

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kota Amuntai merupakan ibu kota Kabupaten Hulu Sungai Utara yang terletak di pertemuan (*murung*) antara sungai Nagara, sungai Tabalong, dan sungai Balangan dan berjarak 190 km di sebelah utara Kota Banjarmasin ibu kota provinsi Kalimantan Selatan. Kota Amuntai terdiri dari 10 Kecamatan, yaitu Kecamatan Amuntai Selatan, Kecamatan Amuntai Tengah, Kecamatan Amuntai Utara, Kecamatan Babirik, Kecamatan Banjarang, Kecamatan Danau Panggang, Kecamatan Haur Gading, Kecamatan Paminggir, Kecamatan Sungai Pandan, dan Kecamatan Sungai Tabukan.

Kecamatan Amuntai Tengah merupakan salah satu Kecamatan yang berada di Kota Amuntai. Yang merupakan kecamatan dengan jumlah penduduk terpadat di Kota Amuntai, yaitu berjumlah 51.667 jiwa.¹ Kecamatan Amuntai Tengah merupakan pusat pemerintahan dan perdagangan di Kota Amuntai. Pada Kecamatan Amuntai Tengah ini pula terdapat minimarket terbanyak di Kota Amuntai yang berjumlah 7 buah minimarket, yang terletak di tiga buah desa yaitu : desa Sungai Malang, desa Kebun Sari, dan desa Palampitan. Pada desa Sungai Malang terdapat 3 minimarket, yaitu : (1) Minimarket Rizky, yang terletak di dalam sebuah kompleks perumahan Citra Perumahan Sari (CPS). Dan merupakan minimarket pertama yang berdiri di Kota Amuntai Kecamatan Amuntai Tengah.

¹Badan Pusat Statistik Kabupaten Hulu Sungai Utara, *Kecamatan Amuntai Tengah dalam Angka*, (Amuntai : BPS Kabupaten Hulu Sungai Utara, 2015) hlm. 23-24.

(2) Minimarket Musyaffa, yang terletak di depan pasar tradisional candi, dari sekilas minimarket Musyaffa ini terlihat seperti kios-kios tradisional yang berada di dekat minimarketnya. (3) Minimarket Anshor, yang terletak di dekat sekolahan SMP 2 Amuntai. Pada desa Kebun Sari juga terdapat 3 buah minimarket, yaitu : (1) Alfi Mart, yang terletak di dekat simpang empat Banua Lima Kebun Sari. (2) Riva Mart, yang terletak di jalan padang Kebun Sari. (3) Minimarket Alya Mas, yang terletak di pinggir jalan Kebun Sari. Dan pada desa Palampitan terdapat 1 minimarket, yaitu minimarket Rifky, yang terletak di dekat hotel Lambung Mangkurat Palampitan Kecamatan Amuntai Tengah.

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil wawancara pada informan dari tempat lokasi yang penulis ambil di beberapa desa yang ada minimarket di Kecamatan Amuntai Tengah yaitu : desa Palampitan, desa Kebun Sari, desa Sungai Malang. Yang berkenaan dengan permasalahan yang penulis teliti, maka diperoleh data dari 12 orang informan, sebagai berikut :

1. Informan Pertama

a. Identitas Informan :

Nama : Abdul Amin
Umur : 21 Tahun
Pekerjaan : Pedagang
Alamat : Desa Palampitan

b. Persepsi Informan :

Amin adalah seorang penjaga toko makanan, minuman, dan sembako yang berada di desa Palampitan. Ia menjaga toko milik saudaranya dan mulai bertugas menjaga toko dari jam 13:00 siang sampai dengan jam 05:00 subuh. Toko yang ia jaga berada dekat dengan minimarket yang ada di desa Palampitan. Pernyataan yang saudara Amin uraikan kepada penulis saat diwawancarai seputar masalah minimarket yang berada di kota Amuntai adalah Amin mengetahui ada 5 minimarket yang berada di kota Amuntai. Dari 5 minimarket tersebut ia hanya pernah mengunjungi 3 minimarket saja. Itupun hanya untuk membelikan susu bubuk untuk keponakannya.

Pendapat yang diuraikan Amin kepada penulis mengenai minimarket yang berada di kota Amuntai adalah bahwa menurutnya minimarket sama saja dengan kios-kios tradisional pada umumnya, yang mana menawarkan barang kebutuhan sehari-hari, dengan sistem pelayanan mandiri. Menurutnya minimarket yang berada di kota Amuntai terbilang lumayan sepi pengunjung. Sebagai seorang pedagang Amin mengaku letak minimarket yang berada di dekat kiosnya sama sekali tidak berpengaruh bagi kiosnya. Hal itu dapat penulis rasakan dari banyaknya pembeli yang datang ke kiosnya silih berganti. Jika dibandingkan dengan minimarket, kiosnya jauh lebih banyak di datangi pembeli. Sebagai konsumen Amin mengatakan lebih senang berbelanja di kios tradisional dibandingkan berbelanja pada minimarket.

Hal ini dikarenakan harga yang ditawarkan oleh pihak minimarket menurutnya sama saja dengan harga yang ditawarkan oleh pihak kios tradisional,

bahkan kadang lebih murah harga yang ditawarkan oleh pihak kios tradisional. Pihak minimarket juga tidak ada menawarkan sesuatu yang menarik perhatian konsumen, jika dibandingkan dengan kios yang dijaga oleh Amin, kiosnya tentu lebih unggul dari minimarket, karena kiosnya buka 24 jam sedangkan minimarket hanya buka sampai jam 10 malam. Untuk hal promosi pun sangat jarang ditemui, sehingga tidak banyak konsumen yang tertarik berbelanja di minimarket. Berbelanja di minimarket dengan sistem pelayanan mandiri bagi Amin cukup membuang waktunya. Lebih praktis berbelanja pada kios tradisional menurutnya, kita sebagai konsumen hanya perlu mengatakan barang yang kita perlukan, maka penjual akan mencarikan barang tersebut, sedangkan jika berbelanja di minimarket kita harus mengetahui dulu letak barang yang kita perlukan. Pelayanan yang ditawarkan oleh pihak minimarket pun menurutnya tidak berbeda dengan pelayanan yang diberikan oleh kios tradisional.²

2. Informan Kedua

a. Identitas Informan :

Nama : Mariana Dewi
Umur : 20 Tahun
Pekerjaan : Mahasiswi
Alamat : Desa Palampitan

b. Persepsi Informan :

Mariana Dewi adalah seorang mahasiswi semester 6 di Sekolah Tinggi Agama Islam Rasyidiyah Khalidiyah (STAI RAKHA) jurusan Pendidikan Agama

²Abdul Amin, Pedagang, Desa Palampitan, *Wawancara pribadi*, 29 Maret 2017.

Islam (PAI). Pernyataan yang Mariana uraikan kepada penulis saat penulis wawancarai seputar masalah yang penulis teliti tentang minimarket adalah bahwa Mariana pernah beberapa kali melakukan pembelian di minimarket yang berada di Kebun Sari, yaitu di Alfi Mart. Menurut pernyataannya, Mariana hanya mengetahui 2 minimarket yang ada di Kota Amuntai, yaitu Riva Mart dan Alfi Mart. Dari kedua minimarket tersebut Mariana hanya pernah mengunjungi Alfi Mart, dan itupun sudah cukup lama. Mariana mengatakan ke minimarket hanya untuk membeli susu bubuk untuk ibunya, hal ini dikarenakan susu bubuk tersebut tidak dijual di pasar tradisional, sehingga ia harus membeli susu bubuk tersebut ke minimarket.

Pendapat saudari Mariana yang diuraikannya kepada penulis mengenai minimarket yang berada di Kota Amuntai khususnya minimarket yang pernah ia kunjungi adalah bahwa minimarket tersebut biasa saja dan bahkan sangat sepi pengunjung. Harga yang ditawarkan oleh pihak minimarket menurutnya sedikit lebih mahal dari kebanyakan orang biasanya. Produk atau barang yang ditawarkan pun menurutnya kurang lengkap. Berbicara masalah Alfi Mart, Mariana sedikit menceritakan tentang kondisi minimarket tersebut. Ayah Mariana bekerja sebagai salah satu anak buah dari saudara pemilik Alfi Mart. Ia mengatakan bahwa ayahnya pernah bercerita kepadanya bahwa pemilik Alfi Mart usahanya hampir bangkut, mungkin karena sepiya pengunjung. “Jelas saja sepi pengunjung kalau harga yang ditawarkan lebih mahal dibandingkan harga di warung-warung tradisional” jelas Mariana. Sehingga pihak Alfi Mart memutuskan untuk bekerja sama dengan pihak Indomaret untuk menjadikan minimarket menjadi Indomaret,

namun dari pihak pemerintahan kota Amuntai tidak mengizinkannya, karena akan mempengaruhi pendapatan dari usaha-usaha masyarakat setempat, karena pihak Indomaret mempunyai strategi sendiri untuk mengembangkan usahanya. Untuk Mariana sendiri, ia mengatakan sebagai seorang konsumen ia sebenarnya sangat setuju jikalau ada minimarket seperti Alfamart ataupun Indomaret yang membuka cabang di Amuntai. Karena sepengetahuan Mariana Indomaret menawarkan harga yang lebih murah dibandingkan dengan warung-warung tradisional dan juga barang yang ditawarkan lengkap, serta selalu ada promosi dari pihak Indomaret, apalagi untuk bahan sembako. “Namun jika minimarket tersebut bakalan mempengaruhi usaha rakyat kita, jadi kasian juga sama pihak minimarket lokal dan pedagang warung tradisional” kata Mariana. “Namun tetap saja saya mengharapkan Indomaret membuka cabang di Kota kita” tambah Mariana.

Pendapat yang diuraikan oleh saudari Mariana tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor yang paling utama adalah letak rumahnya yang berdekatan dengan pasar tradisional, yang mana pasar tradisional tentunya menawarkan kelengkapan barang dibandingkan dengan minimarket, mulai dari makanan, sembako, ATK, pakaian dan lain sebagainya ada di pasar tradisional. Apalagi dengan harga yang ditawarkan juga lebih murah dibandingkan dengan harga yang ditawarkan pihak minimarket. Sepinya pengunjung minimarket juga menjadi faktor yang membuatnya enggan untuk mengunjungi minimarket, karena menurut Mariana agak risih kalau berbelanja sendirian di dalam minimarket

tersebut. Serta pelayanan yang ditawarkan oleh pihak minimarket pun tidak sebaik pelayanan yang ditawarkan oleh pedagang yang berada di pasar tradisional.³

3. Informan ke tiga

a. Identitas Informan :

Nama : Ahmad
Umur : 33 Tahun
Pekerjaan : Guru
Alamat : Desa Palampitan

b. Persepsi Informan :

Bapa Ahmad adalah seorang guru di sebuah sekolah Madrasah Aliyah Negeri (MAN) 2 Amuntai yang terletak di jalan Empu Jatmika desa Sungai Malang. Pernyataan yang diuraikan oleh bapa Ahmad kepada penulis saat diwawancara seputar pertanyaan yang penulis perlukan tentang masalah yang penulis teliti tentang minimarket adalah bahwa bapa Ahmad mengatakan ada 6 minimarket di Kota Amuntai. Karena Minimarket Musyaffa bagi bapa Ahmad tidak masuk dalam kategori minimarket, karena minimarket tersebut sama saja seperti kios tradisional, kata bapa Ahmad.

Pendapat yang diuraikan oleh Bapa Ahmad mengenai minimarket adalah bahwa bapa Ahmad lebih menyukai berbelanja di minimarket dibandingkan dengan kios tradisional. Menurut bapa Ahmad barang yang ditawarkan oleh pihak minimarket sudah cukup lengkap. Berbelanja di minimarket adalah hal yang praktis bagi bapa Ahmad. Menurut bapa Ahmad minimarket idealnya adalah

³Mariana Dewi, Mahasiswi, Desa Palampitan, *Wawancara Pribadi*, 30 Maret 2017.

sebuah tempat belanja yang menawarkan “tempat belanja yang nyaman.” Meskipun tempat belanjanya luas, barang yang dijual lengkap dan sebagainya, tapi jika tidak menawarkan kenyamanan maka bukan minimarket bagi bapa Ahmad. Karena sebagai suatu bisnis yang modern, tentunya kepuasan konsumen adalah hal yang paling utama yang harus dituju. Dan menurut pendapatnya, minimarket yang sering beliau kunjungi sudah menawarkan hal tersebut, meskipun masih jauh jika dibandingkan dengan minimarket yang berada di kota besar, seperti di Kota Banjarmasin dan sekitarnya.

Faktor utama yang memengaruhi pendapat bapa Ahmad tersebut adalah letak minimarket yang berada di jalan yang sering ia lalu untuk pergi dan pulang kerja. Jika dibandingkan dengan pasar tradisional menurut bapa Ahmad, karena pasar tradisional merupakan tempat yang luas maka akan memerlukan waktu yang lama untuk kita mencari-cari barang yang kita butuhkan, sehingga lebih praktis berbelanja di minimarket, karena minimarket sudah cukup menawarkan kelengkapan barang.⁴

4. Informan ke empat

a. Identitas Informan :

Nama : Hayati
Umur : 50 Tahun
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Desa Palampitan

b. Persepsi Informan :

⁴Ahmad, Guru, Desa Palampitan, *Wawancara Pribadi*, 1 April 2017.

Ibu Hayati adalah seorang ibu rumah tangga yang tinggal di desa Palampitan, yang mana dekat dengan salah satu pasar tradisional, yaitu pasar Sajumput. Pernyataan yang di uraikan ibu Hayati kepada penulis saat penulis wawancarai seputar masalah yang diteliti tentang minimarket. Ibu Hayati mengatakan bahwa ia kurang mengetahui tentang minimarket yang ada di Kota Amuntai. Ibu Hayati memang pernah sekali mengunjungi minimarket yang berada di desa Palampitan, namun beliau tidak jadi membeli barang, karena barang yang ia butuhkan tidak ada.

Pendapat ibu Hayati mengenai minimarket yang berada di Kota Amuntai adalah minimarket sama saja seperti toko tradisional, hanya bedanya barang yang di tawarkan oleh pihak minimarket di susun rapi di rak dan sudah berlabel harga. Konsep yang ditawarkan oleh minimarket memang bagus menurut ibu Hayati, namun entah mengapa jika di lihat minimarket sepi pengunjung, kata ibu Hayati. Ibu Hayati mengatakan lebih senang berbelanja di pasar maupun toko tradisional.

Faktor yang memengaruhi pendapat ibu Hayati tersebut adalah menurutnya di pasar tradisional tentunya barang yang kita inginkan selalu ada, karena ada banyak toko, jika tidak ada pada salah satu toko, kita bisa mencari barang di toko yang lain. Jika barang yang dibutuhkan hanya sedikit atau beberapa saja lebih baik berbelanja ke toko tradisional saja, kata ibu Hayati.⁵

5. Informan ke lima

a. Identitas Informan :

Nama : Risma Wati

⁵Hayati, Ibu Rumah Tangga, Desa Palampitan, *Wawancara Pribadi*, 2 April 2017.

Umur : 23 Tahun
Pekerjaan : Guru
Alamat : Desa Sungai Malang

b. Persepsi Informan :

Risma adalah seorang guru di sebuah sekolah Raudatul Anfal (RA) Asasun Najah yang terletak di desa Sungai Malang. Pernyataan yang di uraikan oleh saudari Risma kepada penulis saat diwawancarai seputar masalah minimarket yang penulis perlukan adalah bahwa Risma memang sering berbelanja di minimarket yang ada dekat dengan rumahnya, yaitu minimarket Anshor. Dari 7 minimarket yang ada di Kota Amuntai, ia hanya mengetahui 3 minimarket saja. Yang pertama minimarket yang berada di dekat rumahnya yaitu minimarket Anshor, dan yang lainnya minimarket yang berada di desa Kebun Sari, yaitu Alfi Mart dan Minimarket Riva. Namun Risma hanya pernah melakukan pembelian di minimarket Riva dan Ashor saja.

Pendapat saudari Risma mengenai minimarket yang berada di kota Amuntai adalah menurutnya minimarket Riva yang terletak di desa Kebun Sari harganya lebih murah dari pada minimarket yang berada di dekat rumahnya. Sedangkan Alfi Mart menurut Risma terlihat sangat sepi pengunjung, Sehingga membuatnya tidak tertarik untuk mengunjungi minimarket tersebut. Meskipun pada minimarket Riva harga yang ditawarkan lebih murah dibandingkan dengan minimarket Anshor, Risma tetap memilih untuk melakukan pembelian di minimarket Anshor. Menurut pemaparannya, produk/barang yang ditawarkan pada minimarket Ashor pun sudah sangat lengkap, dari mulai sembako, cemilan,

minuman, dan kebutuhan wanita seperti parfum sudah tersedia di sana. Namun, belum terdapat promosi oleh pihak Anshor terhadap barang yang ditawarkannya. Meskipun belum ada promosi apapun dan harga yang ditawarkan minimarket Anshor lebih sedikit mahal dibandingkan dengan minimarket lainnya, Risma tetap memilih untuk berbelanja di minimarket Anshor di bandingkan minimarket lain.

Beberapa faktor yang memengaruhi pendapat saudari Risma tersebut adalah minimarket menawarkan sistem pelayanan mandiri, yang menjadi salah satu daya tarik risma untuk berbelanja kesana, barang yang ditawarkan sudah berlabel harga pada setiap raknya, dan ia pun dapat memilih leluasa untuk membeli suatu barang. Bagi Risma berbelanja di minimarket Anshor dapat menghemat waktunya, dan juga barang yang ditawarkannya cukup lengkap sehingga ia merasa lebih nyaman berbelanja di minimarket tersebut. Mungkin untuk kedepannya Risma berharap harga dari minimarket tersebut setidaknya lebih murah seperti minimarket Riva yang ada di desa Kebun Sari.⁶

6. Informan ke enam

a. Identitas Infoman

Nama : Amas
Umur : 55 Tahun
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Desa Sungai Malang

b. Persepsi Informan:

⁶Risma Wati, Guru, Desa Sungai Malang, *Wawancara Pribadi*, 30 Maret 2017.

Ibu Amas merupakan ibu rumah tangga yang tinggal di desa Sungai Malang yang mana berdekatan dengan minimarket Anshor. Pernyataan yang Ibu Amas uaraikan kepada penulis seputar pemasalahan yang penulis bahas tentang minimarket yang penulis perlukan adalah bahwa Ibu Amas mengatakan pernah beberapa kali berbelanja di minimarket yang dekat dengan rumahnya, yaitu minimarket Anshor. Di Kota Amuntai Kecamatan Amuntai Tengah ini ia mengaku hanya mengetahui minimarket Anshor saja, dikarenakan minimarket Anshor saja yang berada dekat dengan rumahnya.

Pendapat ibu Amas tentang minimarket yang berada di kota Amuntai adalah menurutnya minimarket menawarkan barang yang lengkap dibandingkan dengan kios tradisional, harga yang ditawarkan oleh pihak minimarket pun sama dengan harga yang ditawarkan oleh kios tradisional, namun tetap lebih mahal jika dibandingkan dengan harga yang ditawarkan oleh pasar tradisional. Ibu Amas mengaku lebih senang berbelanja di pasar tradisional jika dibandingkan dengan minimarket.

Faktor utama pendapat ibu Amas tersebut adalah harga. Sebagai ibu rumah tangga, harga selalu menjadi prioritas utamanya dalam memilih tempat untuk melakukan pembelian. Menurutnya harga yang ditawarkan oleh pasar tradisional jauh lebih murah dibandingkan dengan harga yang ditawarkan oleh minimarket. Jadi ibu Amas lebih menyukai berbelanja di pasar di banding pada minimarket, namun beliau mengatakan juga beberapa kali bisa saja berbelanja ke minimarket dekat rumahnya, apalagi misalnya ada kebutuhan mendesak yang harus ia segera penuhi ataupun lagi males untuk ke pasar tradisional. Meskipun harga yang

ditawarkan oleh minimarket lebih mahal dari pasar tradisional, namun dibandingkan dengan harga di toko-toko ataupun warung-warung di dekat rumahnya harganya sama saja. Pelayanannya pun sama saja seperti di toko-toko tradisional. Lagipula di minimarket Anshor, barang yang tersedia lengkap sehingga ibu Amas lebih memilih untuk melakukan pembelian pada minimarket ketimbang di warung-warung ataupun toko-toko tradisional dekat rumahnya. Namun jika ibu Amas, memerlukan banyak barang atau pada saat belanja bulanan ibu Amas tentunya lebih memilih belanja di pasar tradisional.⁷

7. Informan ke tujuh

a. Identitas Informan

Nama : Tyas Mujahidah
Umur : 21 Tahun
Pekerjaan : Mahasiswi
Alamat : Desa Sungai Malang

b. Persepsi Informan :

Tyas Mujahidah adalah seorang mahasiswi di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) Amuntai yang bertempat tinggal di dalam perumahan Citra Perumahan Sari (CPS) di desa Sungai Malang. Pernyataan yang di uraikan oleh saudari Tyas Mujahidah pada saat penulis wawancarai seputar masalah yang penulis teliti tentang minimarket yang ada di Kota Amuntai adalah bahwa saudari Tyas mengetahui ada 4 minimarket yang ada di Kota Amuntai sekarang ini, dan

⁷ Amas, Ibu Rumah Tangga, Desa Sungai Malang, *Wawancara Pribadi*, 30 Maret 2017.

pernah beberapa kali mengunjungi minimarket yang berada di dekat rumahnya, yaitu minimarket Rizky.

Pendapat saudari Tyas mengenai minimarket yang berada di kota Amuntai adalah bahwa pada dasarnya minimarket sama saja dengan kios tradisional pada umumnya, namun dikemas dalam bentuk yang modern. Misalnya dengan menggunakan sistem pelayanan mandiri, setiap barangpun sudah diberi label harga, setiap barang disusun dengan rapi pada rak-rak di minimarket. Barang yang ditawarkan pada minimarket sudah lengkap menurut Tyas, terutama untuk jenis susu bubuk. Untuk minimarket yang berada di Kota Amuntai sepi pengunjung menurutnya mungkin belum sepenuhnya dapat memuaskan konsumen, tidak ada strategi khusus yang dilakukan oleh pihak minimarket untuk menarik konsumen, seperti misalnya promosi, dan lain sebagainya. Saudari Tyas mengatakan bahwa ia lebih sering berbelanja di kios tradisional dibandingkan dengan minimarket yang berada di dekat rumahnya.

Faktor yang memengaruhi pendapat saudari Tyas tersebut adalah karena letak dari minimarket maupun kios tradisional sama saja dekat dengan rumahnya. Harga yang ditawarkan pun sama saja menurutnya sehingga menurutnya lebih nyaman berbelanja di kios tradisional saja, kecuali barang yang ia butuhkan susah dicari pada kios tradisional, baru ia mengunjungi minimarket.⁸

8. Informan ke delapan

a. Identitas Informan

Nama: Siti

⁸ Tyas Mujahidah, Mahasiswi, Desa Sungai Malang, *Wawancara Pribadi*, 2 April 2017.

Umur : 40 Tahun

Pekerjaan : Pedagang

Alamat : Desa Sungai Malang

b. Persepsi Informan :

Pernyataan yang diuraikan oleh ibu Siti kepada penulis saat diwawancarai seputar masalah yang penulis teiti mengenai minimarket adalah bahwa ibu Siti mengetahui ada 2 minimarket saja yang ada di Kota Amuntai, yang berada di desanya, yaitu minimarket Anshor dan minimarket Rizky. Ibu Siti beberapa kali pernah mengunjungi minimarket yang berada di desanya tersebut.

Pendapat ibu Siti mengenai minimarket adalah menurutnya minimarket menawarkan barang yang lengkap dan tersusun rapi, sehingga memudahkan pembeli untuk berbelanja di sana. Namun, menurutnya harga yang ditawarkan sama saja seperti harga pada kios-kios tradisional, bahkan beberapa barang sembako kadang lebih murah di kios tradisional menurut ibu Siti. Menurutnya minimarket diperuntukkan untuk orang yang ekonominya menengah ke atas, seperti para guru, PNS dan lainnya untuk kebutuhan bulannya. Meskipun kawasan tempat tinggalnya merupakan kawasan perkantoran dan sekolahan, namun minimarket yang berada dekat rumahnya tetap saja sepi pengunjung menurut ibu Siti.

Yang memengaruhi pendapat ibu Siti tersebut, faktor yang paling utama adalah harga. Untuk ibu Siti sendiri, ia mengatakan lebih menyukai berbelanja di kios tradisional dibandingkan dengan minimarket. Kios tradisional yang sering ibu Siti kunjungi adalah kios Lina, menurutnya kios tersebut jauh lebih rami

pengunjung dari pada minimarket. Kios tersebut terkenal dengan harga yang murah bahkan beberapa barang lebih murah dibandingkan dengan harga yang ditawarkan pasar tradisional. Tak heran pengunjung silih berganti datang, kios tersebut tidak pernah sepi kata ibu Siti. Tidak ada daya tarik yang ditawarkan oleh pihak minimarket menurutnya untuk konsumen, sehingga konsumen lebih memilih berbelanja di kios tradisional Lina.⁹

9. Informan ke sembilan

a. Identitas Informan :

Nama : Abdul Ghafar
Umur : 60 Tahun
Pekerjaan : Pedagang
Alamat : Desa Kebun Sari

b. Persepsi Informan :

Bapa Abdul Ghafar adalah seorang pedagang yang berjualan di desa Kebun Sari, beliau berdagang di desa tersebut kurang lebih sudah 17 tahun. Pernyataan yang bapa Abdul Ghafar uraikan kepada penulis pada saat penulis wawancara seputar masalah yang penulis teliti tentang minimarket yang berada di Kota Amuntai adalah bahwa beliau memang pernah beberapa kali mengunjungi minimarket yang berada di desanya. Saat penulis tanya berapa banyak minimarket yang berada di Kota Amuntai beliau mengatakan hanya mengetahui 2 minimarket saja, namun hanya 1 minimarket yang pernah beliau kunjungi. Beliau

⁹ Siti, Pedagang, Desa Sungai Malang, *Wawancara Pribadi*, 1 April 2017.

mengatakan mengunjungi minimarket tersebut pun hanya untuk membandingkan harga dari barang yang ditawarkan oleh minimarket dengan barang dagangannya.

Pendapat bapa Abdul Ghafar mengenai minimarket yang berada di Kota Amuntai, sebagai seorang pedagang beliau mengatakan minimarket pada dasarnya sama saja seperti kios-kios tradisional kebanyakan seperti milik beliau, menurut pemaparan beliau bedanya minimarket dengan warung seperti yang beliau miliki hanya beda di nama, dan nama tersebut oleh beliau mengandung unsur gengsi. Buat masyarakat yang ekonominya menengah ke atas, kadang lebih memilih berbelanja di minimarket karena gengsinya tinggi. Untuk masyarakat yang ekonominya menengah ke bawah kebanyakan lebih memilih untuk berbelanja di warung-warung ataupun toko tradisional, karena menurut beliau selain nama toko dengan “Minimarket” tidak ada lagi yang dapat menarik perhatian konsumen, karena harga dan barang yang ditawarkan sama saja dengan warung tradisional, bahkan belum ada bentuk promosi-promosi yang dilakukan oleh pihak minimarket. Beliau juga menceritakan sebagai seorang pedagang beliau juga melakukan pengamatan terhadap pedagang-pedagang lain, khususnya pedagang-pedagang besar. Kepada penulis beliau mengatakan tentang strategi pedagang sebagian besar di Kota Amuntai yang beliau bilang dengan istilah “Wani Hangit”. Bahkan kata beliau pedagang cina sulit bersaing dengan pedagang di Kota Amuntai. “Lihat saja belum ada pedagang cina yang dapat masuk ke Kota Amuntai kan” kata bapa Ghafar. Kata “Wani Hangit” di sini adalah berani rugi. Misalkan kata beliau harga pasaran dari gula adalah Rp 12.000, untuk menarik konsumen beberapa pedagang akan menurunkan harga di bawah harga pasarnya,

misalnya dari harga gula tadi Rp 12.000, dijualnya seharga Rp 11.500, hal tersebut dilakukan agar konsumen berdatangan ke toko pedagang tersebut, kata beliau.

Sehingga minimarket, dibangun seberapa banyak pun di Kota ini kata bapa Ghafar, jika tidak bisa bersaing dengan pedagang yang strategi dagangnya “Wani Hangit” maka minimarketnya akan merugi besar, karena kehilangan konsumen. Konsumen di Kota kita kata beliau adalah konsumen pintar, pintar membandingkan harga dari tempat yang satu dengan tempat yang lain. Jika harga tidak bisa lebih murah, maka harus ada startegi lain, kemudahan ataupun keuntungan bagi konsumen yang harus ditawarkan oleh pihak minimarket sebagai alat untuk menarik konsumen agar berdatangan ke minimarket tersebut, kata bapa Ghafar sedikit memberikan saran tentang minimarket.

Faktor yang paling mendasari dari pendapat bapa Abdul Ghafar tersebut adalah pada harga yang ditawarkan. Yang mana harga yang ditawarkan oleh minimarket tersebut, sama saja dengan harga yang beliau tetapkan pada barang yang beliau jual, bahkan ada beberapa barang yang beliau jual harganya lebih murah dibandingkan dengan harga yang ditawarkan oleh pihak minimarket. Bahkan beliau mengatakan ada beberapa konsumen yang tempat tinggalnya bersebelahan dengan minimarket Riva, namun melakukan pembelian di warungnya, saat beliau tanya kenapa berbelanja di tempat beliau yang lebih jauh dari tempat tinggalnya, konsumen tersebut mengatakan harga yang di tawarkan oleh bapa Ghafar lebih murah dibandingkan minimarket. Untuk keperluan pribadi sehari-hari yang tidak beliau jual beliau lebih memilih untuk membeli barang

dipasar tradisional, ataupun pada sebuah toko yang biasa beliau kunjungi yang berada di desanya. Toko tersebut menjual barang kebutuhan sehari-hari dengan harga partaian, mau beli barang satuan ataupun lusinan harganya sama saja harga partaian. Sehingga menurut pendapat beliau kebanyakan orang di desanya lebih memilih untuk membeli barang di toko tersebut ketimbang di minimarket. Pelayanan yang ditawarkan oleh pihak minimarket yang berada di dekat rumah beliau pun menurutnya kalah dengan pelayanan yang ditawarkan oleh pihak toko yang sering beliau datangi. Selain itu, barang yang ditawarkan oleh toko jauh lebih lengkap dan banyak stoknya dibandingkan dengan barang yang ditawarkan oleh minimarket yang berada di desa tempat tinggal beliau tersebut.¹⁰

10. Informan ke sepuluh

a. Identitas Informan

Nama : Seri Muzalifah
Umur : 22 Tahun
Pekerjaaaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Desa Kebun Sari

b. Persepsi Informan :

Pernyataan yang saudari Seri Muzalifah uraikan kepada penulis saat penulis wawancarai seputar masalah yang penulis bahas mengenai minimarket yang berada di Kota Amuntai adalah bahwa menurut pengetahuannya ada 6 minimarket yang berada di Kota Amuntai.

¹⁰ Abdul Ghafar, Pedagang, Desa Kebun Sari, *Wawancara Pribadi*, 29, Maret 2017.

Pendapat yang diuraikan oleh saudari Seri mengenai minimarket yang berada di kota Amuntai adalah bahwa berbelanja di minimarket lebih praktis dibandingkan belanja di pasar ataupun kios tradisional terutama untuk keperluan bulanan rumah tangganya. Pelayanan yang diberikan oleh pihak minimarket cukup bagus menurutnya, meskipun kadang pada saat banyak pembeli yang datang berbelanja ke minimarket tersebut, kita jadi sangat di awasi dengan ketat. Meskipun pelayanannya kadang membuatnya tidak nyaman dalam berbelanja, namun Seri mengatakan selalu melakukan belanja bulanan di minimarket tersebut. Minimarket yang berada di Kota Amuntai, sebenarnya memang belum sebagus minimarket yang berada di kota-kota besar, baik itu dari segi pelayanan, harga dan kelengkapannya. Di kota-kota besar, minimarket bersaing untuk mendapatkan konsumen, banyak strategi yang dilakukan oleh pihak minimarket, dan juga banyak promosi yang ditawarkan. Seri berharap pihak minimarket untuk terus memperbaiki kekurangannya, dan lebih maju.

Salah satu faktor yang paling berpengaruh bagi saudari Seri dalam pendapatnya yang lebih menyukai berbelanja pada minimarket adalah letak minimarket yang lebih dekat dengan rumahnya dibandingkan dengan pasar tradisional. Kelengkapan barang juga salah satu faktor lainnya, Seri mengatakan jika dibandingkan dengan kios tradisional yang berada dekat rumahnya ia lebih memilih berbelanja di minimarket, namun jika barang yang ia perlukan Cuma

berjumlah satu, dua atau tiga barang, menurutnya lebih praktis berbelanja di kios tradisional.¹¹

11. Informan ke sebelas

a. Identitas Informan

Nama : Imam Kurniadi

Umur : 23 Tahun

Pekerjaan : Mahasiswa

Alamat : Desa Kebun Sari

b. Persepsi Informan :

Imam Kurniadi adalah seorang mahasiswa semester akhir di salah satu perguruan tinggi yang berada di kota Banjarbaru, Kalimantan Selatan. Ia bertempat tinggal di desa Kebun Sari. Pernyataan yang diuraikan oleh saudara Imam Kurniadi kepada penulis saat diwawancarai seputar masalah yang penulis teliti seputar masalah minimarket adalah bahwa saudara Imam hanya mengetahui 4 minimarket saja yang ada di Kota Amuntai. Imam mengaku sering berbelanja ke minimarket saat pulang kampung. Minimarket yang sering ia kunjungi adalah minimarket Alya Mas dan Riva Mart.

Pendapat saudara Imam mengenai minimarket yang berada di kota Amuntai adalah pada minimarket barang yang ditawarkan oleh pihak minimarket sudah hampir lengkap, namun kadang masih ada beberapa barang yang tidak ada. Harga yang ditawarkan oleh pihak minimarket pun menurutnya kadang ada yang lebih tinggi, ada juga yang lebih murah dibanding dengan minimarket lainnya,

¹¹ Seri Muzalifah, Ibu Rumah Tangga, Desa Kebun Sari, *Wawancara Pribadi*, 1 April 2017.

sehingga saudara Imam biasanya memilih minimarket yang lebih murah, semisal pada minimarket Riva Mart lebih murah untuk segi minuman, maka pada saat ingin membeli minuman, Imam akan memilih berbelanja di Riva Mart. Imam juga biasanya berbelanja ke toko Dina yang berada di dekat terminal Palampitan, dibandingkan dengan minimarket saudara Imam lebih menyukai berbelanja di Toko Dina, menurutnya di sana harga yang ditawarkan lebih murah dan juga barang yang ditawarkan lengkap dan stoknya banyak. Saat penulis tanya lebih sering berbelanja di minimarket atau kah di kios, saudara Imam mengatakan lebih sering berbelanja di kios tradisional, karena letak minimarket lebih jauh jika dibandingkan dengan kios tradisional. Namun jika dilihat dari segi kenyamanannya, saudara Imam mengatakan lebih nyaman berbelanja di minimarket, karena di minimarket setiap produk atau barang sudah diberikan label harganya, sehingga kita bisa mengira uang yang kita bawa cukup atau tidak misalnya untuk membeli beberapa barang, apalagi untuk barang yang tidak kita rencanakan untuk dibeli. Sedangkan di kios tradisional, harga suatu produk tergantung penjualnya, bahkan mungkin ada beberapa penjual yang memberikan harga pada barang dagangannya dengan curang, seenaknya saja. Dari segi pelayanan saudara Imam menilai bahwa pelayanan yang ditawarkan oleh pihak minimarket yang berada di kota Amuntai kurang memuaskan, apalagi jika dibandingkan dengan pelayanan yang ditawarkan oleh pihak minimarket yang berada di kota-kota besar seperti daerah Banjarmasin dan sekitarnya. Hal ini karena pegawai yang berada di minimarket menurut Imam kurang pelatihan dalam memaksimalkan pelayanan kepada konsumen, sehingga kebanyakan kurang

ramah pada saat ada pembeli. Menurut saudara Imam, konsep minimarket yang bersifat modern dengan pelayanan mandiri sudah cukup bagus berada di kota Amuntai.

Beberapa faktor yang memengaruhi pendapatnya tersebut adalah pertama letak minimarket yang lebih jauh dibandingkan dengan kios tradisional dengan rumah saudara Imam. Kedua adalah harga yang ditawarkan kebanyakan lebih mahal dibandingkan dengan pasar dan kios-kios besar tradisional. Dan yang selanjutnya adalah pelayanan yang diberikan oleh pihak minimarket yang berada di kota Amuntai tidak sebaik pelayanan yang diberikan oleh pihak minimarket di kota-kota besar.¹²

12. Informan yang ke duabelas

a. Identitas Informan :

Nama : Ida Yanti
Umur : 23 Tahun
Pekerjaan : PNS
Alamat : Desa Kebun Sari

b. Persepsi Informan

Pernyataan yang diuraikan oleh saudara Ida Yanti kepada penulis saat diwawancarai seputar masalah yang penulis teliti tentang minimarket yang ada di Kota Amuntai adalah bahwa saudara Ida mengetahui ada 6 minimarket di kota amuntai.

¹²Imam Kurniadi, Mahasiswa, Desa Kebun Sari, *Wawancara Pribadi*, 3 April 2017.

Pendapat saudari Ida mengenai minimarket yang berada di kota Amuntai ia mengatakan bahwa menurutnya berbelanja di minimarket lebih nyaman dan praktis dibanding harus ke pasar tradisional. Karena barang yang ditawarkan oleh minimarket sudah sangat lengkap, mulai dari bahan makanan, cemilan, sabun-sabun dan lain sebagainya. Saudari Ida mengatakan lebih senang berbelanja pada minimarket dibandingkan pada pasar dan kios tradisional. meskipun begitu, tidak semua minimarket yang berada di kota Amuntai menurutnya bagus, dari beberapa minimarket, ada salah satu minimarket yang pernah ia temui menjual barang yang sudah kadaluarsa, ada juga minimarket yang lain yang menurutnya pelayanan yang diberikan sangat tidak memuaskan konsumen, pelayannya sangat cuek sehingga Ida merasa kurang nyaman, ditambah harga yang ditawarkan lebih mahal dibandingkan dengan kios-kios tradisional. Hal tersebutlah yang mengakibatkan pada beberapa minimarket yang berada di kota Amuntai sangat sepi pengunjung menurut saudari Ida. Minimarket adalah kios yang didesign dan dikelola dengan lebih modern, maka hal-hal seperti itu harus menjadi perhatian utama bagi pihak minimarket, untuk menarik dan mempertahankan konsumennya.

Faktor yang memengaruhi saudari Ida lebih menyukai berbelanja di minimarket adalah salah satunya, lebih praktis karena letak rumahnya lumayan jauh dengan pasar tradisional, untuk ke pasar tradisional pun ribet, misalnya harus parkir motor dan bayar parkir, kita juga harus putar-putar pasar dulu cari barang yang kita perlukan, belum kita juga membandingkan harga barang di toko yang satu dengan toko yang lain, yang mana akan memakan banyak waktu. Minimarket yang sering Ida kunjungi adalah minimarket Riva. Menurutnya di sana barangnya

lengkap dan harga yang ditawarkan lebih murah dibanding minimarket lain. Saudari Ida juga mengatakan bahwa sebagai konsumen, kita harus selektif dalam memilih barang dan tempat kita membelinya.¹³

Untuk lebih terarahnya penelitian ini, maka skripsi yang berjudul Persepsi Masyarakat di Kota Amuntai Tentang Adanya Bisnis Ritel Modern penulis sajikan dalam bentuk matrik sebagai berikut :

Matrik : Persepsi Masyarakat tentang bisnis ritel modern di kota Amuntai

No	Nama	Pendapat	Alasan
1	Abdul Amin	Pernah beberapa kali mengunjungi minimarket, namun jika dibandingkan dengan kios tradisional Amin lebih menyukai berbelanja di kios tradisional dibandingkan berbelanja di minimarket.	Minimarket menggunakan pelayanan mandiri yang menurut Amin, kurang praktis jika dibandingkan dengan berbelanja di kios tradisional. Harga yang ditawarkan oleh pihak minimarket sama saja dengan yang harga yang ditawarkan oleh kios tradisional. Dan juga banyak terdapat toko-toko bahan sembako yang besar, yang menawarkan harga yang lebih

¹³Ida Yanti, Pegawai Negeri Sipil (PNS), Desa Kebun Sari, *Wawancara Pribadi*, 1 April 2017.

			<p>murah jika dibandingkan dengan minimarket. Serta tidak adanya daya tarik yang menonjol dari minimarket untuk menarik konsumen.</p>
2	Mariana Dewi	<p>Tidak menyukai berbelanja di minimarket yang berada di kota Amuntai.</p>	<p>Menurutnya barang yang ditawarkan oleh pihak minimarket tidak lengkap, dan harga yang ditawarkan lumayan lebih mahal jika dibandingkan dengan pasar. Minimarket yang berada di kota Amuntai juga terbilang sangat sepi pengunjung, dan pelayanan yang diberikan sangat kurang memuaskan.</p>
3	Ahmad	<p>Lebih menyukai berbelanja di minimarket</p>	<p>Menurutnya berbelanja di minimarket lebih nyaman dan mudah serta menghemat waktu. Minimarket yang sering ia kunjungi merupakan minimarket yang ia lalui ketika pulang maupun pergi kerja.</p>

			Sedangkan pasar, lumayan jauh jika dibandingkan dengan minimarket. Untuk kios tradisional menurutnya barang yang ditawarkan tidak selengkap yang ditawarkan minimarket.
4	Hayati	Beliau kurang mengetahui tentang minimarket. Ibu Hayati lebih menyukai berbelanja di pasar tradisional.	Menurutnya minimarket sama saja seperti kios pada umumnya, namun barang yang ditawarkan di susun rapi pada setiap rak. Barang yang ditawarkan oleh pihak minimarket menurutnya tidak terlalu lengkap. Apalagi jika dibandingkan dengan pasar tradisional.
5	Risma Wati	Menyukai adanya minimarket di Kota Amuntai.	Karena minimarket menggunakan sistem pelayanan mandiri sehingga ia bisa lebih leluasa dalam memilih barang. Letak minimarket juga menjadi

			faktor risma lebih senang berbelanja di minimarket.
6	Amas	Lebih senang berbelanja di pasar tradisional dibandingkan minimarket.	Menurutnya harga yang ditawarkan oleh minimarket jauh lebih mahal dibandingkan dengan harga yang ditawarkan oleh pihak minimarket.
7	Tyas Mujahidah	Menurutnya pada minimarket barang yang ditawarkan sudah cukup lengkap, namun ia tetap lebih memilih berbelanja pada kios tradisional yang berada di dekat rumahnya.	Minimarket adalah pilihan ketika barang yang ia butuhkan tidak di jual di kios-kios tradisional. Menurutnya minimarket pada dasarnya sama saja seperti kios tradisional. Menurutnya minimarket yang berada di kota Amuntai tidak mempunyai strategi khusus untuk menarik konsumen, seperti belum ada promosi dari minimarket.
8	Siti	Lebih menyukai berbelanja di kios tradisional dibandingkan	Menurutnya harga yang ditawarkan oleh pihak minimarket sama saja dengan

		di minimarket.	harga yang ditawarkan oleh kios tradisional, bahkan kadang lebih murah harga yang ditawarkan oleh kios tradisional.
9	Abdul Ghafar	Minimarket dengan kios tradisional sama saja.	Menurutnya minimarket hanya menjual gengsi saja, sehingga orang-orang yang berduit saja yang mengunjunginya. Menurut pendapatnya harga selalu menjadi prioritas utama konsumen dalam berbelanja. Adapun harga yang ditawarkan oleh pihak minimarket menurutnya kadang lebih mahal dibandingkan dengan pasar tradisional dan toko-toko besar yang sejenis.
10	Seri Muzalifah	Menyukai adanya minimarket di Kota Amuntai.	Menurutnya belanja di minimarket lebih praktis jika dibandingkan dengan belanja di pasar tradisional, karena minimarket berada dekat denga

			rumahnya. Untuk beberapa kebutuhannya kadang lebih murah di minimarket. Namun, pelayanan yang diberikan oleh pihak minimarket, kadang kurang memuaskan.
11	Imam Kurniadi	Lebih sering mengunjungi kios tradisional.	Karena letak minimarket lumayan jauh dari rumahnya, minimarket yang berada di Kota Amuntai memang tidak sebagus minimarket yang berada di kota-kota besar. Contohnya dari segi kualitas pelayanan dan juga harga yang ditawarkan.
12	Ida Yanti	Lebih praktis berbelanja di minimarket.	Menurutnya belanja di minimarket lebih mudah dan praktis, dibandingkan dengan pasar tradisional, karena barang yang ditawarkan oleh pihak minimarket sudah lengkap. Sedangkan di pasar, semua barang memang

			tersedia, namun kita harus memarkir motor, mencari toko yang menjual barang yang kita butuhkan dan lain sebagainya, tentunya akan membuang-buang waktu, menurutnya.
--	--	--	---

Sumber : Data diolah, 2017.

C. Analisis Data

Persepsi adalah proses akhir dari pengamatan yang diawali oleh proses pengindraan, yaitu diterimanya stimulus oleh alat indra, kemudian individu ada perhatian, lalu diteruskan ke otak, dan kemudian individu menyadari tentang sesuatu. Persepsi setiap orang berbeda-beda terhadap suatu objek. Toko ritel modern menjadi bentuk baru yang sangat digemari oleh konsumen atau para pelaku bisnis. Persaingan pun kian ketat. Sementara peritel global/asing terus berekspansi dengan konsep hypermarket, pengusaha ritel lokal memfokuskan ekspansi bisnis ke kota-kota kabupaten dan kotamadya lewat konsep minimarket.

Salah satu peluang bisnis ritel modern yang paling diminati masyarakat adalah minimarket. Bisnis ini diminati karena dinilai aman, tahan terhadap dampak kritis ekonomi, dan berisiko rendah. Budaya masyarakat Indonesia yang masih konsumtif juga cukup berpengaruh. Kebutuhan pokok tidak hanya mereka beli di pasar tradisional, supermarket, atau hypermarket, tetapi juga di minimarket.

Minimarket saat ini telah menggantikan peran toko pengecer kecil atau toko kelontong.

Pasar ritel semakin melebar dengan bertambahnya jumlah suami-istri bekerja. Kebutuhan untuk mendapatkan barang dan jasa dalam waktu yang cepat dan tepat semakin tinggi. Dengan kata lain, produk yang ditawarkan menjadi lebih bervariasi terutama yang berkaitan dengan kebutuhan wanita bekerja. Saat ini, semakin banyak masyarakat yang mengadopsi gaya hidup modern dan mengutamakan kenyamanan dalam memenuhi kebutuhan hariannya. Belum lagi pilihan barang yang bervariasi dan harga yang bersaing. Dan, yang terutama adalah semakin dekatnya toko ritel dengan kawasan pemukiman penduduk. Hal ini jelas memberikan solusi bagi masyarakat yang kian sibuk. Sementara itu, kebutuhan akan sembako, perlengkapan rumah tangga, perawatan tubuh, pakaian, perlengkapan bayi, hingga makanan ringan kian hari kian meningkat.

Agar lebih sistematis, maka analisis data ini disajikan sesuai dengan rumusan masalahnya.

1. Bagaimana persepsi masyarakat di Kota Amuntai tentang adanya bisnis ritel modern ?

Persepsi yang dibentuk oleh seseorang dipengaruhi oleh pikiran dan lingkungan sekitarnya. Selain itu, hal yang perlu diperhatikan dari persepsi adalah bahwa persepsi secara substansial bisa sangat berbeda dengan realitas. Secara operasional sehubungan dengan penelitian ini, maka persepsi masyarakat juga dapat diartikan sebagai : kesan, anggapan, atau pandangan seseorang terhadap sesuatu stimulus (situasi) tertentu. Sebelum terjadi persepsi pada manusia,

diperlukan sebuah stimuli yang harus ditangkap melalui organ tubuh yang bisa digunakan sebagai alat bantu untuk memahami lingkungannya. Alat bantu itu dinamakan alat indra, yang meliputi hidung, mata, telinga, lidah dan kulit. Allah berfirman dalam Q.S. an-Nahl / 16 : 78

وَاللَّهُ أَخْرَجَكُم مِّن بُطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ لَا تَعْلَمُونَ شَيْئًا وَجَعَلَ لَكُمُ
 السَّمْعَ وَالْأَبْصَرَ وَالْأَفْئِدَةَ لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ

“Dan Allah mengeluarkan kamu dari perut ibumu dalam Keadaan tidak mengetahui sesuatupun, dan Dia memberi kamu pendengaran, penglihatan dan hati, agar kamu bersyukur.”¹⁴

Allah mengkaruniakan kepada manusia akal untuk memahami dan membedakan antara yang baik dan yang buruk. Dalam ayat tersebut didahulukan kata pendengaran atas penglihatan merupakan perurutan yang sungguh tepat karena memang ilmu kedokteran modern membuktikan bahwa indra pendengaran berfungsi mendahului indra penglihatan. Posisi tempat berpijak dan arah pandang melahirkan perbedaan. Demikian juga hasil kerja akal dan hati. Kepala sama berambut, tetapi pikiran berbeda-beda.¹⁵

Persepsi dari masyarakat kota Amuntai tentang adanya bisnis ritel modern yang berbentuk minimarket lokal bervariasi, baik yang menyukai minimarket, ataupun lebih menyukai pasar dan kios tradisional.

a. Menyukai adanya minimarket

Saat ini, semakin banyak masyarakat yang mengadopsi gaya hidup modern dan mengutamakan kenyamanan dalam memenuhi kebutuhan hariannya.

¹⁴Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Al-Karim* (Jakarta : Halim Publishing and distributing, 2013), hlm. 275.

¹⁵M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah : Pesan, Kesan, dan Keserasian Al-Qur'an* (Jakarta : Lentera Hati, 2002), hlm. 672-673.

Sementara kebutuhan akan sembako, perlengkapan rumah tangga, perawatan tubuh, pakaian, perlengkapan bayi, hingga makanan kian hari kian meningkat. Minimarket hadir sebagai salah satu solusi bagi masyarakat yang kian sibuk.¹⁶

Konsep minimarket yang berada di kota Amuntai adalah minimarket dengan kepemilikan individual. Keunggulan dari minimarket dengan kepemilikan individual adalah keleluasaan dalam merancang dan mengaplikasikan manajemen toko secara utuh dan keseluruhan. Meskipun begitu, minimarket kategori ini hanya bisa bertahan jika memiliki konsep matang dan strategi yang tepat. Ketepatan membaca kondisi lingkungan menjadi modal utama para pemilik minimarket individual untuk mampu bersaing dan bertahan.¹⁷

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan 12 (dua belas) orang informan yang berada di Kota Amuntai mengenai pendapatnya tentang bisnis ritel modern yang berbentuk minimarket lokal yang berada di Kota Amuntai. Penulis mendapati dari 12 orang yang penulis wawancarai ada 4 orang informan yang tergolong sangat sering mengunjungi minimarket, mereka berpendapat bahwa minimarket memberikan kemudahan dalam melakukan pembelian, lebih praktis dan menghemat dalam memenuhi kebutuhan hariannya. Sistem pelayanan mandiri Meskipun banyak hal yang masih kurang pada minimarket yang berada di kota Amuntai, namun mereka tetap lebih menyukai berbelanja pada minimarket dibandingkan dengan berbelanja di pasar ataupun kios tradisional.

¹⁶Wardah Fazriyati, *Panduan Mendirikan & Mengelola Usaha Minimarket* (Jakarta Selatan : Transmedia, 2008), hlm. 2.

¹⁷ *Ibid.*, hlm. 88.

b. Lebih menyukai pasar dan kios tradisional

Sedangkan sebagian informan lainnya berpendapat bahwa minimarket yang berada di kota Amuntai, sama saja seperti kios-kios tradisional lainnya. Baik dari segi produk yang ditawarkan, pelayanan yang diberikan, tata letak dan ruang yang ada di minimarket hampir mirip dengan kios tradisional. Perbedaannya terletak pada sistem pelayanan mandiri yang ditawarkan oleh pihak minimarket dan juga pembelian label harga pada setiap jenis produk yang ditawarkan. Namun, bagi sebagian mereka hal tersebut tidak terlalu menarik perhatian dan minat mereka untuk berbelanja di minimarket. Semua informan yang penulis wawancara berpendapat sama mengenai harga yang ditawarkan oleh pihak minimarket beberapa lebih mahal dibandingkan dengan harga yang ditawarkan oleh pihak kios tradisional. Minimarket yang berada di kota Amuntai juga terlihat sangat sepi pengunjung, karena menurut beberapa informan yang penulis wawancara, minimarket diperuntukkan hanya untuk orang yang ekonominya menengah ke atas.

2. Faktor-faktor yang memengaruhi persepsi masyarakat di kota Amuntai tentang bisnis ritel modern

Ketika seseorang melihat sebuah target dan berusaha untuk menginterpretasikan apa yang ia lihat, interpretasi itu sangat dipengaruhi oleh berbagai karakteristik pribadi dari pembuat persepsi individual tersebut. Karakteristik pribadi yang memengaruhi persepsi meliputi sikap, kepribadian,

motif, minat, pengalaman masa lalu, dan harapan-harapan seseorang.¹⁸ Karakteristik konsumen yang memengaruhi persepsi, persepsi seorang konsumen atas berbagai stimulus yang diterimanya dipengaruhi oleh karakteristik yang dimilikinya. Konsumen cenderung untuk membentuk citra terhadap merek, toko, dan perusahaan didasarkan pada referensi mereka yang diperoleh dari stimuli pemasaran dan lingkungan. Citra adalah total persepsi terhadap suatu objek yang dibentuk dengan memproses informasi dari berbagai sumber setiap waktu. Sasaran penting dari strategi pemasaran adalah untuk memengaruhi persepsi terhadap merek, toko, atau perusahaan.¹⁹

Faktor yang paling memengaruhi persepsi dari informan yang penulis wawancara adalah karakteristik pribadi yang meliputi harapan seseorang terhadap harga yang diinginkan, yaitu harga yang lebih murah. Semua informan yang penulis wawancara berpendapat bahwa harga yang ditawarkan oleh pihak minimarket lebih mahal dibandingkan dengan harga yang ditawarkan oleh pasar tradisional. Harga adalah prioritas utama dalam memilih membeli suatu produk, apalagi dikalangan ibu-ibu. Faktor yang selanjutnya yang juga sangat memengaruhi persepsi dari informan yang penulis wawancara adalah yang meliputi pengalaman masa lalu, yaitu pengalaman saat mereka mengunjungi minimarket, beberapa informan yang lebih menyukai berbelanja di kios ataupun pasar tradisional mengatakan berdasarkan pengalaman yang didapatnya bahwa kurang puas dengan minimarket, ada yang dari segi pelayanannya, harganya,

¹⁸Stephen P. Robbins, Timothy A. Judge, *Perilaku Organisasi Ed. 12*, terj. Diana Angelica, Ria Cahyani, dan Abdul Rosyid (Jakarta : Salemba Empat, 2008), hlm. 175.

¹⁹Nugroho Septiadi, *Op. cit.*, hlm. 91-97, 110.

produk yang ditawarkan dan sebagainya. Kualitas pelayanan yang diberikan oleh beberapa pihak minimarket membuat konsumen jera untuk mengunjungi minimarket, hal ini juga dapat terlihat dari sepiunya pengunjung yang mengunjungi minimarket. Allah berfirman dalam Q.S. Āli ‘Imrān/3/159 :

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ^ط وَلَوْ كُنْتَ فَظًا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَأَنَّفَضُوا^ط
 مِّنْ حَوْلِكَ^ط فَاعْفُ عَنْهُمْ^ط وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ^ط وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ^ط فَإِذَا عَزَمْتَ^ط
 فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ^ج إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٩﴾

“Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu Berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawaratlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya.”²⁰

Sebagai konsumen, persepsi konsumen atas berbagai stimulus yang diterimanya dipengaruhi oleh karakteristik yang dimilikinya. Keputusan pembelian sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor. Seperti faktor lingkungan, faktor perbedaan dan pengaruh individual, faktor proses psikologis. Faktor yang sangat memengaruhi persepsi informan yang penulis wawancara adalah faktor perbedaan dan pengaruh individual, yaitu pengetahuan konsumen, pengetahuan konsumen dibagi menjadi tiga, yaitu : pengetahuan produk, pengetahuan pembelian dan pengetahuan pemakaian. Banyak informan yang penulis wawancara kurang mengetahui tentang minimarket, seperti misalnya lokasi

²⁰Kementrian Agama Republik Indonesia, *op. cit.*, hlm. 71.

minimarket, produk yang ditawarkannya, ciri-ciri minimarket dan sebagainya. Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang minimarket dapat dipengaruhi oleh letak minimarket yang tidak strategis, serta dari desain dari minimarket tersebut yang tidak terlalu menarik (sama seperti kios tradisional pada umumnya) sehingga beberapa masyarakat mungkin berpendapat bahwa minimarket tersebut hanyalah kios tradisional biasa. Faktor lingkungan juga sangat memengaruhi persepsi konsumen, yang penulis wawancara, misalnya pada faktor kelas sosial, gaya hidup, situasi, dan faktor kepribadian. Beberapa informan menyatakan bahwa minimarket diperuntukkan untuk masyarakat yang tingkat ekonominya menengah ke atas.