

ABSTRAK

Minimarket merupakan salah satu contoh pasar modern yang bersifat *retail* atau disebut juga *retailer* (pengecer). Retail modern sangat berkembang di Indonesia yang ditandai dengan peningkatan jumlah penjualan dan pertumbuhannya. Persaingan pasar yang ketat membuat pelaku bisnis berlomba-lomba untuk berinovasi untuk memenangkan persaingan. Mengetahui Preferensi konsumen dalam pemilihan tempat berbelanja merupakan cara yang tepat dalam menciptakan inovasi yang berdasarkan pada kebutuhan konsumen sehingga strategi pengembangan dapat dilakukan secara efektif dan efisien. Analisis Konjoin yang diintegrasikan QFD merupakan metode yang tepat dalam mewujudkan inovasi yang efektif dan efisien sesuai dengan kebutuhan konsumen. Fasilitas fisik dan personil toko memiliki nilai kepentingan tertinggi dibandingkan dengan atribut lainnya berdasarkan *output* analisis konjoin yaitu sebesar 29 % dan 22 %, dan untuk respon teknis yang memiliki prioritas dalam mewujudkan *customer needs* adalah penerapan SOP kebersihan, SOP jargon, *action service* dan SOP operasional dengan nilai kepentingan sebesar 28% dan melakukan pelatihan kepada personil toko sebesar 22%

Kata kunci : *minimarket, retail*, analisis konjoin, QFD, nilai kepentingan.

ABSTRACT

Minimarket is an example of modern market with retail characteristic or called retailer. Modern retail grow up well in Indonesia it can be proved by an increase in the number of sales and their outlets. The fierce market competition keeps business people competing to innovate to win the competition. Knowing consumer preferences in choosing a place to shop is the right way to create innovation based on consumer needs so that development strategy can be done effectively and efficiently. Integrated conjoint analysis and QFD is the right method in realizing effective and efficient innovation in accordance with consumer needs. Physical facilities and shop personnel have the highest importance compared to other attributes based on conjoint analysis of 29% and 22%, and for technical responses that have priority in realizing customer needs are the implementation of SOP of cleanliness, SOP jargon, action service and operational SOP with value of interest of 28% and conduct training to shop personnel by 22%

Keywords : minimarket, retail, conjoin analysis, QFD, importance values