



**STRATEGI PEMASARAN PEDAGANG ECERAN  
TRADISIONAL MENGHADAPI PERSAINGAN  
DENGAN PEDAGANG ECERAN MODERN**

**(Studi Di Tiga Kecamatan Utama Kabupaten Jember)**

*MARKETING STRATEGY OF TRADITIONAL RETAIL MERCHANTS FACE  
COMPETITION WITH MODERN RETAIL TRADERS  
(Studies In Three Main Districts Of Jember District)*

**SKRIPSI**

Oleh:

**HAPSARI RESINTANI**

**NIM. 110810201324**

**UNIVERSITAS JEMBER**

**FAKULTAS EKONOMI**

**2014**



**STRATEGI PEMASARAN PEDAGANG ECERAN  
TRADISIONAL MENGHADAPI PERSAINGAN  
DENGAN PEDAGANG ECERAN MODERN**

**(Studi Di Tiga Kecamatan Utama Kabupaten Jember)**

*MARKETING STRATEGY OF TRADITIONAL RETAIL MERCHANTS FACE  
COMPETITION WITH MODERN RETAIL TRADERS  
(Studies In Three Main Districts Of Jember District)*

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember

**Oleh:**

**HAPSARI RESINTAN I**

**NIM. 110810201324**

**UNIVERSITAS JEMBER**

**FAKULTAS EKONOMI**

**2014**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL**  
**UNIVERSITAS JEMBER - FAKULTAS EKONOMI**

**SURAT PERNYATAAN**

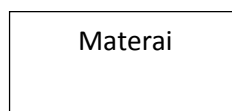
Nama Mahasiswa : Hapsari Resintan I  
NIM : 110810201324  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran  
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Pedagang Eceran Tradisional  
Menghadapi Persaingan Dengan Pedagang Eceran  
Modern (Studi Di Tiga Kecamatan Utama Kabupaten  
Jember)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya bahwa Skripsi yang saya buat adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali apabila dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan milik orang lain. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya paksaan dan tekanan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan yang saya buat ini tidak benar.

Jember, 27 Agustus 2014

Yang menyatakan,



Hapsari Resintan I  
NIM : 110810201324

## TANDA PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Pedagang Eceran Tradisional  
Menghadapi Persaingan Dengan Pedagang Eceran  
Modern (Studi Di Tiga Kecamatan Utama Kabupaten  
Jember)

Nama Mahasiswa : Hapsari Resintan I  
NIM : 110810201324  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran  
Disetujui Tanggal : 8 September 2014

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Dr. Bambang Irawan, M.Si  
NIP. 19610317 198802 1 001

Drs. Ketut Indraningrat, M.Si  
NIP. 19610710 198902 1 002

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Manajemen

Dr. Handriyono, M.Si  
NIP. 19620802 199002 1 001

**STRATEGI PEMASARAN PEDAGANG ECERAN TRADISIONAL  
MENGHADAPI PERSAINGAN DENGAN PEDAGANG ECERAN  
MODERN (Studi Di Tiga Kecamatan Utama Kabupaten Jember)**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

**Nama Mahasiswa : Hapsari Resintan I**

**NIM : 110810201324**

**Jurusan : Manajemen**

Telah dipertahankan di depan panitia penguji pada tanggal:

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

**SUSUNAN TIM PENGUJI**

**Ketua : Drs. Adi Prasodjo, M.P : (.....)**  
**NIP. 19550516 198703 1 001**

**Sekretaris : Sudaryanto, SE, MBA, Ph.D : (.....)**  
**NIP. 19660408 199103 1 001**

**Anggota : Prof. Tatang AG, M.Buss, Acc, Ph.D : (.....)**  
**NIP. 19661125 199103 1 002**



Mengetahui;  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Jember

Dr. Moehammad Fathorrazi, M.Si.  
NIP. 19630614 19900 2 100

## PERSEMBAHAN

Skripsi ini merupakan langkah awal kesuksesan yang saya raih sebelum menuju kesuksesan selanjutnya dalam hidup saya. Untuk itu saya ingin mempersembahkan karya ini kepada:

♥ Kedua orang tuaku, Papa Drs. Widoyo Nogi dan Mama Lucky Chaerawati. Terima kasih selalu untuk cinta dan kasih sayang bahkan sejak sebelum aku hadir. Semoga Allah SWT selalu memberikan kesehatan untuk kalian berdua.

♥ Kakakku Yuniar Aristia Paramitasari, S,Sos, untuk semangat dan inspirasi untuk melangkah menuju hidup yang lebih baik.

♥ Almamater Fakultas Ekonomi Universitas Jember

## MOTO

- ♠ The greatest test is when you don't get what you want, but still you are able to say : Alhamdulillah

(Unknown)

- ♠ Everything is better when you decide you don't care.

(Unknown)

- ♠ Jika kita tidak sempurna, Tuhan tak akan membiarkan kita terlahir. Sempurna bukanlah tanpa celah, sempurna adalah seimbang, itulah sebabnya kita kadang melakukan kesalahan.

(Josh Jackson)

## RINGKASAN

**“Strategi Pemasaran Pedagang Eceran Tradisional Menghadapi Persaingan Dengan Pedagang Eceran Modern (Studi Di Tiga Kecamatan Utama Kabupaten Jember)”**; Hapsari Resintan I; 1108010201324; 2014; 44 halaman; Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Perkembangan bisnis eceran modern di Kabupaten Jember tidak luput dari campur tangan pemerintah dalam hal perizinan pembangunan secara besar-besaran. Hal ini menjadikan pedagang eceran tradisional yang sudah ada sejak lama menjadi terusik keberadaannya karena sebagian masyarakat pindah haluan ke pedagang eceran modern yang notabene memiliki beberapa keunggulan dibanding pedagang eceran tradisional.

Berangkat dari hal tersebut, fokus penelitian ini ialah untuk mengetahui strategi khusus yang dimiliki pedagang eceran tradisional dalam mempertahankan pelanggan di tengah jaman yang semakin pesat dan informasi yang tidak terbatas. Penelitian ini dilakukan di tiga Kecamatan Utama Kabupaten Jember yang letaknya berada strategis di pusat kota, yaitu Kaliwates, Patrang dan Sumbersari. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, yang pengumpulan datanya dilakukan dengan cara wawancara mendalam terhadap pedagang eceran tradisional di tiga Kecamatan tersebut.

Hasil penelitian menggambarkan bahwa masih ada ruang dan celah bagi pedagang eceran tradisional untuk bertahan asal mereka mau berusaha untuk terus mengembangkan tokonya dan mempertahankan pelanggan yang selama ini dengan setia datang ke tokonya.



## SUMMARY

**“Marketing Strategy Of Traditional Retail Merchants Face Competition With Modern Retail Traders (Studies In Three Main Districts Of Jember District)”**; Hapsari Resintan I; 110810201324; 2014; Pages 44; Management majors Economics Faculty of Jember University.

The development of modern retail business in Jember Regency is not free from interference by local Government in terms of giving the license to open the retail market. It makes the traditional retail merchant that has been around since long time is forced to the edge of existence because most people move to the modern retail merchants that in fact has several advantages compared to traditional one.

By this research owned at building specific strategies owned by traditional retail merchants to retain their customers as an impact of the increase and these of information is unlimited. This research was conducted in three Main districts of Jember District situated in the city centre, namely Kaliwates, Patrang, and Summersari. This study uses qualitative methods, the data collection is carried out by means of in-depth interviews of traditional retail traders in the three Districts.

Results of the study illustrate that there is still room for traditional retail dealers to survive in their native environment to continue developing the market and retain customers who had been coming to her shop.

## **PRAKATA**

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, karena atas segala rahmat, hidayah dan karuniaNya yang telah diberikan kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan Skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Pedagang Eceran Tradisional Menghadapi Persaingan Dengan Pedagang Eceran Modern (Studi Di Tiga Kecamatan Utama Kabupaten Jember)”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan program studi Strata Satu (S1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Penulis sangat menyadari bahwa dalam penulisan ini masih sangat banyak kekurangan yang disebabkan karena keterbatasan daripada kemampuan penulis, tetapi berkat pertolongan Allah SWT serta dorongan semangat dari semua pihak, akhirnya penulisan Skripsi ini mampu terselesaikan. Penyusunan Skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Moehammad Fathorrazi, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Bapak Dr. Handriono, M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
3. Bapak Dr. Bambang Irawan, M.Si selaku dosen pembimbing I yang dengan perhatian dan kesabarannya telah memberikan semangat, bimbingan, dan saran sampai dengan terselesaikannya penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Drs. Ketut Indraningrat M.Si selaku dosen pembimbing II yang selalu sabar dalam membimbing, dan memberikan saran serta ilmu sampai dengan terselesaikannya penyusunan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen dan Staf Administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang telah memberikan ilmu dan bantuan kepada saya sampai akhirnya saya dapat menyelesaikan studi ini.
6. Kedua orang tuaku tercinta, Mama Lucky Chaerawati dan Papa Widoyo Nogi. Terima Kasih untuk doa yang membuat saya selalu dalam

lindungannya, dalam pertolongannya, dan dalam segala kemudahan yang saya peroleh. Terima Kasih

7. Kakakku Yuniar Aristia Paramitasari, S.Sos. Segala dorongan dan omelan itu yang sudah menyemangati saya, tanpa saya sadari. *Lets sing "good life, good life, good good life"*
8. Catur Hendrawan Andri P, ST. Terima Kasih untuk ketulusan, canda tawa, selisih paham, dan perjalanan panjang hampir 4 tahun ini. *God knows we worth it!*
9. Sahabat-sahabat "Transferan" 2011-2012 dan Teman-teman Manajemen Angkatan 2010. Semoga kelak kita bertemu dengan kesuksesan yang telah kita raih. Terima kasih kawan. Saya pasti merindukan kalian.
10. Sahabat-sahabat saya Greta, Merys, Sita, Dewi, Teman-teman D3 Kesekretariatan Angkatan 2008, Teman-teman Komek HMI, Bacogh Family. Saya cinta kalian. Kalian ajarkan saya banyak hal. Semoga Allah SWT membalas kebaikan kalian semua.
11. Alm Arifqi Nurmaidah. Saya kehilangan salah satu sahabat terbaik saya, yaitu kamu. Semoga Allah SWT menempatkanmu di tempat terindahNya.

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat, petunjuk, dan bimbingan-Nya kepada semua pihak yang telah membantu dengan ikhlas sehingga Skripsi ini dapat terselesaikan. Penulis sadar akan keterbatasan dan kurang sempurnanya penulisan Skripsi ini, oleh karena itu segala saran dan kritik yang bersifat membangun akan sangat penulis harapkan. Semoga Skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi almamater tercinta, serta bagi setiap pembaca pada umumnya, Amin.

Jember, 27 Agustus 2014

Penulis

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	i
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	v
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	vi
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	vii
<b>RANGKUMAN</b> .....	viii
<b>SUMMARY</b> .....	ix
<b>PRAKATA</b> .....	x
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xv
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Fokus Kajian Penelitian .....	3
1.3 Pertanyaan Penelitian.....	4
1.4 Tujuan Penelitian .....	4
1.5 Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	5
2.1 Landasan Teori.....	5
2.1.1 Konsep dan Definisi Retail.....	5
2.1.2 Karakteristik Retail.....	6
2.1.3 Pengertian Strategi.....	6
2.1.4 Retail Tradisional .....	7
2.1.5 Retail Modern.....	8
2.1.6 Pedagang.....	10

2.1.7 Bisnis Eceran .....	11
2.2 Penelitian Terdahulu .....	13
<b>BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	16
3.1 Rancangan Penelitian .....	16
3.2 Objek Penelitian .....	17
3.3 Informan Penelitian .....	17
3.4 Jenis dan Sumber Data Penelitian .....	18
3.5 Metode Pengumpulan Data .....	19
3.6 Metode Analisis Data .....	20
3.7 Peran Peneliti .....	21
3.8 Kerangka Pemecahan Masalah .....	22
<b>BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b> .....	24
4.1 Fenomena Eceran Tradisional Di Kabupaten Jember .....	24
4.2 Hasil Penelitian .....	26
4.3 Analisis Data .....	32
4.3.1 Reduksi Data .....	32
4.3.2 Faktor-faktor Kelemahan dan Kekuatan .....	34
4.3.3 Penyajian Data .....	37
4.4 Keterbatasan Penelitian .....	41
<b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	42
5.1 Kesimpulan .....	42
5.2 Saran .....	43
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	44
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	14
Tabel 4.1 Strategi Fokus .....	32
Tabel 4.2 Strategi Diferensiasi.....	33
Tabel 4.3 Strategi Cost Leadership .....	34
Tabel 4.4 Faktor Kelemahan.....	35
Tabel 4.5 Faktor Kekuatan.....	36
Tabel 4.6 Strategi Pemasaran.....	37

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Proses Analisis Data.....	21
Gambar 3.2 Kerangka Pemecahan Masalah .....	22

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Daftar Pertanyaan Wawancara .....	46
Lampiran 2: Foto Penelitian .....	47