

## ABSTRAK

**Muhammad Fajar.** 2017. *Strategi Pemasaran Pedagang Tas Di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin Dalam Perspektif Islam*. Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing (I) Dr. Muhaimin, S.Ag, MA., (II): Ansharullah, S.Ag, M.Fil.I.

**Kata Kunci:** Strategi, pemasaran

Penelitian ini dilatar belakangi oleh strategi pemasaran pedagang yang memperjual belikan tas di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin, dikarenakan tas saat ini hampir menjadi kebutuhan primer khususnya bagi kaum laki-laki dan perempuan. Berkaitan dengan strategi tersebut, dalam bisnis bukan hanya mencari keuntungan saja, tetapi juga mencari keberkahan. Berdagang tidak diperkenankan melanggar syariat, baik dalam strategi, proses maupun praktek dan seterusnya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran pedagang tas di pasar sentra antasari banjarmasin dalam perspektif Islam. Di samping itu, untuk mengetahui kendala yang dihadapi para pedagang tas dalam melakukan strategi pemasaran beserta upaya penyelesaiannya.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field Research*) yang menggunakan pendekatan kualitatif. Di mana peneliti menggunakan wawancara sebagai instrumen pengumpulan data. Subjek dalam penelitian ini adalah pedagang yang ada di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin sebanyak 8 informan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran pedagang tas di Pasar Sentra Antasari Banjarmasin berdasarkan perspektif Islam yaitu banyak berdoa dan jujur dalam berdagang, menekankan kepuasan konsumen melalui pelayanan seperti ramah tamah, tidak berlaku kasar terhadap para pelanggan, selalu mencari model yang terbaru/terupdate, membuka toko cabang baru dengan memberikan inovasi yang berbeda, promosi melalui sosial media, dan internet untuk memperluas jangkauan pemasaran, harga, dari 100% mengambil keuntungannya sekitar 15-20%, sering-sering menawarkan ke pelanggan yang lewat di muka toko, mengobrol barang-barang yang sudah lama, dengan cara menurunkan harga penjualan ke pelanggan, menyusun barang-barang jualan dengan rapi, agar pelanggan tertarik untuk mampir ke toko, sekaligus membeli barang jualan, dengan cara memanfaatkan teman-teman untuk jadi pelanggan tetap, sering berbicara dan membuat suasana asyik serta sering bercanda dengan pelanggan, kenali pelanggan, dengan cara mengajak berbicara mereka.