

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum tentang Toko Riza

Toko Riza merupakan nama sebuah Toko yang berlokasi di Pasar Kindai Limpuar Gambut yang berdiri pada awal 2011 di Kecamatan Gambut KM.14. Pada awal usaha di Pasar Kindai Limpuar hanya memiliki karyawan dari keluarga saja. Maka berdirilah Toko Riza yang bertempat di Pasar Kindai Limpuar di Kecamatan Gambut.

Pada tahun 2012 usaha beras tersebut terus berkembang, akhirnya pemilik Toko menambah karyawan dari orang lain 3 sampai sekarang 5 orang karyawan. Toko Riza merupakan usaha yang didirikan dipimpin langsung oleh pemiliknya sendiri, dan telah memiliki kepercayaan hingga sangat menarik minat masyarakat banyak dengan pelayanan dan harganya yang tidak kalah bersaing dengan toko lain.

Adapun tujuan didirikan Toko Beras Riza ini adalah untuk mengembangkan usaha yang sudah dijalani dari kecil-kecilan sampai berkembang sangat pesat sekarang ini agar bisa menjadi pengusaha beras terbesar di daerah Gambut.

Daerah Gambut merupakan penghasil lumbung padi yang besar dan bagus. Banyak-Nya pertanian yang melimpah karena daerah gambut merupakan tanah yang subur untuk pertanian, itu sebabnya banyak penghasil padi dan di produksi

menjadi beras. Karena dekat dengan pabrik, Toko Riza mengambil langsung berasnya dari pabrik dan didistribusikan kepada pengecer atau konsumen. Toko Riza juga mengambil stok beras keberbagai gudang lainnya, adapun stok penyediaan beras sampai 20 gudang lebih yang di telusuri.

Toko beras Riza adalah suatu tempat penjual beras, disana terdapat berbagai macam beras yang dijual dengan grosir dan eceran. Di Toko tersebut pembeli dan pelanggan tetap dapat membeli dan memilih berbagai macam beras sesuai dengan selernya.

Toko Riza melayani pelanggannya dengan ramah, dan banyaknya jumlah barang yang disediakan menambah daya tarik konsumen yang datang dan pelanggan yang tetap yang datang dari berbagai daerah seperti Batu Kajang, Batu Licin, Pagatan, Bati-Bati, Pelaihari dan masih banyak lagi serta dengan di dukung kualitas yang baik. Dengan seperti sekarang ini toko menghasilkan penghasilan yang besar.

Target pasar Toko Riza adalah semua kalangan dari dalam kota sampai luar kota, dan konsumen yang nantinya akan menjual kembali beras yang sudah dibelinya.

Adapun alasan Pasar Kindai Limpuar di Kecamatan Gambut dipilih sebagai tempat usaha, yaitu :

1. Karena pasar Kindai Limpuar berada di samping jalan raya
2. Tempat pasar Kindai Limpuar terpusat di Kabupaten Gambut.
3. Pasar Kindai Limpuar selalu menjadi tempat usaha utama berkumpul para pedagang.

Terkadang bisa muncul perasaan keraguan kepada seseorang pada saat melangkah, jika langkah yang diambilnya dipandang berbeda dengan cara-cara ditengah masyarakat. Hal itulah yang dirasakan pertama kali oleh pemilik Toko Riza saat pertama kali mengambil keputusan agar nantinya tidak merugikan pembeli (konsumen) dan juga untuk diri sendiri (Toko Riza).

Toko Riza berusaha menepis anggapan masyarakat kalau kita mengidentifikasikan dengan sesuatu yang dianggap cenderung eksklusif. Seperti Toko Riza dengan label nuansa Islam, asumsi masyarakat dengan menganggap bahwa Toko Riza hanya untuk orang Islam. Tetapi Toko Riza menggunakan cara beragam yang inklusif memberi pelayanan kepada konsumen dari semua segmen masyarakat lintas suku, agama, ras, dan golongan, dan tidak memberikan pelayanan yang berbeda kepada semua konsumen.

2. Deskripsi hasil wawancara

1. Identitas Responden dan Informan

Berdasarkan hasil riset yang penulis lakukan dengan observasi dan wawancara langsung sehubungan dengan penelitian yaitu 2 orang responden dan 2 orang informan. Responden yang pertama adalah pemilik Toko Riza, dan responden kedua adalah karyawan yang bekerja di Toko Riza. Adapun 2 orang informan yang dimaksud yaitu para pembeli di Pasar Kindai Limpur Gambut. maka hasil penelitian dapat diuraikan sebagai berikut:¹

¹Rini, Pemilik Toko Riza di Pasar Kindai Limpur Gambut, *Wawancara Pribadi*, pada 12 Mei 2016, pukul 17:20 WITA.

a) Identitas responden:

- 1) Nama : Rini
Umur : 33 tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan : SMP
Agama : Islam
Jabatan : Pemilik Toko Riza
Alamat : Jl. Irigasi Rt.12 Rw 04 Kab. Banjar

- 2) Nama : Agus
Umur : 42 tahun
Jenis kelamin : Laki-Laki
Agama : Islam
Pendidikan :SD
Jabatan : Karyawan Toko Riza
Alamat : Gambut

b) Identitas Informan

- 1) Nama : Siti Mahmudah
Alamat : Pamangkih
- 2) Nama : Rahman
Alamat : Sungai Tabuk

2. Asal Responden

berawal pada tahun sebelum pemilik Toko Riza mengelola usahanya, Ibu Rini berasal dari orang daerah Barabai yang menikah dengan orang Banjarmasin di tahun 2000. Sebelum menikah dan memulai usahanya sang suami hanya berprofesi sebagai operator SPBU, dan sang istri hanya sebagai ibu rumah tangga. Pada awal tahun 2011 sang suami memberanikan diri membuka usaha kecil-kecilan dengan modal sendiri yang dikelola oleh istrinya sendiri hingga berkembang sampai sekarang ini, karena sang suami bernama Riza dan dikelola oleh istrinya, akhirnya toko tersebut diberi nama Toko Riza.

3. Uraian

Ibu Rini adalah pemilik sekaligus pengelola Toko beras di pasar Kindai Limpuar Gambut usaha muda yang berkembang (sukses) merupakan usaha yang dijalankan tanpa bantuan keluarga. Sekarang dalam sehari toko tersebut dapat memperoleh sekitar 18.890.000,00 per hari. Adapun hasil penjualan perharinya sebagai berikut :

Tabel 4.1 Hasil Penjualan Beras Perharinya

No	Jenis Beras	jumlah barang terjual	Harga barang	Jumlah Penghasilan
1.	Beras per karung	50 karung x 125 belik	Rp. 120.000 per belik	Rp. 15.000.000
2.	Beras unus mayang	80 liter	Rp. 12.000 per Liter	Rp.960.000
3.	Beras unus	40 liter	Rp. 11.000 per Liter	Rp.440.000
4.	Beras siam	70 liter	Rp. 10.000 per Liter	Rp.700.000

No	Jenis Beras	Jumlah barang Terjual	Harga barang	Jumlah Penghasilan
5.	Beras pandak	50 liter	Rp.9000 per Liter	Rp.450.000
6.	Beras R 42	40 liter	Rp. 8000 per Liter	Rp.320.000
7.	Beras CH	60 liter	Rp.7000 per Liter	Rp.420.000
8.	Beras jawa	60 liter	Rp. 10.000 per Liter	Rp.600.000
9	Jumlah keseluruhan	Rata-rata 175 belik terjual		Kurang lebih Rp.18.890.000

Sumber: hasil wawancara dengan Toko Riza (16 mei 2016)

Dalam usaha yang dijalankan setiap harinya, usaha toko Riza semakin meningkat setiap tahunnya dan memiliki banyak pelanggan. Agar dapat bertahan dan bersaing ditengah banyaknya toko-toko beras yang bermunculan, adabeberapa strategi pemasaran dalam memasarkan berasnya. Berdasarkan hasil wawancara yang penulis dapatkan di lapangan, ada beberapa strategi pemasaran yang dilakukan Toko Riza di Pasar Kindai Limpuar gambut.²

Strategi pertama, Toko Riza menyediakan berbagai macam beras yang lengkap, tidak hanya beras saja, seperti beras unus mayang, beras pandang, beras siam, tetapi menyediakan pakan ayam dan peralatan alat makan ayam. Dengan menyediakan beras yang lengkap cara tersebut akan menarik minat konsumen untuk membeli. Selain itu juga dengan kualitas bagus agar konsumen merasa puas dan tidak merasa dirugikan satu sama lain.

Strategi kedua, Toko Riza melakukan Promosi langsung dari mulut kemulut dalam memasarkan berasnya, promosi tersebut agar pembeli tahu dan mengenal tokonya. Dan dengan penyampaian dan penawaran beras yang santun,

²Ibid.

jujur, kata-kata yang lembut, ramah tamah, ini akan menarik minat konsumen dan konsumen akan merasa dilayani dengan baik.

Strategi ketiga, menyediakan jasa buruh angkut. Khususnya yang di luar kota membeli secara grosir. Dengan menyediakan jasa buruh angkut itu akan memudahkan para pembeli untuk mengangkut sampai ke kendaraan.

Adapun dibalik kesuksesan toko Riza, tentunya semakin ketat dan kuat dari waktu ke waktu strategi yang dilakukan, namun dari pemasaran yang dilakukan untuk dapat bertahan dan bersaing ditengah banyaknya toko tentunya ada beberapa kendala toko Riza dalam memasarkan berasnya yaitu :

Kendala yan dihadapi Toko Riza dalam memasarkan beras ini adalah persediaan stok yang terbatas sedangkan permintaan meningkat, terlebih lagi jika menjelang bulan Ramadhan dan Hari Raya. Dalam menghadapi hal itu pihak toko meminta pembeli untuk bersabar.

Selain itu, kendala dalam pemasaran beras ini adalah tidak menyediakan tempat parkir yang luas, tempat parkir sekarang kurang memadai karena akses jalan dekat dengan toko. Hal tersebut membuat pembeli kadang mengeluh untuk lahan parkir.

Adapun kendala lainnya dalam memasarkan beras adalah tidak menentunya harga beras yang diterima setiap saat, terkadang mulai kesulitan stok di akibatkan pengaruh kenaikan berbagai bahan pokok dan juga hari-hari besar seperti Hari Raya Idul Fitri dan hari Besar lainnya.³

³*Ibid.*

Adapun hasil wawancara bersama informan, bahwa beras yang dibeli di Toko Riza tergolong murah dan kualitas bagus, tersedia berbagai jenis beras yang dipilih dan tidak mengecewakan pelanggan. Tidak beralih hati untuk membeli di Toko Riza karena ulun pelanggan tetap”ujar pembeli.⁴ Jadi Toko Riza tergolong murah dan beras yang dijual berkualitas tanpa merugikan pembeli. Banyaknya pembeli yang datang dari berbagai daerah sampai ke luar daerah.

Solusi dalam menghadapi kendala, sebelum menjelang bulan Ramadhan sebaiknya Toko Riza memesan stok persediaan beras di gudang-gudang langganan agar tidak terjadinya persediaan habis, untuk lahan parkir agar disediakan tempat parkir khusus kalau pun tidak memadainya lahan parkir yang ada sebelum diperbesarnya toko tersebut. Dan untuk kenaikan harga yang tidak menentu agar disesuaikan pada saat menyediakan stok jangan terlalu banyak dan jangan terlalu sedikit, cukupkan persediaan stok, sesuaikan ketika harga bahan pokok naik agar tidak mengalami kerugian dan tidak mengecewakan konsumen.

B. Laporan Penelitian

1. Analisis Teknik Pemasaran beras Pada Toko Riza di Pasar Kindai Limpuar Gambut

Berdasarkan informasi yang didapat penulis pada saat melakukan penelitian melalui observasi awal, peneliti tertarik untuk meneliti tentang strategi pemasaran beras seperti yang digunakan pada toko riza di Pasar Kindai Limpuar Gambut dalam memasarkan beras. Setelah diteliti lebih lanjut melalui wawancara

⁴Informan, *Pembeli di Pasar Kindai Limpuar Gambut*, wawancara pribadi, 20 mei 2016.

dan studi dokumenter maka diperoleh hasil-hasil temuan yang berhubungan dengan pemasaran beras di Pasar Kindai Limpuar Gambut. Kemudian penulis berusaha menganalisis berdasarkan aspek bisnis bukan aspek hukum yang ditimbulkannya, tentang strategi pemasaran beras yang dilakukan toko Riza di pasar Kindai Limpuar Gambut dan alasan Toko Riza menggunakan strategi pemasaran tersebut serta kendala yang dihadapi dengan mengacu pada tinjauan *syariah marketing*.

Dalam *syariah marketing*, seluruh proses tidak boleh ada yang bertentangan dengan prinsip-prinsip yang islami, dan selama proses ini dapat dijamin, atau tidak menyimpang terhadap prinsip syariah, maka setiap transaksi apa pun dalam pemasaran dapat diperbolehkan.

Pemasaran beras pada Toko Riza di Pasar Kindai Limpuar Gambutharus dilakukan dengan sebaik mungkin, agar dapat bersaing dengan pedagang-pedagang beras lainnya yang memiliki stok yang sama, baik itu dari jenis beras ataupun peralatan pakan ayam dan lainnya. Agar dapat bertahan di tengah maraknya persaingan antar pedagang, toko riza harus memiliki strategi yang digunakan dalam memasarkan berasnya, termasuk strategi pemasaran untuk beras.

Karyawan yang ada di Toko Riza di Pasar Kindai Limpuar Gambut keseluruhan berjumlah 5 orang. 2 orang sebagai karyawan penjaga toko beras dan sisanya adalah karyawan buruh angkut. Untuk karyawan di toko riza, mereka memiliki peranan yang sangat penting bagi kelangsungan dan kemajuan penjualan pada toko riza. Dalam pemasaran beras, agar dapat bertahan di tengah persaingan

yang semakin ketat. Pemilik toko juga harus memiliki segmentasi dan target pemasaran. Segmentasi pasar beras di semua faktor yakni, faktor geografis yaitu dari segi wilayah. Toko riza memiliki pelanggan tetap dari dalam maupun luar kota. Faktor psikografis, seperti toko riza menyesuaikan pangsa pasar hampir keseluruhan masyarakat menggunakan beras untuk kebutuhan pokok.

Adapun yang menjadi pasar sasaran (*target market*) adalah keatas, karena stok yang dijual tersebut ada dari dalam dan luar kota, sehingga harga yang diterapkan menyesuaikan dengan biaya operasional yang dikeluarkan.

Setelah segmentasi dan target pasar ditentukan, langkah selanjutnya adalah menentukan strategi pemasaran seperti apa yang cocok digunakan toko riza dalam memasarkan beras di Pasar Kindai Limpuar Gambut. Berhasil tidaknya suatu toko dalam memasarkan beras yang baik, sebab strategi dalam memasarkan beras merupakan ujung tombak bagi pemilik toko dalam mencapai tujuannya.

Strategi pemasaran adalah cara atau langkah-langkah dalam melakukan penjualan suatu barang atau jasa yang dilakukan oleh seseorang ataupun perusahaan untuk mencapai penjualannya. Pendapat lain mengatakan strategi pemasaran adalah suatu cara yang dilakukan oleh penjual untuk mempengaruhi pembeli.

Melalui sebuah pemasaran, pemilik toko dapat memperkenalkan jenis beras yang ditawarkan secara lebih luas kepada masyarakat, baik itu dengan cara promosi ataupun cara-cara lainnya. Strategi pemasaran untuk meningkatkan daya jual-beli yang tinggi agar dapat bertahan dan berkembang.

Strategi pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting untuk keberhasilan usaha. Di samping itu, strategi pemasaran yang ditetapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut. Dengan demikian, teknik pemasaran harus dapat memberi gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang akan dilakukan pemilik toko dalam menggunakan setiap peluang dan kesempatan yang ada.

Akan tetapi, sebagai pengelola Toko Riza kita juga harus bisa mencontoh Nabi Muhammad Saw yang berbisnis dan berpolitik serta sekaligus memimpin umat, hal yang sesuai dengan hadis yang menjelaskan tentang pemimpin yang adil yang terdapat dalam Sahhah Sunan At-Tirmidzi 1330 sebagai berikut:

حَدَّثَنَا عَبْدُ الْقُدُّوسِ بْنُ مُحَمَّدٍ أَبُو بَكْرِ الْأَعْطَى، حَدَّثَنَا عَمْرُو بْنُ عَاصِمٍ، حَدَّثَنَا عِمْرَانُ الْقُطَيْبِيُّ، عَنْ أَبِي إِسْحَاقَ الشَّيْبَانِيِّ، عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ أَبِي أَوْفَى، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: إِنَّ اللَّهَ مَعَ الْقَائِمِ مَا لَمْ يَجْرَ، فَإِذَا جَاَزَ تَخَلَّى عَنْهُ، وَلَزِمَهُ لَشَيْطَانُهُ.

Abdul Quddus bin Muhammad Abu Bakar Al- ‘Aththar menceritakan kepada kami, Amr bin Ashim menceritakan kepada kami, Imran Al Qaththan menceritakan kepada kami, Abu Ishaq Asy-Syaibani dari Abdullah bin Abu Aufa, ia berkata, Rasulullah Saw bersabda, “*Sesungguhnya Allah bersama hakim, selama dia tidak berlaku zhalim. Apabila hakim berlaku zhalim, maka Allah pun meninggalkannya dan syetanlah yang menemaninya.*”⁵

Dari uraian hadis diatas, bahwa seorang pemimpin jangan pernah berlaku zhalim kepada karyawannya, hal ini yang ditujukan kepada pemilik toko Riza untuk selalu adil dalam berdagang. Karena dengan menanamkan sikap adil dalam berbisnis (berdagang) seperti yang diajarkan Nabi Muhammad Saw maka dapat menimbulkan kemandirian dan kesejahteraan kepada keluarga maupun orang lain.

⁵Al-Albani, muhammad Nasaruddin, *Hadis Sunan Tirmidzi*, (2006)., hlm 63.

Pemasaran juga pernah dilakukan oleh Rasulullah Saw. pada zaman dahulu. Sangat dianjurkan dalam pemasaran syariah untuk meneladani sifat-sifat yang dimiliki Rasulullah Saw. yaitu sifat kejujuran (*shiddiq*), cerdas atau kompeten (*fathanah*), bertanggung jawab (*amanah*), dan mampu menyebarluaskan (*tabligh*).⁶

Salah satu sifat teladan dari Rasulullah saw. yang sangat berpengaruh dalam pemasaran adalah amanah (tanggung jawab), pemasar syariah harus bertanggung jawab terhadap segala sesuatu yang dilakukannya, khususnya yang berhubungan dengan pengelola toko dalam memasarkan beras. Hal ini sesuai dengan dalil yang menjelaskan tentang amanah yang terdapat dalam Q.S An-Nisa/4:58 sebagai berikut:

كُنْزِعِبَا اللّٰهَ اِنَّ بِالْعَدْلِ تَحْكُمُوْا اِنَّ النَّاسَ بَيْنَ حَكْمَتِكُمْ وَاِذَا اَهْلِيْهَا اِلَى الْاَمْنَتِ تُوَدُّوْا اِنَّ يَّامُرُكُمْ اللّٰهُ اِنَّ
بَصِيْرًا سَمِيْعًا كَانَ اللّٰهُ اِنَّ بِهٖ يَعْظُمُ

Artinya: *Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat. (Q.S. an-Nisaa: 58).*⁷

Sebagaimana yang kita ketahui, dalam islam semua tindakan manusia di dunia ini adalah semata-mata untuk ibadah dan mencari ridhai Allah SWT. Semata, begitu pula dengan tindakan kita dalam berbisnis. Hal ini juga perlu diterapkan oleh pemilik Toko Riza di Pasar Kindai Limpuar Gambut, dalam

⁶M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010) hlm. 32.

⁷Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya* (Jakarta:1984), hlm. 128.

menjalankan strategi pemasarannya pemilik Toko Riza perlu mencontoh sifat-sifat teladan dari Rasulullah Saw.

Adapun strategi pemasaran beras pada toko riza di Pasar Kindai Limpuar Gambut adalah sebagai berikut:

- a. Menyediakan berbagai macam beras yang lengkap
- b. Melakukan promosi langsung dari mulut kemulut
- c. Menyediakan jasa buruh angkut untuk memudahkan pembeli mengangkut sampai kekendaraan.

Strategi pemasaran yang telah diterapkan oleh pemilik Toko Riza di Pasar Kindai Limpuar Gambut khususnya bagian pemasaran sampai saat ini dapat menarik pelanggan yang dari tahun ketahun jumlahnya semakin meningkat. Hal ini membuktikan bahwa strategi pemasaran beras di Pasar Kindai Limpuar Gambut sudah berjalan dengan cukup baik. Dalam pemasarannya, pemilik Toko Riza memperhatikan kebutuhan konsumen, bukan hanya menjual untuk mendapatkan keuntungan.

Salah satu teori pemasaran menyatakan bahwa pemasaran adalah suatu proses sosial yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi kebutuhan dan keinginan dari pelanggan dalam rangka memberikan kepuasan yang optimal kepada pelanggan.⁸ Strategi pemasaran beras pada Toko Riza yang diterapkan di Pasar Kindai Limpuar Gambut sudah sesuai dengan teori pemasaran tersebut.

Strategi-strategi pemasaran yang dilakukan Toko Riza di Pasar Kindai Limpuar Gambut dalam memasarkan beras ini sebenarnya jika dihubungkan

⁸M. Nur Rianto Al Arif, *Op.cit.*, hlm. 6-7

dengan bauran pemasaran (*marketing mix*) maka strategi-strategi itu merupakan bagian dari *marketing mix*. Pada *marketing mix*, pemasaran yang dilakukan meliputi strategi produk, harga, promosi, dan lokasi.

Strategi yang digunakan pada toko Riza ini menyangkut harga yang ditawarkan kepada konsumen sangatlah terjangkau, konsumen dapat membeli berbagai macam jenis beras sesuai keinginan dan kebutuhan masing-masing. Promosi yang digunakan Toko Riza secara langsung, dari mulut kemulut kepada pembeli agar dapat tersampaikan secara langsung.

Jika dilihat dari segi lokasi, Toko Riza mendirikan toko letaknya sangat strategis, lingkungan pasar yang dekat dengan pasar, dengan mudah untuk dijangkau oleh konsumen. Sehingga pemasaran yang dilakukan Toko Riza dapat berjalan dengan baik.

2. Kendala Yang Dihadapi Toko Riza Dalam Memasarkan Beras di Pasar Kindai Limpuar Gambut

Pemasaran beras khususnya pada Toko Riza mengalami persaingan yang semakin ketat. Namun tidak semua pemasaran yang dilakukan toko beras lainnya berjalan dengan lancar. Tidak sedikit toko beras kesulitan dalam proses pemasarannya, banyaknya hambatan dan halangan yang membuat Toko Riza kesulitan dalam memasarkan berasnya.

Salah satu jenis beras yang di minati masyarakat adalah beras Unus Mayang dan siam begitu pula dengan toko penjual beras yang lainnya. Kendala

yang dihadapi Toko Riza dalam memasarkan beras di Pasar Kindai Limpuar Gambut diantaranya adalah:

- a. Persediaan stok yang terbatas sedangkan permintaan meningkat terlebih lagi pada saat menjelang bulan Ramadhan dan Hari Raya.
- b. Tempat parkir yang kurang memadai (sempit)
- c. Harga beras tidak menentu disetiap saat, karena di akibatkan pengaruh kenaikan bahan pokok.

Menurut informasi yang didapat dari beberapa konsumen yang membeli beras di Toko Riza, ada beberapa keluhan seperti stok yang terbatas pada saat menjelang Ramadhan dan Hari Raya, para pelanggan yang harus menunggu karena persediaan yang terbatas, selain itu, lahan parkir yang kurang memadai juga membuat konsumen mengkritik tempat parkir tersebut.

Dalam hal kendala yang dihadapi pada saat menjelang puasa dan hari raya, yaitu permintaan meningkat sedangkan jumlah barang yang tersedia terbatas. Menurut penulis, Toko Riza harus memiliki cara khusus untuk mengatasi kendala tersebut, jika hanya meminta pelanggan untuk bersabar di khawatirkan pembeli merasa kecewa karna barang yang ia butuhkan tidak ia dapatkan dan akan mempengaruhi tingkat kepuasan pembeli terhadap barang yang dijual. Salah satu solusi yang dapat digunakan, ialah sebelum menjelang bulan puasa dan hari raya, sebaiknya memesan terlebih dahulu untuk menambah jumlah persediaan dengan tidak berlebih-lebihan untuk menghindari adanya unsur monopoli karena kelangkaan stok di pasaran akibat dari stok yang berlebih-lebihan tersebut.

Sehingga pada saat permintaan meningkat tidak kewalahan memenuhi permintaan pembeli.

Kendala dalam hal lahan parkir yang sempit, hendaknya memiliki inisiatif untuk menyediakan lahan parkir cadangan agar dapat memudahkan pembeli dalam melakukan pembelian, karena lahan parkir yang sempit juga akan mempengaruhi minat pembeli untuk mampir ke toko. Dan kendala dalam harga beras tidak menentu disetiap saat, karena di akibatkan pengaruh kenaikan bahan pokok hendaknya pihak toko agar dapat memberikan informasi mengenai promosi langsung kepada pelanggan guna tersampaikan dan bertujuan pembeli agar tahu informasi ketika terjadi naik turun harga beras. Jadi pihak toko tidak hanya diam dan menunggu pelanggan datang dan memesan tapi juga aktif.