tinggi jika dibandingkan dengan yang tinggal di desa, Kebiasaan Masyarakat : Di zaman yang serba modern muncul kecenderungan konsumerisme didalam masyarakat. Penerapan pola hidup ekonomis yaitu dengan membeli barang dan jasa yang benar-benar dibutuhkan, maka secara tidak langsung telah meningkatkan kesejahteraan hidup, Harga Barang : Jika harga barang naik maka daya beli konsumen cenderung menurun sedangkan jika harga barang dan jasa turun maka daya beli konsumen akan naik. Hal ini sesuai dengan hukum permintaan, Mode : Barang-barang yang baru menjadi mode dalam masyarakat biasanya akan laku keras di pasar sehingga konsumsi bertambah. Dengan demikian mode dapat mempengaruhi konsumsi<sup>31</sup>.

Berdasarkan beberapa faktor diatas maka masing-masing konsumen mempunyai karakteristik berbeda-beda berdasarkan tingkat pendapatan masyarakat, tingkat pendidikan masyarakat, tingkat kebutuhan masyarakat, kebiasaan masyarakat, harga barang, dan model barang. Jadi masyarakat dengan tingkat pendapatan tertentu akan membeli barang sesuai dengan pendapatannya, jika ia mempunyai pendapatan kecil maka ia akan menyesuaikan dengan membeli barang-barang dengan harga murah seperti di Toko Semoga Jaya, sebaliknya orang dengan pendapatan

---

<sup>31</sup>Supawi Pawenang, *Modul Perkuliahan Lingkungan Ekonomi Bisnis*,26.

besar akan membeli barang sesuai dengan pendapatannya dan mencari tempat belanja yang lebih praktis serta sesuai dengan pendapatannya dan akan memilih belanja ke Toko Alfamart. Selain itu orang dengan tingkat pendidikan tertentu juga akan memiliki minat dan daya beli berbeda, misalnya orang dengan tingkat pendidikan SMA akan membeli barang sesuai dengan kebutuhannya sesuai dengan tingkat pendidikannya, misalnya ia akan membeli seragam sekolah SMA karena kebutuhan akan seragam sekolahnya jadi ia bisa membelinya di Toko Semoga Jaya untuk kebutuhan seragamnya. Berbeda dengan orang yang sudah kuliah ia tidak perlu membeli seragam untuk kuliahnya karena tingkat pendidikannya tidak memerlukan seragam untuk kuliah, jadi ia bisa membeli kebutuhan kuliahnya di Toko Semoga Jaya maupun di Toko Alfamart.

Tingkat kebutuhan masyarakat juga berbeda-beda, misalnya seseorang yang tinggal disuatu perkampungan dengan seseorang yang tinggal diperumahan elit, terkadang orang yang tinggal di perkampungan cenderung memilih Toko tradisional daripada Toko modern, hal itu karena ia belanja berdasarkan kebutuhan bukan keinginan, berbeda dengan orang yang tinggal diperumahan lebih cenderung mencari Toko modern bersih dan serba praktis. Kebiasaan masyarakat juga bisa mempengaruhi minat dan daya beli konsumen, hal ini terlihat disekitar kita yakni dengan adanya kebutuhan yang bermacam-macam, banyak sekali masyarakat tertentu berbelanja berdasarkan kebiasaannya sehari-hari, ada yang masyarakat suka belanja dan ada juga masyarakat yang cenderung jarang belanja. Harga barang juga sangat mempengaruhi minat dan daya beli konsumen, Toko yang mempunyai harga murah pasti lebih ramai pengunjungnya ketimbang Toko yang memiliki harga tidak stabil atau cenderung lebih mahal, selain itu model barang juga sangat mempengaruhi minat dan daya beli konsumen, hal itu terlihat dari tingkat beli konsumen pada produk-produk baru yang lagi trend biasanya sangat laris dipasaran dan Toko yang menjualnya akan memiliki omset besar juga karena menjual model barang trend.

### **1. Analisis Minat dan Daya Beli Konsumen di Alfamart Mlonggo Jepara**

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan konsumen di Alfamart Mlonggo Jepara, maka peneliti dapat menganalisis minat dan daya beli di Alfamart Mlonggo Jepara sebagai berikut:

- a. Minat konsumen untuk berbelanja di Alfamart Mlonggo Jepara karena ada beberapa faktor yaitu tempatnya strategis karena dekat dengan jalan raya, bersih dan ber AC. Dengan ruangan yang ber AC tersebut menarik pembeli untuk membeli barang-barang dalam mencukupi kebutuhan sehari-hari terutama adalah kebutuhan pokok, makanan ringan dan peralatan kebersihan. Hal itu sangat sesuai dengan kebutuhan masing-masing-masing konsumen, karena ada beberapa konsumen dengan latar belakang pendapatan dan pekerjaan yang berbeda serta pendapatan berbeda lebih memilih tempat ber AC daripada tempat belanja yang tidak ber AC, Ada juga konsumen yang memilih belanja di alfamart karena sudah terbiasa belanja disitu ketimbang belanja di took lainnya, ia lebih nyaman dengan tempat yang bersih dan ber AC karena sudah menjadi kebiasannya sejak remaja diajak belanja orang tuanya kesitu. Seperti pernyataan salah satu konsumen yang saya wawancarai mengatakan seperti ini :

*“Belanja di Alfamart sangat praktis dan lengkap barangnya, Selain itu juga tempatnya strategis dan bersih, ada AC nya sehingga saya sangat nyaman belanja di alfamart ini”<sup>32</sup>.*

Oleh karena itu sangat mungkin jika ada beberapa konsumen yang lebih memilih took alfamart karena mereka mencari kenyamanan dalam belanja.

- b. Adapun daya tarik terhadap konsumen berbelanja di Alfamart Mlonggo Jepara terdapat ATM Mandiri, sehingga ketika mengambil uang di ATM tersebut sekaligus berbelanja. Selain itu juga ketika berbelanja lumayan banyak mendapatkan diskon dari pembelian barang tersebut dan mendapatkan kartu member untuk setiap pembelian dapat ditunjukkan. Hal itu dapat dibuktikan dengan adanya program JSM di toko alfamart, yaitu program diskon khusus untuk hari jumat, sabtu, minggu pihak alfamart memberikan diskon khusus bagi pelanggannya yang dapat menarik minat dan daya beli konsumen karena mereka mendapatkan diskon produk kebutuhan sehari-hari, seperti hasil wawancara saya dengan salah satu konsumen alfamart menyatakan seperti ini :

---

<sup>32</sup>Hasil Wawancara dengan Ida Royani (Srobyong) Tanggal 08 November 2018.

*“Belanja di Alfamart dengan jumlah lumayan banyak ada diskonnya, untuk itu membuat daya tarik saya untuk belanja di sini. Selain itu juga tempatnya strategis dan bersih, ada ATM Mandiriya sekalian saya mengambil uang dan berbelanja”<sup>33</sup>.*

Selain karena diskon di alfamart, beberapa konsumen juga sangat terbantu dengan adanya mesin ATM, sehingga ketika mereka berbelanja uang mereka kurang, mereka bisa sekalian mengambil uang di ATM tersebut. Hal itu menambah daya tarik tersendiri bagi konsumen untuk berbelanja di Alfamart, sehingga sangat praktis, berbelanja sambil mengambil uang untuk kebutuhan lainnya.

## **2. Analisis Minat dan Daya Beli Konsumen pada Toko Semoga Jaya Mlonggo Jepara**

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan konsumen di Semoga Jaya Mlonggo Jepara, maka peneliti dapat menganalisis tentang minat dan daya beli di Semoga Jaya Mlonggo Jepara sebagai berikut:

Minat konsumen untuk berbelanja di Semoga Jaya Mlonggo Jepara karena ada beberapa faktor yaitu harganya murah dibandingkan dengan harga yang ada di minimarket sekitarnya, tempatnya strategis karena dekat dengan jalan raya, bersih, barang jualannya tidak hanya sembako atau bahan makan pokok saja, akan tetapi juga ada alat tulis, pakaian dan bahan perlengkapan mandi. Dari beberapa faktor ini, maka minat konsumen lebih banyak. Toko semoga jaya ini lebih unggul dalam bidang harga karena harganya dibawah toko alfamart, sehingga ada beberapa konsumen dengan latar belakang pendapatan sedang lebih memilih belanja di toko semoga jaya karena harganya yang relative murah.

Karena setiap orang memiliki tingkat pendapatan yang berbeda sehingga menimbulkan minat tersendiri untuk kalangan menengah kebawah, karena tujuan mereka adalah untuk memenuhi kebutuhan mereka bukan untuk mencari kenyamanan berbelanja atau sekedar ingin dikatakan modis karena belanja di toko alfamart yang terkesan modis dan modern. Selain harganya murah di toko semoga jaya juga menjual pakaian anak-anak, pakaian dewasa, perlengkapan sekolah, perlengkapan sholat dan

---

<sup>33</sup>Hasil Wawancara dengan Malikatin (Srobyong) Tanggal 06 November 2018.

lain-lain. Hal itu sesuai dengan hasil wawancara saya dengan salah satu konsumen di toko semoga jaya seperti ini :

*“Saya sering berbelanja di toko Semoga Jaya karena harga barangnya lebih murah dibanding dengan minimarket yang lain, praktis, bersih dan tempatnya juga mudah, ketika tidak bisa belanja di pagi hari, maka belanja di malam hari, tidak hanya sembako saja, ada alat tulis, pakaian, dan perlengkapan mandi juga ada”.*<sup>34</sup>

Jadi sesuai dengan fakta di lapangan bahwa konsumen di toko semoga jaya berbelanja lebih cenderung karena harga murah dan lebih lengkap ketimbang toko alfamart yang harganya tidak setabil dan lebih mahal dari semoga jaya. Selain itu toko semoga jaya juga menjual aneka pakaian yang tidak ada di toko alfamart.

a. Adapun daya tarik terhadap konsumen berbelanja di Semoga Jaya Mlonggo Jepara adalah harga barangnya sama harga di pasar, dan buka sampai jam 9 malam. Hal tersebut dapat menarik pelanggan, bahwa ketika tidak bisa belanja di pasar, maka dapat berbelanja di toko tersebut.

Toko semoga memiliki keunggulan harga sama dengan harga pasar sehingga konsumen yang bekerja sampai sore bisa berbelanja di toko semoga jaya, hal itu sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhi minat dan daya beli konsumen dengan latar belakang pekerjaan berbeda memenuhi kebutuhannya disesuaikan waktu serta pendapatan dari konsumen itu sendiri. Seperti misalnya konsumen yang saya wawancarai ini menyatakan sebagai berikut :

*“Saya suka berbelanja di toko Semoga Jaya, karena harganya murah. Daripada ke pasar karena setiap pagi saya ngajar, maka lebih praktis saya belanja di Semoga Jaya. Selain itu juga tempatnya bersih dan strategis dalam berbelanja sampai jam 9 malam”.*<sup>35</sup>

Berdasarkan pernyataan tersebut saya mengambil kesimpulan bahwa ada beberapa konsumen yang belanja karena mereka memiliki pekerjaan yang tidak bisa ditinggalkan ketika siang hari, sehingga untuk memenuhi kebutuhannya ia berbelanja di toko semoga jaya karena

---

<sup>34</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Pujiati (Sekuro) Tanggal 21 November 2018.

<sup>35</sup>Hasil Wawancara dengan Ibu Masruroh (Karanggondang) Tanggal 20 November 2018.

harganya relative sama dengan harga pasar. Karena faktor harga yang sama dengan pasar itulah sehingga toko semoga jaya memiliki daya tarik tersendiri, disamping itu tokonya juga buka sampai jam 9 malam jadi banyak konsumen yang memanfaatkan waktu malam untuk berbelanja di toko semoga jaya.

### **3. Analisis Perbedaan dan Persamaan Minat dan Daya Beli Konsumen pada Alfamart Mlonggo dengan Toko Semoga Jaya Mlonggo Jepara**

Setiap toko tentunya mempunyai strategi pemasaran sendiri dalam menarik konsumen atau pelanggan dalam berbelanja di toko tersebut. Setiap toko tentunya punya strategi masing-masing antara toko satu dan toko yang lain ada persamaan dan perbedaannya. Minimarket yang ada di daerah Mlonggo Jepara banyak sekali seperti Alfamart, Indomart, Semoga Jaya, dan lainnya. Upaya strategi tersebut untuk meningkatkan minat dan daya beli konsumen dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk membeli barang-barang di toko.

Berdasarkan pengamatan dan hasil dari interviu, maka terdapat perbedaan dan persamaan minat dan daya beli konsumen pada Alfamart Mlonggo dengan Toko Semoga Jaya Mlonggo. Adapun perbedaan dan persamaan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

#### **a. Perbedaan**

##### **1) Alfamart**

Tempatnya bersih, ber AC dan di fasilitasi ATM Mandiri. Hal tersebut mempunyai perbedaan dengan minimarket di sekitarnya. Dengan adanya fasilitas tersebut, menambah pelanggan untuk membeli barang-barang di Alfamart. Selain itu juga, ketika ada barang-barang promo harganya lebih murah dengan barang yang ada di minimarket sekitar Alfamart, sehingga menarik konsumen untuk membeli barang di Alfamart. Ketika konsumen membeli barang yang lebih banyak maka akan mendapatkan bonus atau diskon, dan akan diberikan kartu member setiap membeli di Alfamart. Selain itu ada juga program JSM yang sangat menguntungkan

konsumen karena harganya lebih murah ketimbang hari biasa<sup>36</sup>

2) Semoga Jaya

Toko Semoga Jaya merupakan toko milik pribadi yang berbentuk minimarket yang berada di Mlonggo. Toko ini sudah menjadi favorit masyarakat di daerah Mlonggo. Perbedaan dengan minimarket yang ada di sekitarnya adalah harganya lebih murah dibanding dengan harga di minimarket sekitarnya, harganya setara dengan harga di pasar tradisional. Selain itu juga barang yang dijual tidak hanya berupa makanan pokok dan makanan ringan saja, akan tetapi juga sampai alat tulis dan pakaian, tempatnya strategis dan rapi hampir mendekati swalayan. Dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga barang yang ada di minimarket, sehingga banyak menarik masyarakat untuk menjadi pelanggan atau konsumen<sup>37</sup>.

b. Persamaan

1) Alfamart

Alfamart juga mempunyai persamaan dengan minimarket yang lain yaitu tempatnya bersih, representatif, barang-barang yang dijual adalah barang makanan pokok, makanan ringan, minuman, dan perlengkapan kebersihan. Sistem pelayanannya menggunakan sistem modern yaitu melalui kasir.

2) Semoga Jaya

Persamaan toko Semoga Jaya dengan minimarket yang lain yaitu tempatnya bersih, barang-barang yang dijual adalah barang makanan pokok, makanan ringan, minuman, dan perlengkapan kebersihan, sistem pelayanannya juga melalui kasir.

---

<sup>36</sup>Hasil wawancara penulis tanggal 2-8 November 2018.

<sup>37</sup>Hasil wawancara penulis tanggal 14-21 November 2018.