

DI BALIK KESUKSESAN IBU RISKA PENJUAL SAYUR DI PASAR TRADISIONAL MANGGA DUA SURABAYA

ABSTRAK

Oleh:
M. FIRMANSYAH

Dosen Pembimbing

Erminati Pancaningrum.ST.,MSM

Penelitian ini bertujuan mengetahui dan menjelaskan strategi pemasaran yang dilakukan pedagang sayur di Pasar Tradisional Mangga Dua Surabaya dan mengetahui dan menjelaskan yang dirasakan selama menjadi pedagang sayur yang jujur di Pasar Tradisional Mangga Dua Surabaya. Penelitian menggunakan deskriptif kualitatif dengan pendekatan Fenomenologi yang dilaksanakan melalui pengumpulan data dengan data primer dan sekunder, melalui Studi Pustaka, Studi Lapangan. analisa data dengan menggunakan metode kualitatif dengan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan antara lain strategi segmentasi pasar melalui menentukan penawaran, memahami kebutuhan dan minat konsumen, penetapan target pasar, mampu menghasilkan nilai pelanggan, membedakan produk dengan produk pesaing, strategi dalam menetapkan harga, strategi dalam penjualan barang (produk), promosi dan tempat serta strategi dalam mencari pelanggan serta mempertahankan pelanggan dan strategi dalam pengambilan keuntungan dan Selama menjadi pedagang sayur di Pasar Tradisional Mangga Dua Surabaya pedagang melayani pelanggan dengan mengutamakan keramah tamahan, sopan dan rendah hati, bersikap jujur dan juga memberikan kesan baik kepada pelanggan

Kata Kunci: kesuksesan, penjual sayur

**BEHIND THE SUCCESS OF MOM RISK VEGETABLE SELLER
AT THE TRADITIONAL MARKET OF MANGGA DUA SURABAYA**

ABSTRACT

By:

M. FIRMANSYAH

Consellor

Erminati Pancaningrum.ST.,MSM

This study aims to identify and explain the marketing strategies carried out by vegetable traders at the Mangga Dua Traditional Market in Surabaya and to find out and explain what they feel while being honest vegetable traders at the Mangga Dua Traditional Market, Surabaya. The research uses a qualitative descriptive approach with a phenomenological approach which is carried out through data collection with primary and secondary data, through library studies, field studies. data analysis using qualitative methods with data reduction, data presentation and drawing conclusions. The results showed that the strategies used included market segmentation strategies through determining offers, understanding consumer needs and interests, determining target markets, being able to generate customer value, differentiating products from competitors' products, pricing strategies, strategies for selling goods (products), promotions and places as well as strategies in finding customers and retaining customers and strategies for profit taking and While being a vegetable trader at the Mangga Dua Traditional Market, Surabaya traders serve customers by prioritizing hospitality, being polite and humble, being honest and also giving a good impression to customers

Keywords: success, vegetable seller