

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Penelitian

1. Sejarah Anugrah Mart

Anugrah Mart berdirinya bermula dari keluarga Ibu Sumi Rahayu yang mendapatkan rejeki tidak terduga, kemudian ketiga orang mengutarakan kata yang sama secara spontan yaitu *Anugrah*. Ketiga orang tersebut adalah seorang Ibu dan dua anak yang bernama Ibu Sumi Rahayu sebagai Ibu kandung dari Bapak Yoyok Sumarsono sebagai anak pertama dan Ibu Yeny Indrisari sebagai anak keduanya. Disini tercantum cuma tiga orang dikarenakan ayah atau istri dari Ibu Sumi Rahayu sudah meninggal. Kemudian dengan adanya rejeki tadi keluarga Ibu Sumi Rahayu mempunyai keinginan untuk menciptakan lapangan pekerjaan untuk masyarakat di daerah sekitar rumahnya, serta mencoba untuk memenuhi kebutuhan keluarga dengan membuka usaha dibidang ritel. Sebelum membuka mini market, Bapak Yoyok Sumarsono sempat kuliah selama satu tahun di bidang teknologi dan informatika. Untuk membantu orang tua dalam pembiayaan kuliahnya Bapak Yoyok Sumarsono jualan roti dan kripik dari hasil buatan Ibunya. Kemudian setelah kuliahnya selesai beliau melamar kerja diberbagai instansi dan diterima di koperasi yang ada di Surabaya. Beliau disana ditaruh dibagian IT tepat dengan jurusan yang di ambil waktu kuliahnya dulu. Ketika usahanya berjalan Bapak Yoyok Sumarsono sebagai pimpinan mini market masih bekerja di Surabaya dan

freelance an. Jadi setiap akhir pekan atau hari libur pulang kerumah. Keluarga Ibu Sumi Rahayu mendirikan bisnis ritel karena waktu itu swalayan wilayah sekitar barang yang tersedia kurang lengkap. Akhirnya sekeluarga sepakat mendirikan mini market dengan nama Anugrah Mart.

Mini Market Anugrah Mart berdiri pada tanggal 30 April 2010 selang 1 tahun berjalan baru bisa mengajukan surat izin usaha berupa SIUP TDP dan NPWP. Luas bangunan kantor dan gudang Anugrah Mart sebesar lebar 12 meter dan panjang 10 meter. Bentuk usaha ini adalah usaha keluarga yang dimana Bapak Yoyok Sumarsono sebagai ownernya serta dibantu oleh beberapa orang pegawainya. Dalam menjalankan kegiatan usahanya ini Anugrah Mart mempunyai ritual setiap membuka tokonya dengan membaca Surat Al-Fatihah. Berdasarkan dengan ajaran islam seperti tidak menjual barang-barang yang haram, setiap produk makanan yang dijual terdapat label halal dari MUI, dan pegawai wanitanya diwajibkan memakai jilbab.

2. Lokasi Anugrah Mart

Lokasi yang dipilih sebagai obyek penelitian yaitu Anugrah Mart yang beralamat di Jalan Majapahit nomor 34, RT 3, RW 1 Desa Jabang Kecamatan Kras Kabupaten Kediri Jawa Timur. Kode Pos 64172. Lokasinya strategis karena berada di bagian center desa dan dekat dengan keramaian serta berada di jalan akses antar kecamatan dan kabupaten.

3. Tujuan di Dirikan Anugrah Mart

Tujuan didirikan Anugrah Mart adalah mencari keuntungan, sama dengan usaha pada umumnya dan untuk menggerakkan perekonomian lewat UMKM. Berikut ini adalah tujuan-tujuan didirikannya Anugrah Mart adalah sebagai berikut:

- a. Mencari keuntungan.
- b. Menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat.
- c. Melakukan ibadah melalaui usaha ini.

Dalam hal ini tujuan Anugrah Mart tidak hanya mementingkan duniawinya saja, tetapi juga akhiratnya. Hal itu sesuai dengan ajaran islam dan pedoman yang ada.

4. Visi dan Misi Anugrah Mart

a) Visi

Menjadi mini market pilihan masyarakat yang terbaik

b) Misi

- 1) Mendayagunakan masyarakat dengan membangun kerja sama yang solid
- 2) Membangun kerja sama antar UMKM
- 3) Menjadi tauladan bagi pembisnis dibidang riteail ataupun yang lain
- 4) Meningkatkan kinerja profesionalitas dengan menggali dan memanfaatkan sumber daya yang sudah ada
- 5) Sebagai sarana pembangunan perekonomian

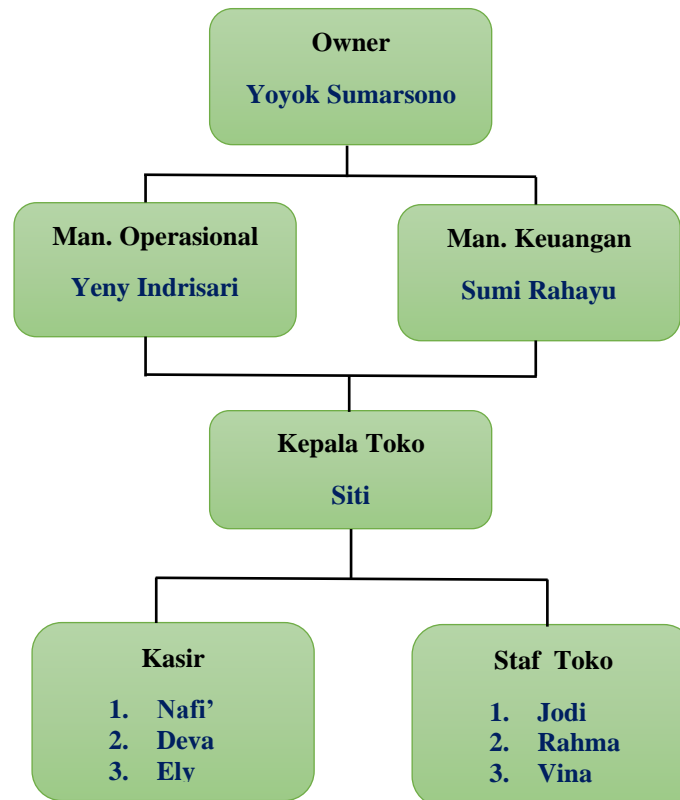
5. Struktur Organisasi Anugrah Mart dan Tugasnya

Organisasi adalah kumpulan dari banyak orang untuk mencapai tujuan yang sama. Dalam suatu organisasi terdapat kerja sama yang sistematis antar anggotanya. Pembentukan suatu organisasi harus memperhatikan fungsi-fungsi yang diinginkan dan melakukan pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang jelas.

Struktur organisasi sangat penting demi perkembangan mini market dimasa yang akan datang. Bentuk dari mini market ini adalah usaha keluarga, jadi strukturnya masih sederhana dan butuh pengembangan ke depannya. Berikut ini nama-nama beserta tugasnya di Anugrah Mart:

- a. Pemilik atau Owner : Yoyok Sumarsono
- b. Manajemen Operasional : Yeny Indrisari
- c. Manajemen Keuangan : Sumi Rahayu
- d. Kepala Toko : Siti
- e. Kasir : 1) Nafi'
 - 2) Deva
 - 3) Ely
- f. Staf Toko : 1) Rahma
 - 2) Jodi
 - 3) Vina

Gambar 4.1.
Struktur Organisasi Anugrah Mart⁶³



Sumber Data Berdasarkan Anugrah Mart Tahun 2021

Dalam suatu perusahaan ada pembagian tugas dari masing-masing anggota yang bertujuan untuk memaksimalkan kinerja usahanya agar bisa terfokus pada bagian tertentu dan bekerja dengan professional dibidangnya. Adapun pembagian tugas diantaranya sebagai berikut:

- 1) Tugas pemilik usaha atau owner:
 - a) Memimpin usaha
 - b) Membuat peraturan usaha
 - c) Bertanggung jawab atas kerugian

⁶³ Data dari Anugrah Mart

- d) Mengembangkan strategi bisnis
 - e) Memantau perkembangan usaha
 - f) Pemegang usaha
- 2) Tugas manajer operasional:
- a) Menyusun perencanaan kegiatan usaha
 - b) Mengatur kegiatan usaha
 - c) Melaksanakan kegiatan usaha
 - d) Melakukan kontrol atas pelaksanaan usaha
 - e) Mencatat jumlah barang yang ada digudang
 - f) Mengecek jumlah barang yang ada di display
- 3) Tugas manajer keuangan:
- a) Bekerja sama dengan manajer operasional
 - b) Membuat perencanaan umum keuangan usaha
 - c) Menjalankan usaha seefisien dan seefektif mungkin
 - d) Mengambil keputusan tentang keuangan
 - e) Bertanggung jawab dalam berbagai keputusan pembiayaan yang ada
 - f) Mengatur sirkulasi uang
 - g) Melakukan pembayaran kepada sales
 - h) Bertugas memajukan keuangan usaha
- 4) Tugas kepala toko:
- a) Rekrutmen staf toko
 - b) Memotivasi staf toko

- c) Mencapai target penjualan
 - d) Menjaga toko tetap kondusif
 - e) Menjaga kebersihan toko
 - f) Memperhatikan tata letak display
 - g) Mengetahui letak semua produk
 - h) Memperhatikan keamanan toko
 - i) Menentukan tugas kepada staf toko
 - j) Mengontrol dan mengevaluasi kinerja staf toko
- 5) Tugas kasir:
- a) Melakukan pengecekan uang dari konsumen
 - b) Menghindari adanya uang palsu atau uang asli yang sudah tidak digunakan lagi
 - c) Bertanggung jawab saat ada kekurangan uang atau selisih kas dengan catatan transaksi pada aplikasi kasir
 - d) Bersikap ramah dan mampu berkomunikasi dengan baik kepada konsumen
 - e) Menginput dan output barang
 - f) Melayani packing barang
- 6) Tugas staf toko:
- a) Menjaga kebersihan toko selama shif berlangsung termasuk barang, teras dan lain-lain
 - b) Mempersiapkan promo-promo yang sedang berjalan
 - c) Cek ketersediaan stok yang ada disetiap etalase dan rak

- d) Pelayanan kepada konsumen
- e) Mengantar barang kepada konsumen

6. Modal Awal dan Produk-produk yang Dijual

a) Modal Awal

Bentuk usaha ini adalah usaha milik keluarga, jadi modal awal untuk pembentukan mini market langsung dari pemilik usaha dalam hal ini Bapak Yoyok Sumarsono. Mini market ini tidak sama seperti mini market lainnya yang menggunakan sistem waralaba atau *friendcies* akan tetapi dalam pelaksanaannya hampir sama.

b) Produk-produk yang Dijual

Anugrah Mart merupakan suatu usaha yang bergerak dibidang ritel atau penjualan produk dengan menggunakan sistem modern. Usaha ini tugasnya menjual Kembali barang-barang yang sudah diproduksi oleh pihak ketiga. Jadi, Anugrah Mart tidak membuat barang atau produk akan tetapi hanya menjualnya kembali ke masyarakat. Sebenarnya dulu sempat produksi barang berupa roti dan kripik, berhubung waktunya tidak ada produksinya diputus.

Dalam menjual barang-barang dari produsen, Anugrah Mart sangat selektif dalam pemilihannya. Hal ini dilakukan karena Anugrah Mart melihat kondisi dan kesukaan masyarakat dengan menjaga kualitas barang dagangannya. Anugrah Mart mempunyai kebijakan dalam menentukan barang-barang yang akan dijualnya kembali yaitu dengan syarat makanan harus bersertifikat halal dari MUI serta untuk

obat-obatan dan kosmetik juga harus tercantum label halal dan sudah terdaftar di BPOM. Pada dasarnya Anugrah Mart menjual segala jenis produk sama seperti yang dijual ditempat lain. Di Anugrah Mart sendiri sudah bekerja sama dengan Bank BRI, BNI, Mandiri dan Kantor Pos. jadi segala transaksi non tunai apapun dilayani. Kemudian barang yang disediakan Anugrah Mart mulai dari kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari masyarakat serta ada pembayaran berbasis online. Berikut ini daftar barang atau jasa yang dijual di Anugrah Mart:

- 1) Kebutuhan pokok dan makanan: beras, minyak goreng, gula pasir, air mineral, minuman ringan, makanan ringan, dan lain-lain.
- 2) Perlengkapan sehari-hari: sabun mandi, sabun cuci, pasta gigi, pembersih wajah, minyak wangi dan lain-lain.
- 3) Alat tulis dan kantor: pensil, penghapus, penggaris, bolpoin dan lain-lain.
- 4) Pembayaran online atau E-Payment: buka tabungan, setoran tunai, tarik tunai, transfer dan pembayaran (listrik, telepon, BPJS, tiket dan lain-lain)
- 5) Dan berbagai perlengkapan lainnya.

Berikut adalah perbandingan beberapa item barang Anugrah Mart dengan minimarket lain:

Tabel 4.1.

Perbandingan harga Anugrah Mart dengan mini market lain Tahun 2021

No	Nama Barang	Anugrah Mart		PHS Mart		Bentar Mart	
		Harga	Promo	Harga	Promo	Harga	Promo
1	Aqua Botol 1.5	4.300	-	4.500	-	5.000	-
2	Teh Celup Sosro	8.500	-	8.700	-	9.000	-
3	Susu Milo	71.000	67.5000	70.000	-	75.000	-
4	Bimoli 1 Liter	13.000	-	14.000	-	15.000	-
5	Pop Mie	4.000	-	4.500	-	4.800	-

Sumber: Data Administrasi Anugrah Mart, PHS Mart dan Bentar Mart Tahun 2021

Menurut pemaparan tabel 4.1 diatas, diketahui bahwa beberapa harga yang di tetapkan oleh Anugrah Mart menawarkan harga yang cukup terjangkau untuk menarik daya beli masyarakat. Tetapi jika dilihat dari tabel di atas beberapa jenis produk yang harganya selisih lebih muarh dari Mini Market lain, misalnya saja produk Susu Milo di Anugrah Mart dengan PHS Mart harga lebih mahal sedikit akan tetapi di Anugrah Mart ada harga promo yang membuat harga lebih murah dari PHS Mart. Selain itu, produk-produk lain yang dijual di Anugrah Mart lebih murah karena mengambil barang langsung dari distributornya.

Untuk memastikan harga produk yang disediakan di toko, strategi penerapan harga dilakukan dengan cara survey di beberapa toko lain oleh pemilik. Hal ini sebagai pembandingan antara harga barang dari Anugrah Mart dan mini market lain. Agar harga barang yang ditawarkan oleh Anugrah Mart masih dapat dijangkau oleh semua kalangan.

Sebagaimana diketahui bahwa penjualan akan meningkatkan keuntungan yang diperoleh oleh sebuah perusahaan, semakin besar penjualan maka keuntungan akan semakin bertambah. Dengan strategi pemasaran yang efektif dan baik sesuai perencanaan sebagaimana yang sudah dilakukan oleh Anugrah Mart, ternyata hal tersebut mampu menarik daya beli masyarakat. Untuk mengetahui perkembangan penjualan Anugrah Mart, maka berikut ini akan ditunjukkan dari hasil penjualan pada Anugrah Mart tahun 2016 sampai tahun 2020.

Tabel 4.2

Daftar Transaksi Anugrah Mart dari Tahun 2016-2020

Tahun	Jumlah Transaksi	Pertumbuhan	
		(+/-)	(%)
2016	4.030.000.000	-	-
2017	4.360.000.000	330.000.000	7.56%
2018	4.710.000.000	350.000.000	7.43%
2019	5.130.000.000	420.000.000	8.18%
2020	4.720.000.000	410.000.000	8.68%

Sumber: Data Administrasi dari Anugrah Mart Tahun 2021

Dari daftar transaksi tabel 4.2 diatas, diketahui bahwa Anugrah Mart mengalami kenaikan jumlah transaksi setiap tahunnya. Kenaikan jumlah penjualan pada tahun 2016-2017 sebesar 7,56%. Sedangkan pada tahun 2018 persentase menurun menjadi 7,43%. Dan pada tahun 2019 mengalami persentase kenaikan menjadi 8,18%. Pada tahun 2020 secara persentase kenaikan transaksi menjadi 8,68%.

Kenaikan transaksi pada tahun 2016-2020 terdapat beberapa faktor yang merupakan tempat yang strategis yaitu di pinggir jalan raya sehingga masyarakat mudah mengetahuinya dan aksesnya mudah Hal ini merupakan pertanda yang baik bagi strategi pemasaran yang dilakukan Anugrah Mart dalam menarik minat masyarakat untuk berbelanja di tempat tersebut. Sedangkan faktor lain dikarenakan pelayanan yang baik dalam menjaga pelanggan yang baru maupun yang sudah ada dengan membuat promosi harga. Dan pada tahun 2020, penjualan yang dilakukan Anugrah Mart secara persentase mengalami penurunan. Hal ini disebabkan karena adanya pandemi covid-19.

Dapat disimpulkan bahwa Anugrah Mart dari tahun didirikannya hingga saat ini terus mengalami peningkatan yang cukup bagus. Pengelolaan yang sangat baik dengan melihat peluang dimana Anugrah Mart berlokasi sangat strategis. Selain itu, pemimpin Anugrah Mart dimana sejak didirikan hingga saat ini telah mengalami peningkatan secara bertahap terutama dari segi penjualannya. Hal ini juga dapat dilihat dari produk-produk yang disediakan, sampai tempatnya tidak muat untuk

menampung barang-barang kebutuhan masyarakat. Rencana Anugrah Mart akan merenovasi tempat menjadi lebih besar agar bisa menampung barang-barang. Setiap saat ada tambahan barang, sesuai permintaan dilapangan. Penjualan yang terus meningkat dari tahun ke tahun itu karena kepercayaan masyarakat untuk berbelanja di Anugrah Mart karena pelayanan yang ramah dari para pelayannya, barang-barang yang dijual di sana bagus dan harganya terjangkau.

B. Temuan Penelitian

1. Strategi Pemasaran Yang Diterapkan Oleh UMKM Anugrah Mart

Dalam penerapan pemasaran yang dilakukan Anugrah Mart sudah tercapai ke tahap keberhasilan usaha didukung dengan cara pemilihan produk yang tepat sesuai kebutuhan masyarakat, harga yang terjangkau dengan kualitas barang yang bagus, saluran distribusi yang baik, dan promosi yang efektif dan tepat sasaran. Karena proses tersebut akan membantu peran UMKM dalam menjalankan dan menstabilkan perekonomian desa maupun lainnya. Apalagi sekarang ada pandemi Covid-19 perekonomian menurun, untuk itu apapun jenis UMKM sangat didukung oleh pemerintah demi menstabilkan roda perekonomian nasional. Dengan kecocokan sistematika usaha Anugrah Mart, maka dengan hal ini menggunakan metode *marketing mix 4P* yang meliputi: produk (*product*), harga (*price*), saluran distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*).

a. Produk

Sebuah unit usaha dibidang ritel selalu menyediakan produk-produk yang mempunyai kualitas bagus untuk dijual. Dalam hal ini strategi produk yang ditetapkan oleh Anugrah Mart sudah sesuai dengan kualitas yang bagus dikarenakan sangat berhubungan dengan pengelolaan usaha sebagai daya saing sama usaha yang lain. Berikut hasil dari percakapan saya dengan Bapak Yoyok Sumarsono sebagai pimpinan di Anugrah Mart.

“Kualitas produk tergantung dari distributor, contohnya pertama minuman aqua botol yang besar ketika dibuka dalamnya ada yang sudah hilang berapa militer entah diminum siapa tidak tau, kedua ada pempes ketika dibuka kardusnya hilang satu dan ketiga ada susu SGM isinya kosong kemungkinan besar kesalahan dari pabrik. Kasus-kasus seperti itu dilaporkan ke distributornya langsung dengan menggunakan bukti CCTV ruangan”⁶⁴.

Gambar 4.2

Persediaan Produk Diarea Kasir dan Pembayaran



Sumber data diperoleh dari Anugrah Mart tahun 2021

⁶⁴ Hasil Wawancara dengan Pimpinan Anugrah Mart Bapak Yoyok Sumarsono Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 19.30 WIB

Produk yang dijual di Anugrah Mart juga ada di tempat lain karena sama-sama barang yang mengirimkan distributor. Dari segi kualitasnya, Anugrah Mart cari yang bagus sesuai permintaan dipasaran agar tidak mengecewakan konsumen. Kemudian Anugrah Mart juga mengantisipasi tingkat daya tahan produk yang dijualnya agar mengetahui masa aktif produk.

“Barang-barang mempunyai berbagai macam ED tergantung jenisnya, seperti sari roti 5 hari. Dari jenis-jenis produknya masa aktif paling pendek 5 hari, jenis produk susu masa aktifnya 1 tahun, 2 tahun dari produk kosmetik dan yang paling lama produk dari sabun cuci seperti rinso dan lain-lainnya. Masa aktif tergantung dari produksi nanti sampai ke distributor sudah terpotong masanya. Ketika masa aktifnya habis barang akan di return”⁶⁵.

Pada Anugrah Mart terdapat 15 jenis produk, dari masing-masing produk ada penjabarannya sendiri melalui nama barang dan varian yang ada diproduksi. Jadi dari keseluruhan produk atau banyak produk yang dipersediakan ada 2500 produk. Itu semua barang langsung dari distributor tidak ada produk yang memproduksi sendiri. Maka dari itu, Anugrah Mart sudah menentukan jumlah persediaan barang.

“Menentukan persediaan barang masih manual karena sistem masih belum sempurna. Membuat aplikasi sendiri buat input dan output produk menggunakan coding, marai aku tau belajar 1 tahun di Surabaya tentang informatika”⁶⁶.

⁶⁵ Hasil Wawancara dengan Pimpinan Anugrah Mart Bapak Yoyok Sumarsono Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 19.30 WIB

⁶⁶ Hasil Wawancara dengan Pimpinan Anugrah Mart Bapak Yoyok Sumarsono Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 19.30 WIB

Semua produk sudah mempunyai kode masing-masing, jadi si kasir dan kepala toko tinggal mengecek dan menginput-outputkan data dari persediaan barang yang datang dari distributor.

b. Harga

Harga yang ditawarkan Anugrah Mart cukup terjangkau dikarenakan penekanan keuntungan merupakan salah satu strategi dalam meningkatkan daya beli masyarakat. Sehingga keuntungan yang didapat sedikit agar harga yang ditawarkan tidak melambung tinggi dengan tempat lain. Segmentasi harga sangat mempengaruhi pendapatan pada usaha yang dijalankan.

“Pertama itu memang dari strategi harga yang kita tekankan, keuntungan dari toko umumnya kan tipis, dan kita mencoba untuk menekankan tapi tidak tipis banget, karena nanti kalo keuntungan kita naikkan maka akan sama dengan toko lain yang ada disekitar sini”⁶⁷.

Selain itu, Anugrah Mart setiap saat ada penetapan promo, apabila dari distributor produk mengadakan promo-promo pada produk tertentu.

“Karna itu kita untuk bisa mendapatkan harga yang lebih murah biasanya kita kontek langsung kesales atau ke distributornya lansung kira kira ada promo apa, ketika ada promo sales itu aktif ngabari hari ini apa yang promo. Kan kadang ada toko yang ngejual barangnya ndak promo padahal itu promo, kalo kita ndak, kalo promo kita juga promokan. Biar jatuhnya lebih murah dan promonya merata biasanya ke semua barang. Dan kadang biasanya kita juga kros cek ke sales di toko ini di jual berapa sehingga bisa membandingkan harganya. Tapi biasanya sales

⁶⁷ Hasil Wawancara dengan Kepala Toko Anugrah Mart Ibu Siti Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 20.50 WIB

atau distributornya langsung ngabri tanpa dihubungi. Promo-promo kita pajang di monitor toko dan browser dari sales”.⁶⁸

Gambar 4.3.

Produk Diskon atau Promo



Sumber data diperoleh dari Anugrah Mart tahun 2021

Terkadang pemilik usaha melakukan survey langsung ke tempat lain untuk mencari informasi terkait harga yang dipasarkan untuk membandingkan harga jual milik usahanya dengan usaha tempat lain.

“Kadang untuk membandingkan harga ownernya itu survey ke tempat lain nanti strucknya di bicarakan ke manajer operasional dan manajer keuangan. Kemudian menetapkan apakah barang

⁶⁸ Hasil Wawancara dengan Kepala Toko Anugrah Mart Ibu Siti Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 20.50 WIB

tersebut harganya tetap atau naik atau berkurang. Cara ini sebagai perbandingan”⁶⁹.

Strategi pemasaran Anugrah Mart dalam penetapan harga yaitu dengan menggunakan sistem penentuan keuntungan, namun tidak mengurangi kualitas barang yang ditawarkan. Sehingga harga yang dipasarkan tidak terkesan melambung tinggi maupun rendah. Namun ada beberapa item produk menggunakan harga paten yang sudah ditetapkan oleh distributornya atau dari produknya sendiri. Selain itu, Anugrah Mart juga menggunakan sistem promo. Jika pada salah satu produk menerapkan promo (misalnya, *Buy one get one*), maka Anugrah Mart juga menerapkan promo tersebut. Hal ini dilakukan untuk menarik minat pelanggan untuk membeli produk itu. Selain menguntungkan pihak pabrik atau distributor, Anugrah Mart untung dalam hal lebih dikenal masyarakat dengan harga yang terjangkau dan mempunyai kualitas yang baik.

c. Saluran Distribusi

Berdasarkan pengamatan peneliti bahwa lokasi dari Anugrah Mart strategis karena dekat dengan jalan raya yang dilalui oleh kendaraan pribadi maupun umum. Sehingga memudahkan masyarakat untuk mampir membeli kebutuhan mereka. Selain itu, Anugrah Mart juga tempatnya dekat keramaian atau bisa disebut masuk dalam center desa Jabang Kecamatan Kras Kabupaten Kediri.

⁶⁹ Hasil Wawancara dengan Kepala Toko Anugrah Mart Ibu Siti Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 20.50 WIB

“Untuk sasaran yang dituju belum terlalu luas masih sekitar desa dan antar kecamatan, karena tokonya juga kurang luas, mungkin kedepannya luas toko akan aku renov lebih luas lagi.”⁷⁰

Tempat yang strategis inilah yang membuat konsumen tertarik untuk membeli barang di Anugrah Mart.

“Jangkauan dari toko ke wilayah sekitar lumayan jauh karena di sini kerjasama dengan 10 desa untuk pengambil dana PKH. Sepuluh desa disini tidak satu kecamatan tetapi beda kecamatan, wilayahnya tidak jauh dari perbatasan kecamatan jadi kecamatan lain ada yang beli barang disini.”⁷¹

Lokasi Anugrah Mart dekat dengan jalan raya kecamatan jadi untuk konsumen yang membeli barang disini dari segala kalangan tidak terkhusus. Lokasi yang strategis dan mudah untuk akses pembelian barang kebutuhan sehari-hari. Dan menyediakan pembayaran online dan tarik tunai untuk mempermudah bertransaksi.

Gambar 4.4.

Anugrah Mart Bekerja Sama Dengan Agen BNI 46



Sumber data diperoleh dari Anugrah Mart tahun 2021

⁷⁰ Hasil Wawancara dengan Pimpinan Toko Anugrah Mart Bapak Yoyok Sumarsono Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 19.30 WIB

⁷¹ Hasil Wawancara dengan Pimpinan Toko Anugrah Mart Bapak Yoyok Sumarsono Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 19.30 WIB

d. Promosi

Dalam sistem perpromosian barang atau jasa dari Anugrah Mart, pemilik mengenalkan persediaannya dengan menggunakan strategi pasang brosur dan pemberian promo untuk menarik daya beli masyarakat.

“.....Untuk strategi promosi kita pake barang atau jasa lewat spanduk, baleho, brosur, monitor mas. Promo barang muncul saat dari pihak distributor mengasih tau kita. Jadi setiap saat promo barang silih berganti disamakan permintaan dari distribusi itu.”⁷²

Selain itu media publikasi barang atau jasa yang digunakan adalah dengan media sosial atau yang lainnya.

“Media yang kita pake sosial media, kita upload disosmed temen-temen karyawan dan kerabat-kerabat kita. Dan kita juga share di grub-grub WA dan FB. Dan memasang brosur di area kasir, saat ada yang beli dan bayarnya dikasir si kasir sekalian menawarkan barang atau jasa yang dipromokan. Saat antri bayar pembeli melihat monitor di disebelah. Model promosi di monitor dibuat slide-slide gitu mas.”⁷³

Gambar 4.5.

Promosi Produk Lewat Media Digital LED



Sumber data diperoleh dari Anugrah Mart tahun 2021

⁷² Hasil Wawancara dengan Kasir Toko Anugrah Mart Deva Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 21.25 WIB

⁷³ Hasil Wawancara dengan Kasir Toko Anugrah Mart Deva Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 21.25 WIB

Sehingga dalam hal ini, Anugrah Mart menggunakan media cetak seperti banner, spanduk, brosur dan monitor untuk media promosi. Dan juga menggunakan media online seperti *whatsapp* dan *facebook* untuk penyampaian informasi produk barang atau jasa yang dipromosikan. Adapun publikasi penggunaan banner, spanduk, brosur yang diletakkan di area kasir serta monitor yang dipasang di dalam toko dengan menggunakan sistem slide. Hal itu merupakan media untuk menarik pelanggan dengan menyertakan detail produk berupa tulisan pendek. Agar mempertahankan perhatian pelanggan cukup lama terhadap setiap produk yang ditampilkan selama pembelian berlangsung.

2. Kelebihan Strategi Pemasaran UMKM Anugrah Mart Dalam Meningkatkan Volume Penjualan

a. Produk

Setiap perusahaan, unit dagang, maupun bisnis yang lain tentunya memiliki strategi sendiri dalam mengembangkan usahanya. Tak terkecuali, mereka memiliki strategi sendiri yang unik dan berbeda dari perusahaan lain. Berdasarkan penelitian lapangan yang dilakukan peneliti, Anugrah Mart memiliki strategi pemasaran sendiri dalam penjualan produk yaitu menyediakan produk berupa jasa pembayaran online. Hal ini dikarenakan permintaan dari pihak *owner*.

“..kita menyediakan e-payment untuk mempermudah masyarakat dalam bertransaksi online, soalnya saat ini semua dipermudah

dalam pembelian barang mas, kasian masyarakat kalo jauh-jauh ke kota tau di atm antri."⁷⁴

Menurut narasumber, sekarang ini sudah memasuki era digital. Jadi semua transaksi dan akses penjualan dipermudah. Dalam sistem pembayaran sendiri tidak diharuskan pakai uang cash sudah bisa menggunakan *virtual money*.

Strategi pemasaran dengan menyediakan pembayaran online atau fasilitas online sangat dikuatkan oleh pemilik Anugrah Mart yaitu Bapak Yoyok Sumarsono

"..alasan aku meyediakan e-payment karena sekarang serba online tidak usah lama-lama antri ditempat umum, apalagi disini juga sudah menyediakan pembayaran non tunai, pemabayaran listrik, wifi indihome, pulsa, transfer kemanapun dll. Soalnya aku sudah bekerjasama dengan berbagai bank dan kantor pos."⁷⁵

b. Harga

Adapun dari harga yang ditetapkan, kelebihan yang diterapkan oleh Anugrah Mart merupakan penawaran barang atau jasa dengan harga yang normal. Artinya, harga yang ditawarkan merupakan harga normal yang hampir sama dengan mini market lain diwilayah sini. Tidak melambung tinggi, dan juga tidak rendah. Sebagaimana disampaikan oleh salah satu karyawan dari Anugrah Mart.

"kalo kelebihan dari segi harga adalah harga yang kita tawarkan itu standart, dan bahkan termasuk murah. Masih bisa dijangkau oleh masyarakat. Karna kita mengambil untung juga sedikit."⁷⁶

⁷⁴ Hasil Wawancara dengan Pimpinan Toko Anugrah Mart Bapak Yoyok Sumarsono Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 19.30 WIB

⁷⁵ Hasil Wawancara dengan Pimpinan Toko Anugrah Mart Bapak Yoyok Sumarsono Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 19.30 WIB

⁷⁶ Hasil Wawancara dengan Staf Toko Anugrah Mart Vina Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 21.25 WIB

Pernyataan ini disampaikan oleh narasumber lain, bahwasanya Anugrah Mart menekankan harga normal bahkan lebih murah dibandingkan mini market lain. Dan mengambil untung sedikit.

c. Saluran Distribusi

Selain itu, menurut Bapak Yoyok Sumarsono, Anugrah Mart tidak hanya menjual produknya dalam mini market saja. Akan tetapi berbagi dengan pedagang lain dengan memberikan kesempatan berjualan di emperan toko. Hal ini menjadi salah satu strategi pemasaran barang yang sudah disediakan di Anugrah Mart.

“pemberian kesempatan bagi orang lain itu cara membantu menyediakan tempat untuk mencari rejeki, diarea toko ada yang jualan es sama pentol dan juga ada yang menitipkan game anak kecil berhadiah yang ditaruh depan toko”⁷⁷

Dari pemaparan narasumber diatas, Anugrah Mart telah melakukan strategi pemasaran membantu usaha orang lain dengan menyediakan wadah didepan tokonya. Tidak cuma itu akan tetapi dari internal Anugrah Mart sendiri mengutamakan pelayanan yang ramah agar tercipta hubungan baik dengan konsumen.

⁷⁷ Hasil Wawancara dengan Pimpinan Toko Anugrah Mart Bapak Yoyok Sumarsono Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 19.30 WIB

Gambar 4.6

Lokasi Anugrah Mart



Sumber data diperoleh dari Anugrah Mart tahun 2021

d. Promosi

Sebagaimana yang sudah dilakukan oleh Anugrah Mart selama ini yaitu dengan proses publikasi yang sudah diterapkan melalui media online maupun media cetak.

“Cara mempromosikan produk melalui sosial media dan brosur-brosur yang di pasang diarea toko. Kalo media online kita prosikan lewat grub-grub whatsapp dan facebook.”⁷⁸

⁷⁸ Hasil Wawancara dengan Kasir Toko Anugrah Mart Deva Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 21.25 WIB

Dengan sistem publikasi seperti itu membuat informasi cepat sampai dimasyarakat, apalagi sekarang semua kalangan bisa melihatnya dimanapun berada.

3. Kekurangan Strategi Pemasaran UMKM Anugrah Mart Dalam Meningkatkan Volume Penjualan

1. Produk

Kelebihan pada setiap produk yang ditawarkan oleh Anugrah Mart, tentunya ada beberapa kekurangannya. Adapun kekurangan dari Anugrah Mart telah disampaikan oleh narasumber.

*“.. masih ada beberapa barang yang belum tersedia disini, dan penempatan setiap jenis produk masih kurang rapi dipenataan dan kebersihan, soalnya tempat toko kurang luas dan produk yang ditawarkan ada banyak”.*⁷⁹

Anugrah Mart tidak menjual semua barang atau produk yang dibutuhkan dan dicari oleh konsumen. Sehingga, ketika konsumen akan membeli suatu barang yang dibutuhkan, Anugrah Mart tidak menyediakan barang tersebut. Selain itu, keadaan dengan banyaknya produk *display*, membuat rak dan beberapa produk kurang rapi dan kurang bersih.

2. Harga

Tidak semua barang yang ditawarkan dan di jual pada Anugrah Mart itu murah. Ada beberapa item yang lebih mahal. Hal ini dikarenakan sistem kulakan yang dilakukan oleh Anugrah Mart tidak

⁷⁹ Hasil Wawancara dengan Kasir Toko Anugrah Mart Deva Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 21.25 WIB

menggunakan sistem grosir atau langsung pada distributornya, melainkan dengan sistem kulakan sendiri.

“ada sebagian barang yang kita jual harganya masih terlalu mahal. Karena hal itu disebabkan ada beberapa barang yang kita sistem kulakan, tidak mengambil dari supplier melainkan belanja sendiri, sehingga jatuhnya lebih mahal.”⁸⁰

Hal tersebut memang strategi penyetokan barang yang dilakukan oleh Anugrah Mart dengan sistem grosir dan kulakan (*supplier*).

3. Saluran Distribusi

Dengan kondisi lokasi yang berada dipinggir jalan, pihak karyawan menganggap ukuran toko dan tempat parkir belum luas. Hal ini terlihat saat kondisi Anugrah Mart sedang ramai, dan banyak kendaraan yang parkir. Baik roda dua maupun roda empat. Sehingga antar kendaraan saling berdempetan dan akibatnya pengunjung sulit mendapatkan akses jalan masuk ke dalam mini market.

“Ukuran toko dan parkir kita yang kurang luas, sehingga saat mini market ramai, konsumen susah untuk bergerak dan mendapatkan parkir. Apalagi pas ramai yang antri dikasir sama orang masuk mau mencari barang saling bersenggolan. Itu dampak yang membuat pelanggan kurang nyaman dalam berbelanja.”⁸¹

Secara umum, selama ini Anugrah Mart tidak memiliki kesulitan. Baik dari penjualan maupun dalam *suplay* produk. Karena mereka berkembang dengan cara bertahap. Akan tetapi ada beberapa kekurangan yang perlu diperbaiki oleh mini market ini. Agar tetap

⁸⁰ Hasil Wawancara dengan Kasir Toko Anugrah Mart Deva Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 21.25 WIB

⁸¹ Hasil Wawancara dengan Kepala Toko Anugrah Mart Ibu Siti Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 20.50 WIB

berkembang dan berkompetensi dengan perusahaan yang lain. Kekurangan ini perlahan akan terus menjadi evaluasi dan perbaikan, sebagaimana penerapan dalam perusahaan yang lebih besar dan tersistem.

“kalo kekurangan lebih ke operasional karna kita masih semi profesional jadi pembagian tugas itu ada yang merangkap, lha itu yang bikin agak kesulitan. Karena tidak fokus di area jadi imbasnya itu di kebersihan dan kerapian toko. Apalagi kalo barang datang ketepatan sama ramai pelanggan, jadi siapa yang dianggap free harus segera membatu yang lain. Pimpinan toko langsung tanggap merapikan barang yang keluar dari kendaraan distributor”⁸²

Langkah awal yang perlu segera dilakukan oleh Anugrah Mart yaitu mengevaluasi terhadap kekurangan-kekurangan yang masih menjadi kendala, kemudian memperbaiki kekurangan-kekurangan tersebut. Selain itu harus mempertahankan kelebihan yang dapat menarik pelanggan, dan menjadi mini market yang memiliki strategi pemasaran sendiri berbeda dengan yang lainnya.

4. Promosi

Media pengenalan tempat maupun produk barang atau jasa Anugrah Mart melalui media cetak dan media virtual. Media cetak berupa spanduk, banner, brosur dan lain-lain sedangkan untuk media virtual berupa pamflet yang di bagikan lewat sosial media. Tetapi publikasi lewat social media kurang produktif. Hal ini dikarenakan aktifitas para karyawan yang sibuk dengan mendisplay produk maupun

⁸² Hasil Wawancara dengan Kepala Toko Anugrah Mart Ibu Siti Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 20.50 WIB

merangkap tugas lainnya seperti sebagaimana yang di ungkapkan oleh salah satu kepala toko Anugrah Mart.

“Kalo kekurangan dari promosi yang kita lakukan, adalah kurang aktifnya dalam melakukan promosi online melalui media sosial seperti facebook, instagram, dan lain-lain. Sehingga pelanggan banyak yang tau dari toko fisiknya saja.”⁸³

Jadi dalam hal promosi produk barang atau jasa masih kurang produkdif. Dari pihak Anugrah Mart sendiri yang bagian publikasi merangkap tugas lain. Itu membuat tugas dari bagian-bagiannya sendiri tidak bisa maksimal. Hal tersebut yang akan dievaluasi Anugrah Mart supaya setiap anggota bisa memaksimalkan tugasnya.

⁸³ Hasil Wawancara dengan Kepala Toko Anugrah Mart Ibu Siti Pada Tanggal 21 April 2021 Pukul 20.50 WIB