

# Strategi bersaing ritel kecil dalam menghadapi persaingan hipermarket global

Kamrussamad, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=109191&lokasi=lokal>

---

## Abstrak

Dalam penelitian ini dapat diidentifikasi tiga point permasalahan yang akan di pecahkan, yaitu : (1) Berapa besarnya kontribusi masing-masing strategi persaingan terhadap kinerja toko-toko ritel kecil, (2) Apa faktor-faktor penentu kinerja toko-toko ritel kecil berdasarkan strategi persaingan, dan (3) Bagaimana prioritas strategi persaingan toko-toko ritel kecil? Tujuan penelitian ini pada dasarnya adalah menguji hubungan antara respon persaingan yang dilakukan oleh para ritel kecil karena kehadiran Careffour dan kinerja usahanya. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 13 variabel indikator Respon Persaingan. yaitu : dengan indikator Meningkatkan Pelayanan kepada Pelanggan (MPP), Meningkatkan Penampilan Toko (MPT), Meningkatkan Promosi (MP), Meningkatkan Penjualan dengan Cara Kredit (MPK), Menurunkan Harga Barang (MHB), Menaikkan Harga Barang (MeHB), Meningkatkan Kualitas Barang (MKB), Menurunkan Kualitas Barang sehingga Harganya Lebih Murah (MeKB), Menyeleksi Janis Barang yang diperjualbelikan (MTh), Meningkatkan Hubungan dengan Pemasok (MHP), Meningkatkan Pengelolaan atau Manajemen Keuangan (MPM), Meningkatkan Sistem inventori (MSI), dan Melakukan Diversifikasi ke Bidang Usaha Lain (MDB).

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan survey. Adapun jumlah populasi dari toko-toko ritel kecil disekitar paserba Carrefour adalah 138 toko Dengan sampel 58 toko ritel keci! yang berada di sekitar 7 lokasi Paserba Carrefour. Data dianalisis dengan menggunakan bantuan program SPSS versi 12.5. Dari hasil penelitian dapat ditentukan prioritas strategi yang dapat mempengaruhi kinerja (laba) toko-toko ritel keci! sebagai berikut : Prioritas 1: meningkatkan promosi (MP), meningkatkan penjualan melalui kredit (MPK), dan/atau menaikkan harga barang (MeHB), Prioritas 2: meningkatkan sistem inventori (MS1) dan/atau melakukan diversifikasi usaha (MDB), Prioritas 3: menurunkan harga barang (MHB), meningkatkan kualitas barang (MKB), dan/atau menurunkan kualitas barang sehingga harganya lebih rendah (MeKB), dan Prioritas 4: meningkatkan pelayanan pelanggan (MPP), meningkatkan penampilan toko (MPT), dan/atau meningkatkan pengelolaan atau manajemen keuangan (MPM).

Berdasarkan hasil penelitian disarankan bagi toko-toko ritel kecil yang berada di sekitar paserba Carrefour, bahwa untuk menghadapi persaingan dapat melakukan upaya-upaya sebagai berikut : (1) Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan berbagai media, baik media cetak seperti surat kabar, majalah, leaflet dan yang sejenis atau media elektronik seperti radio dan televisi, (2) Meningkatkan penjualan melalui kredit, sehingga konsumen akan merasa dimudahkan dalam berbelanja, dan mampu menarik minat lebih banyak konsumen untuk melakukan transaksi, dan (3) Menaikkan harga beberapa jenis barang yang memang tergolong langka dan spesiaVunik, sehingga ditempat atau toko lainnya jarang tersedia, hal ini jugs berpengaruh pada pemikiran konsumen yang menghubungkan harga barang dengan kualitas barang tersebut, barang yang harganya lebih tinggi, lebih berkualitas.

.....

In this research can be identified three point problems to solving, that is : (I) How big is contribution of each

emulation strategy to small shop retail performance, (2) What factors of determinant of small shop retail performance pursuant to emulation strategy, and (3) How priority of strategy of small shop retail emulation? this Research target basically is test the relation among respond emulation conducted by all small retail because attendance of Carrefour and its effort performance. Variable used in this research is 13 variable of indicator of Respond Emulation, that is: with the indicator Improve the Service to Customer (MPP), Improving Shop Appearance (MPT), Improving Promotion (MP), Improving Sale by Credit (MPK), Cutting Under Goods (MHB), Increase Price The Goods (MeHB), Improving Goods Quality (MKS), Degrading Goods Quality so that its Price is Cheaper (MeKB), Select the Goods Type which is it will be sell (M.TB), Improving Relation by Suppliers (MHP), Improving Monetary Management or Management (MPM), Improving Inventory System (MSI), and Conduct to Diversify to Area of Effort Other; Dissimilar (MDB). This research uses the descriptive research method with the survey approach. As for population amount from small shop retail around Carrefour Hypermarket is 138 shops. By sample 58 small shop retail residing in about 7 location of Carrefour Hypermarket. Data analyzed by using aid program the SPSS version 12.5. From determinable research result of strategy priority which can influence the performance shop retail as follows : Priority I: improving promotion (MP), improving sale of through credit (MPK), and/or increase price the goods (MeHB), Priority 2: improving inventory system (MSI) and/or conduct diversified by the effort (MDB), Priority 3: cutting under goods (MHB), improving goods quality (MKB), and/or degrade the goods quality so that its price is lower ( MeKB), and Priority 4: improving customer service (MPP), improving shop appearance (MPT), and/or improve the management or finance management ( MPM). Pursuant to research result suggested for small shop retail residing in about Carrefour Hypermarket, that to face the emulation can conduct the following efforts : (1) Improving promotion by exploiting various media, good of media print like newspaper, magazine, leaflet and which of a kind or electronic media like radio and television, (2) Improving sale through credit, so that consumer will feel facilitated in going shopping, and able to draw the enthusiasm of more amount consumer to conduct the transaction, and (3) Increase price some goods type which is true pertained a rareness and special unique, so that in place or other shop seldom be made available, this matter also have an in with the connective consumer opinion of goods price with the goods quality, goods which its price is higher, more with quality.