

ABSTRAK

Wardatul Jannah, 2024, *Strategi Persaingan Antar Pedagang Dalam Penjualan Daging Sapi Di Pasar Pagendingan Galis Pamekasan*, Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Pembimbing: Dr. Farahdilla Kutsiyah, S. PT, MP.

Kata Kunci: Strategi, Persaingan, Pasar.

Salah satu Aktifitas masyarakat Indonesia dalam bidang ekonomi ialah berdagang, dalam perdagangan tersebut akan timbul sebuah persaingan. Dalam persaingan membutuhkan strategi untuk dapat memikat minat konsumen. Salah satunya di Pasar Pagendingan, dimana terdapat empat kios pedagang daging sapi yang salah satunya lebih maju dibandingkan ketiga kios daging sapi lainnya. Maka dari itu pentingnya bagaimana mengetahui strategi bersaing pada para pedagang daging sapi di Pasar Pagendingan Galis Pamekasan. Dan perlunya mengetahui strategi yang paling efektif dalam penjualan daging sapi di psar Pagendingan Galis Pamekasan.

Dari uraian daiatas penelitian ini memiliki 2 fokus penelitian; pertama, bagaimana strategi persaingan antar pedagang dalam penjualan daging sapi di Pasar Pagendingan Galis Pamekasan. Kedua, bagaimana efektivitas strategi bersaing yang digunakan dalam penjualan daging sapi di Pasar Pagendingan Galis Pamekasan.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan empiris dimana prosedur penelitiannya menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati dengan tujuan menggambarkan, mengungkapkan dan menjelaskan yang berkaitan dengan dinamika hubungan antar fenomena yang diamati. Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data observasi nonpartisipan yaitu mejadikan peneliti sebagai penyaksi terhadap gejala atau kejadian yang menjadi topik penelitian. Dengan menggunakan metode wawancara semi terstruktur agar lebih memudahkan peneliti mengajukan pertanyaan kepada responden.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa, pertama; Strategi bersaing yang digunakan para pedagang daging sapi di pasar Pagendingan yaitu menggunakan strategi kualitas produk, pelayanan, dan harga terhadap para pelanggannya. karena para pedagang daging sapi disana berusaha untuk memenuhi permintaan pelanggannya dan juga sebisa mungkin untuk bertindak sesuai harapan para pelanggannya. Kedua, Strategi efektivitas bersaing yang digunakan dalam penjualan daging sapi di Pasar Pagendingan Galis Pamekasan menggunakan strategi kualitas produk sebagai strategi yang paling ampuh dalam menarik minat beli konsumen. karena kualitas produk tidak diterapkan pada semua kios daging sapi di pasar, hanya salah satu kios saja yang menerapkan strategi kualitas produk yakni pada kios Ibu Yeyen, yang menyebabkan paling banyak pelanggan dibandingkan kios daging sapi yang lain.