

## INTISARI

Persaingan pasar *retail* atau *corporate chain store* yang semakin kompetitif membuat para pelaku bisnis perlu mengetahui posisi *retail* mereka terhadap kompetitor. Pada era sekarang dalam satu wilayah sangat mungkin terdapat lebih dari satu *corporate chain store* sehingga akan ada *marketshare* di wilayah tersebut. Penelitian ini dilakukan pada Maga Swalayan, Indomaret dan Alfamart di jalan D.I Pandjaitan, kecamatan Mantrijeron di mana 3 toko tersebut letaknya berada dalam satu garis lurus dan berdekatan sehingga sangat cocok untuk dijadikan objek penelitian.

Penelitian ini menganalisis potensi pasar dan potensi pendapatan dari masing-masing toko yang dijadikan objek penelitian. Kemudian dari potensi ketiga toko tersebut akan dicari tahu potensi satu toko baru yang akan masuk ke wilayah tersebut. Pengumpulan data penelitian ini menggunakan metode observasi dan kuesioner atau wawancara. Dari pengumpulan data tersebut akan didapatkan data perkiraan jumlah pengunjung dalam sehari, rerata belanja, waktu tempuh, perkiraan pendapatan toko dalam sehari dan *marketshare*. Dari data-data tersebut akan dicari potensi toko baru yang akan masuk ke wilayah pasar 3 toko tersebut.

Dari hasil pengolahan data dapat diketahui potensi toko baru yang akan masuk ke wilayah tersebut antara lain perkiraan jumlah pengunjung sebanyak 157 orang per hari, perkiraan omzet sebulan Rp. 107.250.000,00. Pembagian *marketshare* Maga Swalayan sebesar 75%, Indomaret 16%, Alfamart 5%, toko A 4%. Sedangkan probabilitas konsumen menuju masing-masing toko menurut metode Huff adalah Maga Swalayan sebesar 0,37 , toko baru 0,32 , Indomaret dan Alfamart masing-masing sebesar 0,15.

Kata Kunci : Metode Huff, probabilitas, *corporate chain store*, toko, potensi toko, *marketshare*

## ABSTRACT

Competition amongs retail or corporate chain store is more competitive than ever that make entrepreneurs must know their position in market. Nowadays it is possible there are more than one corporate chain store in the same area, there will be marketshare. This research took place in Mantrijeron D.I Yogyakarta. There are three stores that placed near each other and in the same straight line. It is Maga Swalayan, Indomaret and Alfamart.

This research studied about potency of minimarket/store in this case is their income. From each of minimarket potency we will find the potency if there are one more store that will be place in their area. This study used observation and questionnaire/interview to collect data. In this step we will acquire data such as number of customers estimation in one day, customer's average spend, customer's traveling time, income estimation, turnover in one month and marketshare. Using the data we will find the potency of new store that will be place in the same area.

From data tabulation we will find the new's store potency. The average of customers in one day is 157, turnover estimation in one month is Rp. 107.250.000,00. It will has the new marketshare after the upcoming of new store, Maga Swalayan 75%, Indomaret 16%, Alfamart is 5%, new store is 4%. The probability customers will go to each stores according to Huff method is Maga Swalayan 0,37 , new store 0,32 , both Indomaret and Alfamart 0,15.

**Keywords:** Huff method, probability, corporate chain store, store, store's potency, marketshare