

ABSTRAK

Syahri Ramadhani. 2022. *Strategi Penjualan Barang Sembako Pada Toko Salman Di Pasar Lima Kota Banjarmasin Dalam Perspektif Ekonomi Islam.* Pembimbing Erissa Nilasari, S.P., M.P.

Kata kunci : Strategi, Penjualan, Barang Sembako, Perspektif Ekonomi Islam, Analisis SWOT.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh Toko Salman di Pasar Lima Kota Banjarmasin, yang mana toko tersebut menjual barang-barang sembako. Barang yang ditawarkan atau dijual pada toko ini merupakan barang-barang yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Usaha sembako dipasar lima sangat banyak, maka dalam persaingan pada toko salman tentu diperlukan strategi penjualan agar usaha ini tetap bertahan.

Jenis Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Data ini dikumpulkan menggunakan teknik wawancara dan observasi. Data yang sudah terkumpul kemudian dianalisis secara kualitatif dengan menggunakan metode analisis SWOT, yakni kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada Toko Salman.

Hasil penelitian dilapangan yaitu: pertama kekuatan terbesar toko Salman adalah barang yang dijual sangat dibutuhkan banyak orang. Kelemahannya ialah akses toko kejalan raya sangat jauh. Peluang terbesar yang dimiliki toko Salman adalah menciptakan tenaga kerja. Ancaman terbesar yang harus dihadapi toko Salman ialah banyaknya pesaing dan tidak stabilnya harga barang. Langkah strategi pada usaha toko Salman yang dihasilkan usaha tersebut memiliki kekuatan dan peluang yang besar sehingga strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini sangat mendukung. Kedua strategi penjualan menurut perspektif ekonomi Islam toko Salman sudah menerapkan berperilaku jujur, terpercaya, cerdas dan komunitatif.