

ABSTRAK

Strategi Bisnis yang Dilakukan Pedagang Sembako dalam Menghadapi Kenaikan BBM (studi kasus Pasar Rakyat Ngunut, Tulungagung), yang ditulis oleh Hidan Dewa, NIM.12405193335, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Jurusan Bisnis dan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Dosen pembimbing Dr. H. Dede Nurohman, M.Ag.

Pada 3 September 2022, pemerintah telah resmi menaikkan harga tiga jenis BBM yaitu solar, pertalite, dan pertamax. Kenaikan harga BBM berimbas terhadap harga sembilan bahan pokok yang juga ikut bergerak naik, sehingga memberikan pengaruh kepada para pedagang sembilan bahan pokok. Penelitian ini mengangkat permasalahan mengenai strategi bisnis yang dilakukan pedagang sembako di Pasar Rakyat Ngunut dalam menghadapi kenaikan BBM. Penelitian ini bertujuan untuk: 1) mengetahui dampak apa saja yang dialami pedagang sembako akibat naiknya harga BBM. 2) mengetahui strategi apa saja yang digunakan pedagang sembako Pasar Rakyat Ngunut. 3) mengetahui alasan yang mendorong para pedagang Pasar Rakyat Ngunut melakukan strategi bisnis.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan jenis pendekatan studi kasus. Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data yaitu menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data pada penelitian ini berasal dari data primer dan data sekunder. Teknik analisis data pada penelitian ini adalah kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa: 1) Dampak yang dialami pedagang sembako di Pasar Rakyat Ngunut akibat naiknya harga BBM ada beberapa faktor. Adapun dampaknya sebagai berikut : Penurunan penjualan, Penurunan pendapatan, Penurunan omzet, Kenaikan beban biaya hidup. 2) Strategi yang digunakan pedagang sembako di Pasar Rakyat Ngunut sangatlah beragam sesuai dengan kemampuan fisik dan juga sudut pandang berfikir pedagang. Adapun strateginya sebagai berikut : Pengurangan stok, Pemasaran media digital, Suplay kios perumahan, Kerjasama dengan reseller. 3) Alasan yang mendorong para pedagang sembako di Pasar Rakyat Ngunut melakukan strategi bisnis adalah sebagai berikut : Ketidakstabilan kondisi harga, Kemampuan atau SDM, Pengalaman berdagang.

Kata kunci: Strategi Bisnis, Dampak BBM

ABSTRACT

Business Strategies Conducted by Basic Food Traders in Facing the Fuel Increase (case study of Ngunut People's Market, Tulungagung), written by Hidan Dewa, NIM.12405193335, Sharia Business Management Study Program, Department of Business and Management, Faculty of Economics and Islamic Business, Sayyid Ali Rahmatullah State Islamic University Tulungagung, supervisor Dr. H. Dede Nurohman, M.Ag.

On September 3, 2022, the government has officially raised the prices of three types of fuel, namely diesel, pertalite, and pertamax. The increase in fuel prices had an impact on the prices of nine basic commodities which also moved up, thus giving influence to the traders of nine basic commodities. This research raises the issue of business strategies carried out by nine staple food traders in the Ngunut People's Market in the face of rising fuel prices. This research aims to: 1) find out what impact the basic food traders experienced due to the increase in fuel prices. 2) find out what strategies are used by Ngunut People's Market grocery traders. 3) find out the reasons that encourage Ngunut People's Market traders to carry out business strategies.

The research method used in this research is a qualitative method with a case study approach. The techniques used in data collection are observation, interviews, and documentation. Data sources in this study came from primary data and secondary data. Data analysis techniques in this study are data condensation, data presentation, and conclusion drawing.

The results of this study state that: 1) The impact experienced by grocery traders in the Ngunut People's Market due to the increase in fuel prices has several factors. The impacts are as follows: Decreased sales, decreased income, decreased turnover, increased cost of living. 2) The strategies used by grocery traders in the Ngunut People's Market are very diverse according to their physical abilities and also the point of view of thinking traders. The strategies are as follows: Stock reduction, Digital media marketing, Residential kiosk supply, Cooperation with resellers. 3) The reasons that encourage grocery traders in the Ngunut People's Market to carry out business strategies are as follows: Instability of price conditions, Ability or human resources, Trading experience.

Keywords: *Business Strategy, Fuel Impact*