

## INTISARI

Pasar tradisional merupakan penggerak roda perekonomian daerah yang memiliki kesan negatif namun perlu dilakukan perbaikan, karena didalamnya terdapat kepentingan masyarakat kecil hingga menengah keatas. Untuk menjaga eksistensi pasar tradisional, diperlukan pengembangan pasar yang sesuai dengan kebutuhan atau kondisi lingkungannya. Sebagaimana di Pasar tradisional wosi yang terkesan kumuh karena kondisinya yang kotor, tidak tertata, akses jalan yang dipenuhi dengan pedagang, dan masalah keamanan yang menjadikan pasar wosi masih jauh dari kata nyaman. Untuk itu dibutuhkan langkah strategis dalam pengembangan pasar. Dalam strategi pengembangan pasar wosi dilakukan dengan menganalisis kepuasan pedagang di pasar wosi kemudian mencari strategi dengan pendekatan partisipasi, renovasi, relokasi, dan pembinaan pasar. Jenis penelitian termasuk dalam penelitian lapangan ( Field research) dengan menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data dengan melakukan wawancara terhadap pedagang dan pejabat pengelola pasar. Lokasi penelitian ini dilakukan di Pasar Wosi Kabupaten Manokwari.

Hasil analisis kepuasan pedagang dari 5 aspek yaitu, *Tangibles, reliability, responsiveness, empathy, dan assurance* menunjukkan bahwa kepuasan pedagang berbentuk Negatif Disconfirmation menurut, dimana kinerja lebih buruk dari harapan. Sedangkan strategi pengembangan pasar yang paling baik dilakukan yaitu dengan Pembinaan Pasar, Hal ini dikarenakan dengan strategi pembinaan, selain meningkatkan SDM juga membentuk pemahaman atau kesadaran pelaku pasar baik dari pihak pembuat kebijakan atau pemerintah maupun penerima kebijakan atau pedagang. Dengan SDM yang professional maka dapat meminimalisir permasalahan-permasalahan sehingga mulai dari perencanaan pembangunan hingga pelaksanaan fisik maupun pengelolaan manajemennya dapat terkelola dengan baik.

Kata Kunci : Kepuasan Pedagang, Startegi Pengembangan Pasar Tradisional, Partisipatif, Renovasi,Relokasi, Pembinaan pasar

## ABSTRACT

Traditional markets are the driving force of the regional economy which has a negative impression but needs to be improved, because in it there are interests of small to medium and high society. To maintain the existence of traditional markets, it is necessary to develop markets that are in accordance with the needs or environmental conditions. As in the traditional Wosi Market, which looks shabby because of its dirty, disorganized condition, access roads that are filled with traders, and security problems that make the Wosi market far from comfortable. For this reason, strategic steps in market development are needed. In the wosi market development strategy, it is done by analyzing the satisfaction of traders in the wosi market and then looking for strategies with approaches to participation, renovation, relocation, and market development.using qualitative descriptive research. Data collection techniques by conducting interviews with traders and market management officials. The location of this research was conducted in the Wosi Market, Manokwari Regency.

The results of the analysis of merchant satisfaction from 5 aspects, namely, Tangibles, reliability, responsiveness, empathy, and assurance indicate that merchant satisfaction is in the form of Negative Disconfirmation according to, where performance is worse than expectations. While the market development strategy is best carried out with Market Development. This is because the coaching strategy, in addition to increasing human resources, also forms understanding or awareness of market players, both from policy makers or the government as well as policy recipients or traders. With professional human resources, problems can be minimized so that starting from development planning to physical implementation and management can be managed properly.

Keywords :Traders Satisfaction, Traditional Market Development Strategies, Participatory, Renovation, Relocation, Market Development