

## ABSTRAK

Terjadinya Fluktuasi Perdagangan yang dialami oleh para pedagang batik di ITC Surabaya menjadi suatu kendala, kondisi pasar yang pasang surut karena adanya masa sepi yakni pada bulan Januari hingga Maret kemudian Juli hingga September dan masa ramai pada bulan April hingga menjelang lebaran dan bulan Oktober hingga Desember berpengaruh terhadap penghasilan yang diterima oleh para pedagang. Para pedagang menerapkan Strategi rasional untuk mengatasi kondisi pasar yang pasang surut. Tujuan penelitian ini adalah mendeksripsikan 1) Fluktuasi Perdagangan Batik, 2) Peluang dan Kendala, 3) Strategi Rasional yang diterapkan para pedagang.

Penelitian ini dilakukan di ITC Mega Grosir Surabaya dengan alasan karena ITC merupakan satu-satunya mall di Surabaya yang menerapkan siste penjualan Ecer dan Grosir. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan melakukan observasi, Dokumentasi, wawancara mendalam dengan pedagang di Kampung Batik ITC sebagai informan yang terlibat langsung, cukup waktu dan benar-benar mengetahui kondisi lapangan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang menerapkan strategi rasional mulai dari aspek produksi yakni: permodalan dengan melakukan hutang hingga menabung, pengadaan barang yakni dengan menjalin relasi, memproduksi barang, penggunaan jasa ekspedisi, pengadaan barang dengan kualifikasi tertentu. Ketenagakerjaan yakni mempekerjakan karyawan dan keluarga, pemberian upah harian. pemotongan upah. Aspek distribusi yang menyangkut pemasaran yakni mengikuti pameran, pemanfaatan media sosial, mencetak kartu nama dan label tas belanja. Penjualan barang dengan sistem grosir dan ecer. Pelayanan yakni dengan pemberian seragam kepada karyawan, pelayanan yang ramah. Strategi yang diterapkan ketika toko sedang sepi yakni dengan mengurangi laba, sale barang lama, mengganti pajangan di toko.

**Kata Kunci: Maksimalisasi Keuntungan, Fluktuasi Pasar, Kompetisi Perdagangan Batik**