



**STRATEGI PEMASARAN PEDAGANG ECERAN  
DI DESA MOJOLEBAK KABUPATEN MOJOKERTO**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**Emi Sulistiyowati**

**NIM 080210301017**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI  
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS JEMBER  
2013**



**STRATEGI PEMASARAN PEDAGANG ECERAN  
DI DESA MOJOLEBAK KABUPATEN MOJOKERTO**

**SKRIPSI**

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat  
untuk menyelesaikan Program Studi Pendidikan Ekonomi (S1)  
dan mencapai gelar Sarjana Pendidikan

Oleh:

**Emi Sulistiyowati  
NIM 080210301017**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI  
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS JEMBER  
2013**

## PERSEMBAHAN

*Dengan rasa bahagia dan puji syukur sebesar-besarnya pada Allah SWT skripsi ini saya persembahkan untuk:*

- 1. Yang saya hormati dan saya cintai Ayahanda Supandi dan Ibunda Endah terimakasih yang tak terhingga atas semua pengorbanan, cucuran keringat, kesabaran dan doa yang tak henti-hentinya untuk segala hal yang kuraih hingga saat ini.*
- 2. Yang saya hormati Ayahanda Suwarno dan Ibunda Katinah, S.Pd terimakasih yang tak terhingga atas semua pelajaran hidup, semangat, kesabaran dan doa yang tak henti-hentinya untuk segala hal yang kuraih hingga saat ini.*
- 3. Saudaraku (Edi Purnomo, Amd, Zubaidah, Amd, Ely Endrawati, S.Si, Nico Nyoto Raharjo, ST) dan yang terkasih Nur Cahyo Pambudi, Amd, terimakasih atas nasehat, perhatian serta semangat yang diberikan pada setiap proses untuk semua usahaku selama ini.*
- 4. Almamater yang kebanggakan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.*
- 5. Guru-guruku sejak TK sampai Perguruan Tinggi terhormat, yang telah memberikan ilmu dan membimbing dengan penuh kesabaran;*
- 6. Sahabatku seperjuangan di rumah kos (Nurul Aini, Ina, Misliah, Wiji, Anis, Rizka, Ayu, dkk) terimakasih atas segala kenyamanan yang kalian berikan selama proses perkuliahanku.*
- 7. Sahabat-sahabatku (Ema, Bisri, Agatha, Amilia, Zea) bersama kalian aku merasakan segalanya menjadi mungkin untuk diperjuangkan.*
- 8. Sahabat-sahabatku PE 2008 (Ana/kentung, Ecy, Mitha, An'im, Enis, Faris, Chepy, Elok, Ayu, Lidya, dkk) terimakasih atas kebersamaannya selama ini.*

## MOTTO

*"Tak ada yang mudah, tapi tak ada yang tidak mungkin."  
(Napoleon Bonaparte)*

*Ketahuiilah bahwa kemenangan akan datang bersama kesabaran,  
jalan keluar datang bersama kesulitan, dan kemudahan itu ada bersama kesulitan  
(Al-hadist) \**

---

\*) Al Qarni, Aidh. 2007. La Tahzan Jangan Bersedih. Jakarta Timur: Qisthi Press

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Emi Sulistiyowati

NIM : 080210301017

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Pedagang Eceran Di Desa Mojolebak Kabupaten Mojokerto” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belum diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isi sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa tekanan dan paksaan serta bersedia mendapat sanksi akademik jika pernyataan di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 15 Januari 2013  
Yang menyatakan,

Emi Sulistiyowati  
NIM 080210301017

## PERSETUJUAN

Strategi Pemasaran Pedagang Eceran  
Di Desa Mojolebak Kabupaten Mojokerto

## SKRIPSI

diajukan guna memenuhi syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Program Sarjana Strata  
Satu Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Program Studi Pendidikan Ekonomi pada  
Fakultas Keguruan dan Ilmu Kependidikan  
Universitas Jember

Nama Mahasiswa : Emi Sulistiyowati  
NIM : 080210301017  
Program Studi : Pendidikan Ekonomi  
Angkatan Tahun : 2008  
Tempat, Tanggal Lahir : Mojokerto, 28 Desember 1989

Disetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Sukidin, M.Pd  
NIP. 19660323 199301 1 001

Drs. Pujo Suharso, M. Si  
NIP. 19591116 198601 1 001

## PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Strategi Pemasaran Pedagang Eceran Di Desa Mojolebak Kabupaten Mojokerti” telah diuji dan disahkan pada:

Hari, tanggal : Selasa, 15 Januari 2013

Tempat : Gedung I Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan  
Universitas Jember

Tim Penguji :

Ketua

Sekretaris

Dr. Sri Kantun, M.Ed  
NIP. 19581007 198602 2 001

Drs. Pujo Suharso, M. Si  
NIP. 19591116 198601 1 001

Anggota :

1. Drs. Joko Widodo, M.M  
NIP. 19600217 198603 1 003

1.(..... )

2. Dr. Sukidin, M.Pd  
NIP. 19660323 199301 1 001

2.( ..... )

Mengetahui,

Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Prof. Dr. Sunardi, M.Pd  
NIP. 19540501 198303 1 005

## RINGKASAN

“Strategi Pemasaran Pedagang Eceran di Desa Mojolebak Kabupaten Mojokerto”. Emi Sulistiyowati, 080210301017; 2013 : 57 halaman; Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Berdirinya usaha modern dan usaha tradisional yang semakin pesat dapat mengakibatkan adanya persaingan yang ketat. Pedagang modern sering kita jumpai di kota-kota besar, tetapi saat ini juga telah masuk di desa kecil seperti desa Mojolebak. Pedagang tradisional tetap ramai dikunjungi oleh calon pembeli, meskipun telah ada pedagang modern tetapi tidak mengurungkan niat pembeli untuk berbelanja di pedagang tradisional. Keinginan pembeli untuk tetap berbelanja di pasar tradisional membuktikan bahwa meskipun pedagang modern telah masuk ke desa tetapi respons masyarakat masih tetap positif terhadap pedagang tradisional. Pedagang tradisional masih dapat tetap eksis dengan melakukan beberapa cara yang khas yang tidak dilakukan oleh pedagang modern. Pedagang tradisional dapat memberikan keringanan dalam hal pembayaran dengan cara mengangsur, proses barter, dapat berbelanja dalam jumlah kecil, masih dilakukan proses tawar menawar, kepercayaan yang diberikan pedagang kepada setiap konsumen, lebih mengutamakan nilai kekeluargaan, bersikap jujur dan ramah, setiap tahunnya konsumen diberikan hadiah dari pedagang, dan lain-lain. Agar pedagang tradisional bisa tetap eksis ditengah maraknya pasar modern, maka perlu mengetahui strategi pemasaran yang lebih tepat untuk digunakan oleh pedagang tradisional. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang dilakukan oleh pedagang eceran yang masih bersifat tradisional.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa setiap pedagang tradisional mempunyai cara sendiri-sendiri untuk dapat mempertahankan usahanya. Masing-masing pedagang tradisional cenderung mendirikan toko di depan rumah, karena dapat mempermudah mendapatkan calon pembeli dan juga mempermudah melakukan proses transaksi. Waktu dibukanya kedua toko juga beragam, bu. Lastri membuka tokonya mulai pukul 04.00 dini hari karena pada pagi hari bu. Lastri juga merangkap sebagai mlijo (berjualan sayur mayur dan ikan) di depan tokonya, lain dengan toko Anggun yang baru membuka tokonya pada pukul 08.00. Bu. Lastri dapat mempertahankan usahanya karena di tokonya dapat dilakukan proses barter, tawar menawar harga, melakukan promosi dengan cara “gethok tular”, bahkan menggunakan “orang pintar” untuk mendatangkan pembeli juga. Toko Anggun lebih mengutamakan keramahan dan kejujurannya kepada setiap pembeli, juga sering mengikuti pengajian dan organisasi untuk memperkenalkan barang-barang yang dijual di tokonya tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa setiap pedagang mempunyai cara yang khas untuk dapat mempertahankan usahanya tersebut. Saran yang berkaitan dengan hasil penelitian ini adalah pedagang tradisional seharusnya dapat meningkatkan pelayanan serta kelayakan tempat agar dapat bersaing dengan usaha sejenis, serta lebih meningkatkan rangsang atau komunikasi yang positif kepada setiap pelanggan agar hasil yang diperoleh juga positif yaitu dalam hal pembelian.

## PRAKATA

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN PEDAGANG ECERAN DI DESA MOJOLEBAK KABUPATEN MOJOKERTO”. Karya tulis ilmiah ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tiada terhingga kepada:

1. Prof. Dr. Sunardi, M.Pd selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
2. Drs. Sumarjono, M.Si, selaku Ketua Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
3. Drs. Bambang Suyadi, M.Si, selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
4. Dr. Sukidin, M.Pd selaku Dosen Pembimbing I dan Drs. Pudjo Suharso, M. Si selaku Dosen Pembimbing II;
5. Dr. Sri Kantun, M.Ed selaku Dosen Pembahas dan Drs. Joko Widodo, M.M selaku Dosen Penguji;
6. Bu. Latri dan Bu. Anggun, selaku pemilik toko eceran tradisional, terimakasih atas bantuan dan segala kemudahan yang diberikan selama melakukan penelitian.
7. Semua pihak yang membantu penulisan skripsi ini.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Amin.

Jember , 15 Januari 2013

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ii
HALAMAN MOTTO.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN.....	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
RINGKASAN.....	vii
PRAKATA.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB 1. PENDAHULUAN.....	Error! Bookmark not defined.1
1.1 Latar Belakang .....	Error! Bookmark not defined.1
1.2 Rumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA .....	7
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu .....	7
2.2 Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat Desa Mojolebak.....	8
2.3 Karakteristik Pedagang Eceran Tradisional.....	10
2.4 Strategi Pemasaran Pedagang Eceran.....	11

2. 4.1 Komunikasi Pemasaran .....	13
2. 4. 2 Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	15
2. 4.3 Social Responsibility .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b> 19
2.5 Kerangka Pemikiran .....	24
<b>BAB 3. METODE PENELITIAN.....</b>	<b>25</b>
3.1 Rancangan Penelitian.....	25
3. 2 Metode Penentuan Lokasi Penelitian .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b> 27
3.3 Jenis Data dan Sumber Data .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b> 27
3.3.1 Jenis Data.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b> 28
3.3.2 Sumber Data .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b> 28
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	28
3.5 Teknik Analisis Data .....	30
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>32</b>
4.1 Gambaran Umum Pedagang Eceran Tradisional di Desa Mojolebak Kabupaten Mojokerto.....	32
4.1.1 Profil Pedagang Eceran Tradisional Milik Bu Lastri.....	33
4.1.2 Profil Pedagang Eceran Tradisional Milik Bu Anggun.....	36
4.2 Strategi Pemasaran Pedagang Eceran Tradisional di Desa Mojolebak Kabupaten Mojokerto.....	39
4.2.1 Strategi yang Digunakan bu Lastri.....	39
4.2.2 Strategi yang Digunakan bu Anggun.....	49
<b>BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>58</b>
5.1 Kesimpulan.....	58
5.2 Saran.....	58

DAFTAR PUSTAKA.....	59	Error! Bookmark not defined..
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....		Error! Bookmark not defined..62

## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
A. Pedoman Wawancara Pedagang.....	62
B. Pedoman Observasi Awal.....	69
C. Tabel Pelanggan.....	72
D. Angket Penelitian.....	74
D. Tuntutan Penelitian.....	75
E. Daftar Riwayat Hidup.....	76
F. Foto Transaksi Jual Beli di Toko.....	77
G. Surat Keterangan Punduduk Desa Mojolebak.....	79