

ABSTRACT

'Pusat Kuliner Belut Godean' is a tourist destination that presents culinary tourism attractions in the form of eel chips. The culinary destination is a relocation of the eel chips merchant who once was in Pasar Godean. Changes in market conditions from traditional markets into tourist markets indirectly invite changes in visitor heterogeneity. Adaptation strategies used by traders in developing existing tourist attractions is one of the actions that need to be considered and adjusted to the needs of tourists. So that the trading business of eel chips can provide benefits for both parties.

This study uses qualitative data analysis methods to describe the trading strategies applied by traders in the Pusat Kuliner Belut Godean'. Data collection techniques were carried out with questionnaires, interviews to traders, and direct observation. Some responses from visitors were explored to determine the adaptation strategies needed by traders in anticipating the problems faced.

The results of this study presented a merchant trading strategy at the Pusat Kuliner Belut Godean' and the visitor's response to the tourist attraction offered. From the qualitative analysis carried out, it is known that some actions are related to trading strategies in determining the product, trading tactics in obtaining capital and raw materials, trading strategies in product processing, trading tactics in determining prices, trading tactics in determining promotions, and trading strategies in sell products.

Keywords: Trading tactics, eels chips, Godean.

INTISARI

‘Pusat Kuliner Belut Godean’ merupakan destinasi wisata yang menyajikan daya tarik wisata kuliner berupa keripik belut. Destinasi wisata kuliner tersebut merupakan relokasi pedagang keripik belut yang dahulu berada di Pasar Godean. Perubahan kondisi pasar dari pasar tradisional menjadi pasar wisata secara tidak langsung mengundang perubahan pada heterogenitas pengunjung. Strategi beradaptasi yang digunakan oleh para pedagang dalam mengembangkan daya tarik wisata yang ada merupakan salah satu tindakan yang perlu diperhatikan dan disesuaikan dengan kebutuhan wisatawan. Sehingga usaha perdagangan keripik belut dapat memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak.

Penelitian ini menggunakan metode analisis data kualitatif untuk mendeskripsikan siasat berdagang yang diterapkan para pedagang di ‘Pusat Kuliner Belut Godean’. Teknik pengambilan data dilakukan dengan kuesioner, wawancara kepada para pedagang, dan observasi langsung. Beberapa tanggapan dari pengunjung digali untuk menentukan strategi beradaptasi yang diperlukan oleh pedagang dalam mensiasati permasalahan yang dihadapi.

Hasil dari penelitian ini menyuguhkan siasat berdagang pedagang di ‘Pusat Kuliner Belut Godean’ dan tanggapan pengunjung terhadap daya tarik wisata yang ditawarkan. Dari analisis kualitatif yang dilakukan, diketahui beberapa tindakan yang berhubungan dengan siasat berdagang dalam menentukan produk, siasat berdagang dalam mendapatkan modal dan bahan baku, siasat berdagang dalam proses pengolahan produk, siasat berdagang dalam menentukan harga, siasat berdagang dalam menentukan promosi, dan siasat berdagang dalam menjual produk.

Kata kunci : Siasat berdagang, keripik belut, Godean.