

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian data.

1. Gambaran umum lokasi penelitian.

Kecamatan Paringin (PRN) adalah salah satu kecamatan di Kabupaten Balangan, Kalimantan selatan. Kecamatan Paringin juga berstatus sebagai ibukota dari Kabupaten Balangan dimana berlokasi di sisi sungai Balangan dan berjarak sekitar 202 KM dari Kota Banjarmasin.

Kecamatan Paringin sendiri terletak pada kordinat $2^{\circ}20'59.14''$ sampai dengan $2^{\circ}11'36.02''$ lintang selatan dan $115^{\circ}23'38.60''$ pada sampai dengan $115^{\circ}33'1.81''$ Bujur Timur. wilayah kecamatan paringin memiliki luas sebesar 100.04 km^2 atau 5.33 % dari luas wilayah Balangan. Batas wilayah dari Kecamatan Paringin adalah sebagai berikut:

1. Kabupaten Tabalong adalah perbatasan pada wilayah utara.
2. Kecamatan Juai adalah perbatasan pada wilayah Timur.
3. Kecamatan Paringin Selatan adalah perbatasan pada wilayah Selatan.
4. Kecamatan Lampihong adalah perbatasan Barat.

Pada sistem administrasinya Kecamatan Paringin terdiri dari 2 kelurahan dan 14 desa diantaranya sebagai berikut:

1. Desa Lamida
2. Desa Lok batung

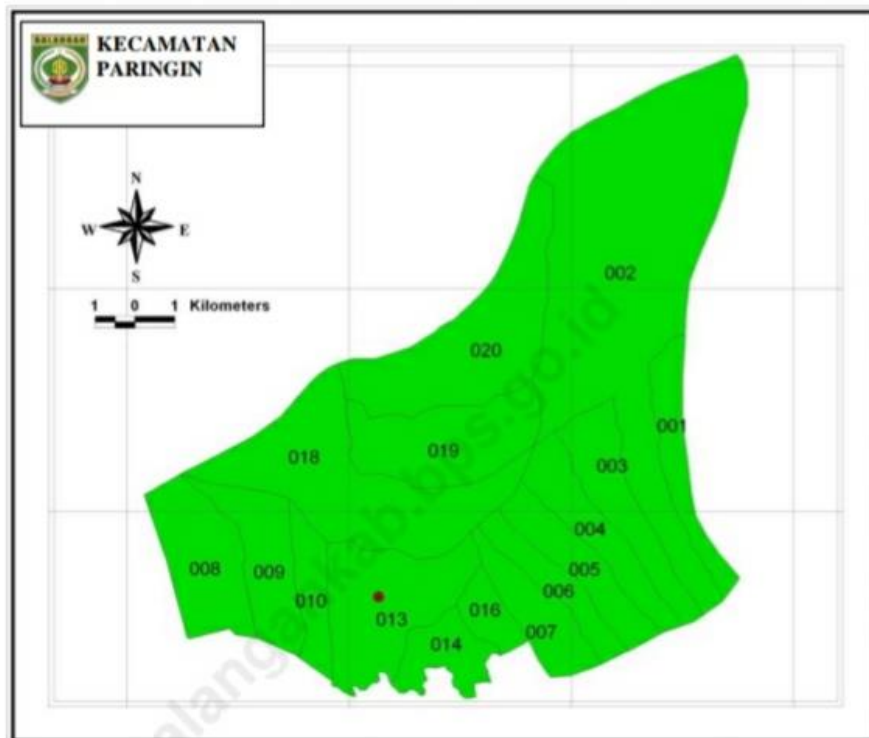
3. Desa Babayau
4. Desa Paran
5. Desa Mangkayahu
6. Desa Balang
7. Desa Murung ilung
8. Desa Hujan mas
9. Desa Kalahiang
10. Desa Layap
11. Kelurahan Paringin kota
12. Kelurahan Paringin Timur
13. Desa Balida
14. Desa Lasung batu
15. Desa Dahai
16. Desa Sungai Katapi

Daerah yang paling luas adalah Desa Lok batung yang mencapai 14.55 % atau 14.55 km², dan yang menjadi desa terkecil adalah desa balang dengan luas hanya 3.20 % atau 3.20 km².

Berdasarkan hasil yang didapatkan pada proyeksi penduduk Kecamatan Paringin pada tahun 2016, jumlah penduduk di Kecamatan Paringin adalah 18.806 orang dimana mencakup 9.497 laki-laki dan 9.309 perempuan yan tersebar di 14 Desa dan 2 kelurahan. Penduduk terbesar

terletak di Kelurahan Paringin Kota yang memiliki populasi 4.661 jiwa dan yang paling sedikit adalah Desa Balang dengan populasi 375 jiwa.

Gambar 4.1
Peta Kecamatan Paringin.



001.Lamida	005.Mangkayahu	009.Kalahiang	016.Balida
002.Lok Batung	006.Balang	010.Layap	018.Lasung Batu
003.Babayau	007.Murung Ilung	013.Paringin Kota	019.Sungai Katapi
004.Paran	008.Hujan Mas	014.Paringin Timur	020.Dahai

2. Gambaran pedagang eceran.

Pedagang yang menjual barang langsung kepada konsumen akhir dalam jumlah yang kecil. (Stapleton, 1995, hal.176). Para pedagang eceran di Kecamatan Paringin berjualan di rumah atau halaman depan mereka dengan mendirikan toko kecil atau kios.

Adapun gambaran tentang jumlah pedagang eceran di kecamatan Paringin adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 1
Jumlah pedagang eceran di Kecamatan Paringin

No.	Nama Desa/Kelurahan	Jumlah toko eceran
1.	Lamida	5
2.	Lok batung	4
3.	Babayau	4
4.	Paran	2
5.	Mangkayahu	6
6.	Balang	5
7.	Murung ilung	9
8.	Hujan mas	12
9.	Kalahiang	11
10.	Layap	10
11.	Paringin kota	68
12.	Paringin Timur	52
13.	Balida	10
14.	Lasung batu	17
15.	Dahai	21
16.	Sungai Katapi	20

Total	256
--------------	-----

(Sumber : BPS : Kecamatan Paringin dalam angka tahun 2020)

3. Gambaran Pedagang Grosir.

a. Pedagang grosir *pinggiran*.

Pedagang grosir *pinggiran* adalah pedagang grosir yang berjualan di luar pasar namun tidak mengantarkan barang ke toko pedagang eceran. Pada kecamatan paringin sendiri berdasarkan pengamatan langsung dari peneliti terdapat 8 toko pedagang grosir di kecamatan paringin diantaranya adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 2

Data pedagang grosir di kecamatan paringin

No.	Nama Toko	Alamat
1	Toko Firman	Ds. Gunung Pandau
2	Toko H. Uuk	Ds. Paringin Timur
3	Toko H. Iyus	Paringin Kota
4	Toko Mm. Iwan	Paringin Kota
5	Toko Mm Upik	Paringin Kota
6	Toko Nadia	Ds. Teluk Keramat
7	Toko H. Alir	Ds. Haur Batu
8	Toko Azka Nadira	Ds. Lasung Batu

Sumber : Data diolah, 2022

b. Pedagang grosir *kampas*.

Pedagang grosir *kampas* adalah pedagang grosir yang memperdagangkan barang mereka dengan cara mendatangi langsung ke toko para pedagang eceran, media yang mereka gunakan adalah sepeda

motor atau mobil, umumnya pedagang grosir yang menjajakan barang dagangan di Kecamatan Paringin didominasi oleh pedagang eceran yang berasal dari daerah luar Kabupaten Balangan seperti dari daerah Hulu Sungai Tengah dan Hulu Sungai Utara.

c. Pedagang grosir pasar.

Pedagang grosir pasar memiliki persamaan dengan pedagang grosir *pinggiran* dimana mereka membuka toko di tempat dan tidak mendatangi maupun melayani pengantaran ke toko para pedagang eceran. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti terdapat 3 buah pasar di Kecamatan Paringin yang semuanya berlokasi di pkelurahan Paringin Kota dimana terdapat pedagang grosir di dalamnya yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 3

Data pasar di Kecamatan Paringin.

No.	Nama Pasar
1	Pasar Paringin.
2	Pasar Abdullah S. Lewan
3	Pasar modern Adaro

Sumber : Data diolah, 2022

2. Biodata informan.

a. Informan pertama.

Nama : Zainal.
 Usia : 26 Tahun
 Alamat berjualan : Desa Lasung batu
 Lama berjualan : 3 Tahun.

b. Informan kedua.

Nama : Sairi
Usia : 46 Tahun
Alamat berjualan : Desa Sungai ketapi.
Lama berjualan : 5 Tahun.

c. Informan ketiga.

Nama : Marhat
Usia : 70 Tahun
Alamat berjualan : Desa Lasung batu.
Lama berjualan : 15 Tahun.

d. Informan keempat.

Biodata Informan.

Nama : Haris
Usia : 38 Tahun
Alamat berjualan : Desa rica.
Lama berjualan : 6 Tahun.

e. Informan kelima.

Nama : Yusran.
Usia : 58 Tahun.
Alamat Berjualan : Desa Kalahiang
Lama Berjualan : 12 Tahun

f. Informan keenam.

Nama : Umar
Umur : 49 Tahun.
Alamat Berjualan : Desa Hujan mas.
Lama berjualan : 7 Tahun

g. Informan ketujuh

Nama : Malik.
Umur : 36 Tahun
Alamat Berjualan : Desa Teluk Keramat
Lama Berjualan : 9 Tahun.

h. Informan kedelapan.

Biodata Informan.

Nama : Mahyu
 Umur : 42 Tahun
 Alamat Berjualan : Desa Haur batu
 Lama Berjualan : 6 Tahun.

i. Informan kesembilan.

Nama : Abdi
 Usia : 37 Tahun
 Alamat Berjualan : Desa Layap.
 Lama Berjualan. : 11 Tahun.

j. Informan kesepuluh.

Nama : Hasan
 Usia : 35 Tahun
 Alamat Berjualan : Desa Gunung pandau.
 Lama Berjualan : 8 tahun.

3. Ringkasan Hasil Wawancara.

a. Preferensi pedagang eceran dalam memilih pedagang grosir.

No.	Nama Informan	Preferensi
1.	Zainal	1. Kemudahan akses menuju pedagang. 2. Kelengkapan barang. 3. Manfaat dari barang. 4. Harga. 5. Jam buka yang lebih panjang.
2.	Sairi	1. Kelengkapan barang. 2. Ketersediaan barang.
3.	Marhat	1. Harga. 2. Lokasi yang mudah diakses. 3. Kelengkapan barang.

		4. Kebermanfaatan dari barang.
4.	Haris	1. Jam buka yang lebih panjang. 2. Lokasi yang mudah diakses. 3. Harga. 4. Kelengkapan barang.
5.	Yusran	1. Lokasi yang mudah diakses. 2. Kelengkapan barang. 3. Harga.
6.	Umar	1. Ketersediaan barang. 2. Kepraktisan dalam mendapatkan barang.
7.	Malik	1. Ketersediaan barang. 2. Kelengkapan.
8.	Mahyu	1. Lokasi yang mudah diakses. 2. Kelengkapan barang.
9.	Abdi	1. Kepraktisan dalam mendapatkan barang. 2. Ketersediaan. 3. Kecepatan pelayanan
10	Hasan	1. Kecepatan pelayanan 2. Kepraktisan dalam mendapatkan barang.

b. Kelebihan dan kekurangan tiap jenis pedagang grosir.

No.	Jenis pedagang grosir	Kelebihan	Kekurangan
1.	Pedagang grosir <i>kampas</i>	1. Praktis dalam mendapatkan barang karena	1. Harga beberapa barang yang cenderung lebih

		<p>pedagang <i>kampas</i> mengantarkan langsung barang ke toko.</p> <p>2. Pelayanan yang relatif cepat.</p> <p>3. Ketersediaan barang lebih terjamin.</p>	<p>mahal dari jenis pedagang grosir lainnya.</p> <p>2. Sering mengalami keterlambatan datang kepada para pedagang eceran.</p> <p>3. Barang yang cenderung monoton karena kurang dari segi kelengkapannya.</p>
2.	Pedagang grosir <i>pinggiran</i>	<p>1. Akses yang mudah didatangi karena umumnya berada di pinggir jalan.</p> <p>2. Barang yang ditawarkan lebih beragam.</p> <p>3. Harga cenderung lebih murah.</p> <p>4. Barang yang ditawarkan lebih memiliki <i>masalah</i>.</p>	<p>1. Ketersediaan barang yang cenderung mudah habis</p> <p>2. Pelayanan yang cenderung lambat</p>
3.	Pedagang grosir pasar	<p>1. Ketersediaan barang lebih terjamin.</p> <p>2. Barang yang</p>	<p>1. Akses yang cukup sulit untuk dijangkau sehingga</p>

		ditawarkan lebih beragam. 3. Pelayanan yang cenderung lebih cepat	lebih yang lebih	menyulitkan bagi yang berbelanja dalam jumlah yang besar. 2. Waktu buka yang cukup singkat sehingga menyulitkan bagi yang memiliki kesibukan di siang hari.
--	--	--	------------------	--

c. Pedagang grosir yang disenangi.

No.	Nama informan	Pedagang grosir <i>Kampas</i>	Pedagang grosir <i>pinggiran</i>	Pedagang grosir pasar
1	Zainal		✓	
2	Sairi			✓
3	Marhat		✓	
4	Haris		✓	
5	Yusran		✓	
6	Umar	✓		
7	Malik			✓

8	Mahyu		✓	
9	Abdi		✓	
10	Hasan		✓	

d. Alasan menyenangkan dan pertimbangan dalam memilih pedagang grosir.

No.	Nama Informan	Pedagang grosir yang disenangi	Alasan menyenangkan dan pertimbangan dalam memilih pedagang grosir tersebut.
1.	Zainal	Pedagang grosir <i>pinggiran</i>	Beliau memiliki kesibukan di waktu siang sehingga beliau memilih berbelanja pada waktu malam hari dimana hal tersebut hanya dimiliki oleh pedagang grosir <i>pinggiran</i> serta keberagaman barang juga menjadi preferensi beliau. Selain itu beliau juga ingin menjadikan kegiatan berbelanja memperoleh <i>falah</i> sehingga beliau juga harus memperhatikan <i>masalahah</i> dari barang yang ditawarkan pedagang grosir.
2.	Sairi	Pedagang grosir pasar	Beliau berbelanja pada pedagang grosir pasar karena beliau lebih senang dengan

			<p>jenis yang lebih beragam, selain itu beliau juga menginginkan agar ketersediaan barang diinginkan sehingga waktu dan tenaga yang dibutuhkan menjadi lebih sedikit karena pada pedagang grosir pasar apabila suatu barang habis maka beliau bisa berbelanja ke pedagang grosir lain di pasar yang sama.</p>
3.	Marhat	Pedagang grosir <i>pinggiran</i>	<p>Beliau berbelanja dengan jumlah yang sangat besar sehingga memerlukan pedagang grosir dengan akses yang mudah dijangkau oleh mobil, selain itu beliau juga senang dengan barang yang lebih lengkap sehingga bisa membeli dengan pilihan yang lebih banyak maka hal tersebutlah yang membuat beliau lebih senang berbelanja pada pedagang grosir <i>pinggiran</i>. <i>Maslahah</i> juga tidak luput dari pilihan sebab beliau juga mempertimbangkan agar kegiatan perdagangan beliau mendapatkan <i>falah</i>.</p>

4.	Haris	Pedagang grosir <i>pinggiran</i>	Beliau memiliki pekerjaan tetap sehingga pedagang eceran hanyalah sebuah pekerjaan maka dari itu beliau memilih berbelanja pada pedagang grosir <i>pinggiran</i> dikarenakan pedagang grosir <i>pinggiran</i> memiliki waktu buka yang lebih lama bahkan ketika malam tetap buka. Dengan begitu pertimbangan waktu pekerjaan menjadi salah satu pertimbangan dari beliau.
5.	Yusran	Pedagang grosir <i>pinggiran</i>	Beliau senang berbelanja dengan pedagang grosir <i>pinggiran</i> beliau menginginkan efisiensi namun tetap bisa berbelanja pada waktu itu juga sehingga beliau memilih untuk berbelanja pada grosir <i>pinggiran</i> karena akses yang mudah serta bisa mendapatkan barang saat itu juga.
6.	Umar	Pedagang grosir <i>kampas</i>	Beliau memilih berbelanja pada pedagang <i>kampas</i> karena beliau lebih senang menunggu di toko namun barang bisa diantarkan dan juga pelayanan

			yang lebih cepat dan beliau tidak terlalu mempermasalahakan dengan harga yang sedikit lebih mahal dan juga waktu menunggu.
7.	Malik	Pedagang grosir pasar	Beliau lebih senang berbelanja pada pedagang grosir pasar karena beliau menginginka pelayanan dengan waktu yang singkat sebab beliau berbelanja dengan persepsi beliau rugi jika berbelanja dengan belanjaan sedikit tapi dengan waktu yang lama selain itu kelengkapan dan ketersediaan barang menjadi hal yang disenangi beliau sehingga beliau memilih pedagang grosir pasar.
8.	Mahyu	Pedagang grosir <i>pinggiran</i>	Beliau lebih senang berbelanja pada pedagang grosir <i>pinggiran</i> karena waktu bukanya lebih lama sehingga beliau bisa menyesuaikan antara kesibukan beliau dengan berbelanja, selain kelengkapan barang menjadi point lebih dalam berbelanja

			pada pedagang grosir <i>pinggiran</i> .
9.	Abdi	Pedagang grosir <i>kampas</i>	Beliau lebih senang berbelanja pada pedagang grosir <i>kampas</i> karena beliau lebih senang dengan kepraktisan dimana pedagang <i>kampas</i> menjual barang dengan cara mengantarkan langsung ke toko mereka, selain beliau juga menilai bahwa pelayanan pedagang <i>kampas</i> cukup cepat.
10.	Hasan	Pedagang grosir <i>kampas</i>	Beliau memiliki persepsi bahwa dengan mengutamakan kepraktisan dalam mendapatkan barang maka hal tersebut bisa menjadi lebih menguntungkan meskipun harga dari suatu barang sedikit lebih mahal, dikarenakan harga yang sedikit lebih mahal bisa tertutupi dengan kepraktisan dalam mendapatkan barang sebab hal tersebut membuat biaya operasional dalam mendapatkan suatu barang menjadi tidak ada dan dengan alasan dan pertimbangan

			tersebut beliau lebih menyenangi berbelanja pada pedagang grosir <i>pinggiran</i> .
--	--	--	---

B. Analisis Data.

1. Hasil Analisis data.

Setelah peneliti mengumpulkan data terkait dengan penelitian, maka peneliti melakukan kategorisasi dan meringkasnya dengan tujuan agar terciptanya data yang lebih runtut dan rapi sehingga mudah untuk dipahami dan ditafsirkan agar bisa menemukan apa yang dicari dalam rumusan masalah.

Pembahasan serta uraian tentang bagaimana preferensi pedagang eceran di Kecamatan Paringin dalam memilih pedagang grosir. Dalam penelitian ini peneliti menemukan beberapa faktor yang mempengaruhi preferensi pedagang eceran di Kecamatan Paringin dalam memilih pedagang grosir serta jenis pedagang grosir mana yang menjadi pilihan utama dari pedagang eceran dalam berbelanja, pemaparannya berdasarkan temuan dari peneliti adalah sebagai berikut.

Secara sederhana preferensi bisa diartikan sebagai perasaan suka atau tidak suka akan suatu barang atau jasa. Lebih lanjut preferensi konsumen merupakan suatu minat atau kesukaan dari konsumen baik itu berbentuk barang ataupun jasa yang diinginkan. Bisa juga dikatakan ketidaksukaan dalam konsumsi barang atau jasa. Ketika konsumen memutuskan ingin membeli sesuatu terlebih dahulu pastinya membandingkan kualitas barang,

harga, ada promosi atau tidak, dan yang paling penting tingkat kepentingan atau kebutuhan dalam memutuskan.

Dalam penelitian ini dimana peneliti mengangkat tentang preferensi pedagang eceran dalam memilih pedagang grosir untuk memilih pedagang tempat dimana mereka berbelanja untuk keperluan persediaan toko mereka, maka preferensi disini bisa diartikan sebagai perasaan suka atau tidak suka dari pedagang eceran dalam memilih pedagang grosir.

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti kepada 10 orang pedagang eceran di Kecamatan Paringin mereka memiliki berbagai preferensi dalam memilih pedagang grosir yaitu :

a. Lokasi yang mudah diakses.

Salah satu faktor yang menjadi preferensi bagi pedagang eceran dalam berbelanja adalah lokasi yang mudah diakses, sebab para pedagang eceran memiliki persepsi bahwa dengan akses yang mudah maka hal tersebut bisa kegiatan berbelanja menjadi lebih efisien sebab dengan faktor tersebut maka akan membuat tenaga dan biaya yang dikeluarkan menjadi lebih sedikit.

Efisiensi tenaga dalam penelitian ini adalah tenaga yang dikeluarkan seminimal mungkin untuk mendapatkan barang yang diinginkan, hal tersebut umumnya bisa didapat dengan jarak dari pedagang eceran dalam memarkirkan kendaraannya, jika tidak terlalu jauh dari pedagang grosir tentunya pedagang eceran tidak perlu berjalan jauh untuk mendapatkan barang yang diinginkan namun jika sebaliknya

maka tenaga yang dikeluarkan menjadi lebih besar karena harus berjalan lebih jauh.

Adapun yang dimaksud biaya dalam penelitian ini adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang diinginkan diluar dari harga barang yang harus dibayar, hal tersebut umumnya meliputi biaya parkir dan juga biaya untuk membayar jasa buruh angkut bagi yang berbelanja dalam jumlah yang besar dimana pedagang tersebut tidak memiliki anak buah dalam membantu pedagang eceran untuk membawa barang yang telah mereka beli.

Menentukan lokasi tempat untuk setiap bisnis merupakan suatu tugas penting bagi pemasar, karena keputusan yang salah dapat mengakibatkan kegagalan sebelum bisnis dimulai. Memiliki lokasi berdagang merupakan keputusan penting untuk bisnis yang harus membujuk pelanggan untuk datang ke tempat bisnis dalam pemenuhan kebutuhannya. Menurut Yohanes Han (nurdiani, 2010:27) ada beberapa patokan dasar dalam menentukan lokasi tempat usaha yaitu :

- 1) Daerah padat penduduk
- 2) Daerah dekat perumahan
- 3) Daerah yang memiliki fasilitas umum
- 4) Daerah pinggir jalan raya yang memiliki akses dua arah.

Selain itu, pemilihan lokasi juga mempunyai fungsi yang strategis karena dapat ikut menentukan tercapainya tujuan badan usaha. Lokasi lebih tegas berarti tempat secara fisik. (Darni. 2019. Hal. 16)

b. Kelengkapan barang.

Kelengkapan barang yang ditawarkan membuat pedagang eceran menjadi lebih senang dalam berbelanja sehingga memiliki opsi lebih dalam memilih barang kelengkapan barang yang lebih banyak.

Menurut Philip Kotler (oetomo, 2012:22). Kelengkapan produk adalah tersedianya semua jenis produk yang ditawarkan untuk dimiliki, dipakai atau dikonsumsi oleh konsumen yang dihasilkan oleh produsen. Menurut Sudarsono (Febria, 2014:6) diversifikasi produk merupakan suatu usaha penganekaragaman sifat dan fisik, barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan untuk digunakan konsumen di dalam memuaskan kebutuhannya. Jika toko menyediakan produk yang beranekaragam, akan lebih memudahkan pebisnis toko untuk menarik konsumen agar berkunjung ditempatnya. Karena, semakin banyaknya pilihan yang disediakan oleh toko, maka akan semakin memudahkan konsumen untuk memilih produk sesuai keinginannya. (Darni, 2019, hal. 18)

c. Ketersediaan barang.

Ketersediaan dari barang yang diinginkan memberikan keuntungan bagi para pedagang eceran sebab dengan hal itu pedagang eceran bisa mendapatkan barang yang diinginkan saat itu juga tanpa harus

mencari ke lain lagi, sebab apabila barang yang diinginkan tidak tersedia maka para pedagang eceran harus berbelanja ke lain untuk mendapatkan barang yang diinginkan sehingga tentunya hal itu menjadikan waktu dan tenaga yang dikeluarkan menjadi lebih besar.

d. Kepraktisan dalam mendapatkan barang.

Dalam mendapatkan barang kepraktisan juga menjadi salah satu faktor dimana hal ini memiliki kaitan dengan kemudahan untuk mendapatkan barang karena terdapat persepsi bahwa dengan mengutamakan kepraktisan dalam memperoleh barang, maka hal tersebut dalam menghemat waktu, biaya dan tenaga dalam kegiatan berbelanja bagi toko mereka.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Nur (2019) menyatakan bahwa kepuasan konsumen ternyata juga mempengaruhi omset jualan yang dihasilkan. Jika konsumen merasa puas akan suatu produk maka permintaan akan meningkat dan omset penjualan pun ikut naik, sebaliknya jika nasabah tidak merasa puas maka permintaan akan menurun begitu juga dengan omset penjualannya. Kepuasan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan antara persepsi atau kesan terhadap kinerja atau hasil suatu produk dan harapan-harapannya. Jadi, kepuasan merupakan fungsi dari persepsi atau kesan atas kinerja dan harapan. Jika kinerja berada dibawah harapan maka pelanggan tidak puas. Jika kinerja memenuhi harapan maka pelanggan akan puas. Jika kinerja melebihi

harapan maka pelanggan akan amat puas atau senang. Kunci untuk menghasilkan kesetiaan pelanggan adalah memberikan nilai pelanggan yang tinggi. Salah satu cara untuk membuat pelanggan atau pembeli merasa puas adalah dengan cara memberikan kepraktisan dalam berbelanja dengan metode jemput bola atau mendatangi langsung pembeli dimana pembeli tidak perlu repot untuk berbelanja. (Nur, 2019, hlm.64)

e. Waktu buka yang lebih lama.

Faktor waktu buka yang lebih lama memiliki keterkaitan dengan kesibukan lain dari pedagang eceran dimana ada dua orang informan dari penelitian ini yang memiliki preferensi tentang waktu buka yang lebih lama dikarenakan mereka memiliki pekerjaan utama disamping membuka toko eceran sehingga agar bisa berbelanja untuk keperluan persediaan toko mereka maka faktor yang digunakan adalah waktu buka dari pedagang grosir sehingga bisa membuat waktu dalam berbelanja menjadi lebih fleksibel dengan mengikuti jadwal buka dari pedagang grosir.

f. Harga.

Pedagang grosir dengan harga barang yang ditawarkan lebih murah maka menjadi salah satu faktor dari pedagang eceran, hal itu berkaitan dengan pemenuhan keuntungan secara maksimal. Para pedagang eceran melakukan perbandingan antara satu jenis pedagang grosir ke pedagang grosir yang lain dimana pedagang grosir yang dianggap

mampu memberikan harga termurah bisa memberikan keuntungan yang lebih, dikarenakan para pedagang eceran tidak bisa asal menetapkan harga jual ke pembeli akhir sebab secara tidak langsung terdapat harga eceran baku yang berlaku di masyarakat.

Adapun fungsi dari harga adalah : Menarik minat belanja, Menetapkan target pasar, Membentuk margin, Membentuk citra dan Memenangkan kompetisi. Harga yang paling murah merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi preferensi dari pedagang eceran. (Darni, 2019. Hal. 20)

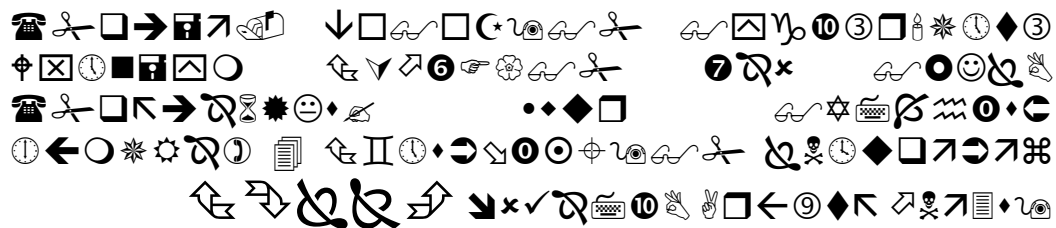
g. Kecepatan pelayanan.

Pelayanan yang dilakukan dengan waktu yang relatif lebih cepat dari pedagang grosir akan memberikan keuntungan bagi pedagang eceran, sebab dengan waktu yang lebih singkat dalam kegiatan berbelanja akan memberikan keuntungan waktu.

Pelayanan yang cepat selalu tanggap dalam menerima keluhan atau keinginan dari anggotanya, pelayanan prima yang artinya memberikan pelayanan yang maksimal atau pelayanan yang baik dan merupakan faktor kunci keberhasilan dalam perusahaan. Layanan prima bertitik tolak pada upaya pelaku bisnis untuk memberikan pelayanan terbaiknya sebagai wujud kepedulian perusahaan terhadap pelanggan/konsumen. Salah satu bentuk dari pelayanan prima adalah dengan melayani pembeli dengan cukup cepat. (Nur, 2019, hlm.63)

h. Kebermanfaatan dari barang.

Kebermanfaatan dari barang yang ditawarkan oleh pedagang grosir menjadi salah satu preferensi dari pedagang eceran, sehingga bisa membeli barang yang memiliki manfaat sesuai dengan firman Allah SWT sebagai berikut:



Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; karena sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu. (QS. Al-Baqarah : 168)

Menurut sebagaimana yang telah dijelaskan pada surat al-Baqarah ayat 168 bahwa ada dua hal yang menjadi kandungan *masalahah*, yaitu *halal* dan *tayyib*. Artinya bahwa seorang konsumen akan mendapatkan *masalahah* manakala makanan yang dikonsumsi adalah makanan yang diperbolehkan atau halal, dan sekaligus suci, bersih, sehat, bermanfaat dan tidak mengandung mudharat, baik bagi tubuh maupun bagi akal sebagai makna dari kata *tayyib*. Dalam ilmu ekonomi modern, *tayyib* merujuk pada istilah *utility*, sedangkan kata halal diungkapkan dengan istilah *berkah*. (Setiawan, 2018, hal. 11)

Jika dikaitkan dengan penelitian ini maka kandungan *mashlahah* adalah barang yang ditawarkan dari pedagang grosir untuk dibeli oleh

pedagang eceran harus memiliki kebermanfaatan sehingga tidak menimbulkan *mudharat* bagi konsumen atau pembeli akhir.

Berdasarkan temuan peneliti setelah melakukan wawancara maka bisa disimpulkan bahwa setiap jenis pedagang grosir memiliki berbagai kelebihan dan kekurangan masing – masing diantaranya sebagai berikut:

a. Pedagang grosir *kampas*.

Pedagang grosir *kampas* adalah pedagang grosir yang menjual barang dagangan mereka dengan cara mengantarkan langsung ke toko para pedagang eceran mereka, pada pedagang grosir jenis ini memiliki kelebihan pada sistem penjualan mereka dimana mereka mengantarkan langsung ke toko pedagang eceran sehingga pedagang eceran cukup menunggu di toko mereka , selain itu pelayanan yang dilakukan oleh para pedagang *kampas* cenderung lebih cepat dikarenakan mereka melayani khusus satu pelanggan ketika mereka mendatangi pelanggan mereka.

Kelemahan yang dirasakan pada jenis pedagang ini adalah kedatangan mereka yang terkadang bisa terlambat dikarenakan beberapa hal. Harga yang ditawarkan oleh pedagang *kampas* untuk beberapa barangnya juga cenderung lebih mahal, hal ini diduga dikarenakan tingginya biaya operasional dalam menjajakan barang mereka sehingga tidak bisa mengambil keuntungan dalam jumlah yang lebih sedikit. Terakhir jenis barang yang ditawarkan oleh pedagang *kampas* juga dianggap kurang bervariasi hal ini dirasakan karena para

pedagang *kampas* cukup selektif dalam memilih barang yang dijual dikarenakan hanya barang yang lebih menguntungkan untuk dibawa.

b. Pedagang grosir *pinggiran*.

Pedagang grosir *pinggiran* adalah pedagang grosir yang berjualan di luar pasar, namun tidak menjajakan barangnya langsung ke toko pedagang eceran.

Pedagang grosir jenis *pinggiran* memiliki kelebihan dimana lokasi mereka berada di samping jalan umum sehingga mudah untuk diakses dan membuat kegiatan berbelanja menjadi lebih efisien dari segi modal dikarenakan tidak ada biaya parkir dan juga tidak perlu menggunakan jasa buruh sehingga modal dalam berbelanja menjadi lebih sedikit. Waktu buka juga menjadi kelebihan dari pedagang grosir *pinggiran* dikarenakan waktu buka yang lebih lama maka waktu untuk berbelanja menjadi fleksibel sehingga pedagang eceran yang memiliki pekerjaan lain yang mengharuskan berbelanja pada waktu tertentu menjadi lebih mudah untuk mengalokasikan waktu untuk berbelanja menjadi lebih mudah. Hal lain yang menjadi kelebihan adalah barang yang lebih bervariasi sehingga pedagang eceran bisa berbelanja lebih banyak jenis barang.

Kekurangan dari jenis pedagang grosir *pinggiran* adalah ketersediaan barang yang kurang terjamin, sering kali ketika berbelanja ada beberapa benda yang telah direncanakan untuk dibeli namun ketika telah berada di toko pedagang grosir barang tersebut habis, sehingga

pedagang eceran harus berbelanja pada pedagang lain atau tidak mendapatkan barang tersebut sama sekali. Terakhir pelayanan dari pedagang grosir *pinggiran* cenderung agak lambat dikarenakan banyaknya pembeli lain dalam satu waktu sehingga pelayanan menjadi lebih lambat.

c. Pedagang grosir pasar..

Pedagang grosir pasar adalah pedagang grosir yang benjualan di area pasar. Pada pedagang jenis ini memiliki kelebihan pada ketersediaan barang yang sangat terjamin dimana jarang mengalami kehabisan barang yang diinginkan. Selain itu dari faktor kelengkapan barang sangat beragam bahkan bisa diktakan kelengkapan barang pada pedagang grosir pasar adalah paling lengkap jenisnya.

Kekurangan pada jenis pedagang ini adalah akses yang cukup sulit untuh dicapai karena jarak dari parkir kendaraan menuju lokasi toko pedagang grosir cukup jauh sehingga hal ini cukup menyulitkan bagi yang berbelanja dengan jumlah yang besar dimana pilihannya adalah membayar jasa buruh angkut dimana membuat modal dalam berbelanja menjadi lebih besar ataupun mengangkut sendiri dimana hal tersebut akan memakan waktu dan tenaga. Waktu buka yang cukup pendek juga menjadi kelemahan bagi pedang grosir pasar dimana mereka hanya buka dari pagi hingga sore hari dan membuat bagi pedagang eceran yang memiliki kesibukan di pagi hingga sore cukup kesulitan untuk mengalokasikan waktu untuk berbelanja.

Dengan berbagai preferensi yang berbeda – beda maka para pedagang eceran pilihan masing – masing terhadap pedagang grosir mana lebih senang dalam berbelanja, dalam penelitian ini dari 10 pedagang eceran yang telah peneliti wawancara terdapat 3 orang yang memilih pedagang grosir *kampas* dikarenakan kepraktisan dalam berbelanja serta kecepatannya dalam pelayanan.

Kemudian terdapat 5 orang lagi yang lebih senang berbelanja pada pedagang grosir *pinggiran* dengan alasan bahwa pedagang grosir *pinggiran* lebih mudah diakses, waktu buka yang lebih panjang sehingga waktu berbelanja lebih fleksibel dan barang yang ditawarkan lebih beragam sehingga punya lebih banyak benda yang bisa dibeli serta barang yang yang dijual memiliki *masalah*.

Terakhir 2 pedagang eceran memilih berbelanja pada pedagang grosir pasar dengan alasan ketersediaan barang yang lebih terjamin dikarenakan jika pada satu pedagang di pasar barang yang diinginkan habis maka bisa mencari barang ke pedagang grosir pasar lainnya serta pelayanan yang cukup cepat dan barang yang ditawarkan sangat beragam.

2. Ringkasan hasil analisis data.

a. Faktor – faktor yang mempengaruhi preferensi konsumen.

No.	Faktor – Faktor
1	Lokasi yang mudah diakses.
2	Kelengkapan barang.
3	Ketersediaan barang

4	Kepraktisan dalam mendapatkan barang
5	Waktu buka yang panjang
6	Harga
7	Kecepatan pelayanan
8	Kebermanfaatan barang (<i>Maslahah</i>)

b. Jenis pedagang grosir yang disukai.

No.	Jenis pedagang grosir	Jumlah pedagang eceran yang menyukai
1	Pedagang grosir <i>pinggiran</i>	5 orang
2	Pedagang grosir <i>kampas</i>	3 orang
3	Pedagang grosir pasar	2 orang
Total		10 orang

c. Kelebihan dan Kekurangan tiap jenis pedagang grosir.

1) Pedagang grosir *pinggiran*

Kelebihan	Kekurangan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Umumnya berada di pinggir jalan sehingga para pedagang eceran tidak sulit mengakses. 2. Barang yang ditawarkan lebih bervariasi dan lebih mempunyai <i>mashlahah</i> 3. Harga yang cenderung lebih murah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketersediaan barang yang cenderung mudah habis. 2. Pelayanan yang cenderung lambat.

2) Pedagang grosir *kampas*.

Kelebihan	Kekurangan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Praktis dalam mendapatkan barang. 2. Lebih cepat dalam melayani pelanggan. 3. Ketersediaan barang terjamin 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga yang cenderung lebih mahal. 2. Sering mengalami keterlambatan 3. Barang cenderung monoton

3) Pedagang grosir pasar.

Kelebihan	Kekurangan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketersediaan barang lebih terjamin 2. Barang yang ditawarkan lebih beragam 3. Pelayanan lebih cepat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Akses sulit dijangkau. 2. Waktu buka yang singkat