

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Pedangan Pasar Tradisional untuk Meningkatkan Daya Saing Di Era Digital dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus: Pasar Srengat, Kabupaten Blitar)” ini ditulis oleh Binti Saniatu Salimah, Nim. 126402211012, pembimbing Dr. Mashudi, M.Pd.I.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh pasar tradisional yang mulai tergerus di tengah pesatnya perkembangan era digital dan menjamurnya pasar modern. Kondisi ini turut dirasakan oleh pedagang di Pasar Srengat, Kabupaten Blitar, yang menghadapi tantangan dalam mempertahankan daya saing, menarik konsumen, serta meningkatkan pendapatan. Penelitian ini dilakukan untuk Menganalisis bagaimana strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan pengembangan pedagang pasar tradisional khususnya pasar Srengat agar dapat bersaing ditengah perkembangan teknologi digital.

Jenis penelitian ini adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung oleh peneliti, sedangkan data sekunder adalah data yang sudah ada sebelumnya. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi yang kemudian dilakukan analisis data dengan menggunakan teknik analisis data berupa reduksi data, penyajian data kemudian penarikan kesimpulan

penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi yang dapat dilakukan antara lain pembangunan infrastruktur, sosialis penggunaan teknologi atau media sosial serta pemanfaatan media sosial untuk promosi.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Pedagang Pasar Srengat

ABSTRACT

Thesis entitled “Traditional Market Traders Development Strategy at Srengat Market” written by Binti Saniatu Salimah NIM. 126402211012, supervisor Dr. Mashudi M.Pd.I

This research is motivated by traditional markets that are starting to erode amidst the rapid development of the digital era and the proliferation of modern markets. This condition is also felt by traders at Srengat Market, Blitar Regency, who face challenges in maintaining competitiveness, attracting consumers, and increasing income. This research was conducted to analyze what strategies can be used to improve the development of traditional market traders, especially the Srengat market, so that they can compete amidst the development of digital technology.

This type of research is a case study with a qualitative approach. The data sources used are primary and secondary data. Primary data is data obtained directly by researchers, while secondary data is data that already exists. The data collection techniques used are observation, interviews and documentation which are then analyzed using data analysis techniques in the form of data reduction, data presentation and then drawing conclusions.

The results of this study indicate that strategies that can be implemented include infrastructure development, socialization of the use of technology or social media, and the use of social media for promotion.

Keywords: Development Strategy, Srengat Market Traders