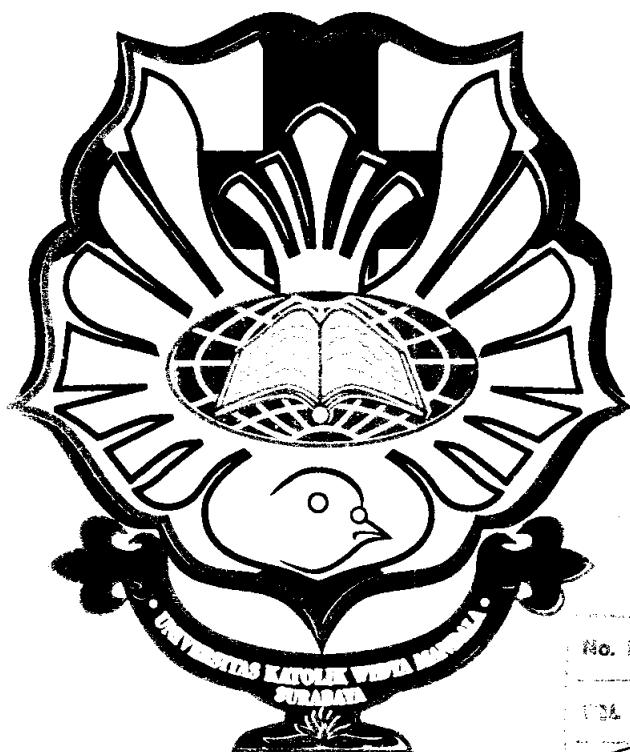


KEUNGGULAN USAHA ECERAN TRADISIONAL
MELALUI RELASI PERSONAL



Oleh :
JONI SETIAWAN
3103002130

No. INDIK	0888 / 13
Tgl. Pengantar	26-2-2013
NAMA	FB
No. Buku	FB-m Set K
KOPi KE	

JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2008

LEMBAR PERSETUJUAN

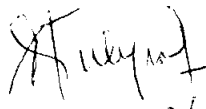
**MAKALAH TUGAS AKHIR
KEUNGGULAN USAHA ECERAN TRADISIONAL
MELALUI RELASI PERSONAL**

OLEH:

JONI SETIAWAN

3103002130

**TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK UNTUK
DIAJUKAN KE TIM PENGUJI**



27/6-18

PEMBIMBING , Diyah Tulipa SE, MM

LEMBAR PENGESAHAN

Tugas akhir yang ditulis oleh: JONI SETIAWAN

NRP: 3103002130

Telah disajikan pada tanggal 18 Juli 2008 dihadapan Tim Penilai

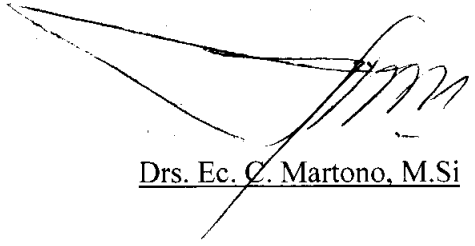
Ketua Tim Penilai

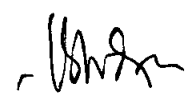
Dr. Teman Koesmono, MM.

Mengetahui:

Dekan,

Ketua Jurusan


Drs. Ec. C. Martono, M.Si


Margaretha Ardhanari, SE., M.Si

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
ABSTRAK	v
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penentuan Pokok Bahasan	1
1.2. Penentuan Pokok Bahasan	4
1.3. Tujuan Pembahasan	5
BAB 2 TINJAUAN KEPUSTAKAAN	
2.1. Pengertian Pasar	6
2.2. Pasar Modern dan Pasar Tradisional	8
2.3. Perbandingan Pasar Modern dan Pasar Tradisional	9
2.4. Fungsi Pasar Tradisional.....	10
2.5. Komunikasi	12
1. Pengertian Komunikasi.....	12
2. Proses Komunikasi.....	14
3. Tipe Komunikasi dan Jaringan Komunikasi	15
2.6. Relasi Personal	16
2.7. Situasi dan Kondisi Pendukung Relasi Personal	19
2.8. Tinjauan Relasi Personal dari Antropologi dan Sosiologi	20

BAB 3 PEMBAHASAN

3.1. Hubungan Usaha Eceran Tradisional Dengan Masyarakat Modern dan Kelas Menengah Ke Bawah	23
3.2. Hubungan Perkembangan Usaha Eceran Tradisional Dengan Relasi Personal Antara Penjual dan Pembeli	25
3.3. Keunggulan Usaha Eceran Tradisional Dengan Relasi Personal Yang Dibangun	28

BAB 4 SIMPULAN

4.1. Simpulan	31
---------------------	----

DAFTAR KEPUSTAKAAN

ABSTRAK

Pokok pembahasan yang dibahas pada makalah tugas akhir ini adalah keunggulan usaha eceran tradisional melalui relasi personal. Hubungan usaha eceran tradisional dan masyarakat modern dan kelas menengah ke bawah adalah usaha eceran tradisional telah menjadi bagian tidak terpisahkan dari masyarakat Indonesia. Usaha eceran tradisional dapat menjadi sarana bersosialisasi bagi masyarakat karena di pasar tradisional, manusia saling bertemu dan berinteraksi satu sama lain. Penulisan makalah ini disusun berdasarkan studi literatur, observasi dan hasil interpretasi penulis.

Hubungan perkembangan usaha eceran tradisional dengan relasi personal yang dibangun antara penjual dan pembeli adalah komunikasi yang efektif antara penjual dan pembeli akan menghasilkan sebuah komitmen dan kepercayaan, sehingga relasi personal akan menunjang perkembangan usaha eceran tradisional. Keunggulan usaha eceran tradisional melalui relasi personal yang dibangun adalah relasi personal menjadi daya saing dalam mempertahankan para pelanggan. Relasi personal juga menjadi daya tarik bagi konsumen untuk datang kembali ke penjual di usaha eceran tradisional atau pasar tradisional. Simpulan yang dapat diambil adalah relasi personal yang dibangun dalam sebuah usaha eceran tradisional ternyata mampu untuk mempertahankan para pelanggan dan mengembangkan usaha eceran tradisional ke arah yang lebih maju, dengan usaha mempertahankan pelanggan dan menjaga loyalitas pelanggannya.