

**STRATEGI BERSAING DALAM MENINGKATKAN PANGSA
PASAR**

NIDA SASIRANGAN BANJARMASIN

SKRIPSI



MUHAMMAD RIDHO AKBAR

NIM : 1501150143

UNIVERSITAS NEGERI ANTASARI

BANJARMASIN

2019/2020

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M. Ridho Akbar
NIM : 1501150143
Jurusan/Prodi : S1 Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri. Jika di kemudian hari terbukti ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian besar, maka skripsi/makalah dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Banjarmasin,

Yang membuat pernyataan,



M. Ridho Akbar.

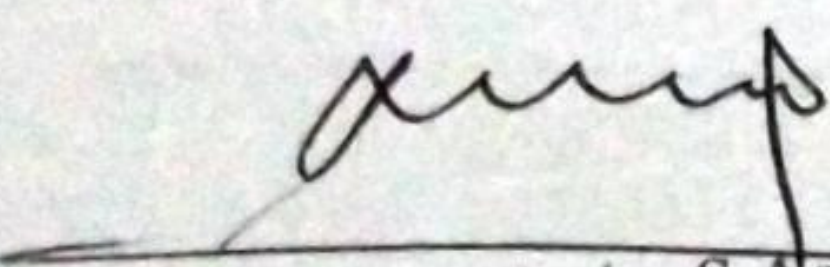
PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul : Strategi Bersaing Dalam Meningkatkan Pangsa Pasar Nida Sasirangan Banjarmasin
Ditulis oleh : M. Ridho Akbar
NIM : 1501150143
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program : Strata Satu (S-1)
Jurusan : Ekonomi Syariah (ES)
Tahun Akademik : 2020-2021
Tempat dan tanggal lahir : Sampit, 24 Februari 1998
Alamat : Jl. Bukit Raya 5 No. 125 Kalteng

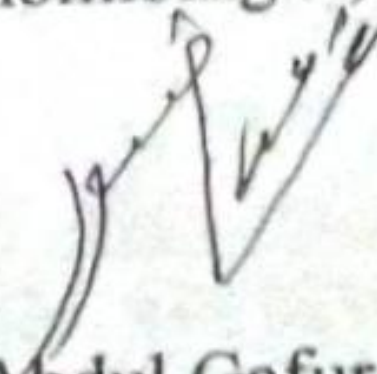
Setelah diteliti dan diadakan perbaikan sepenuhnya, kami dapat menyetujuinya untuk dipertahankan di depan Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

Banjarmasin,

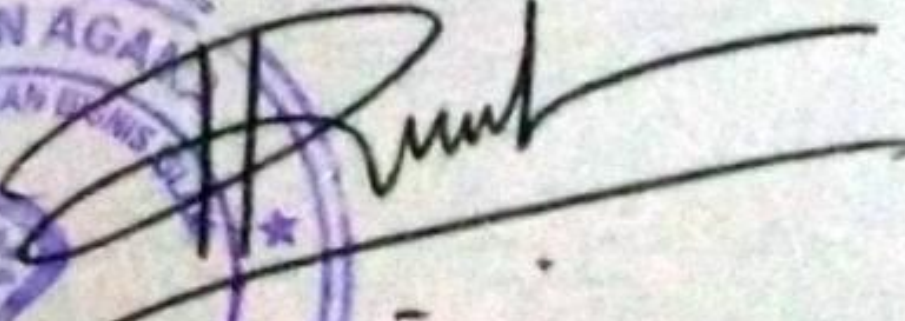
Pembimbing I,


Dr. Muhaimin, S.Ag., M.A.
NIP. 19740817 199803 1 005

Pembimbing II,


H. Abdul Gafur, Lc., M.A.
NIP. 19810302 200901 1 014

Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam
UIN Antasari Banjarmasin


Rohana Faridah, S.E., M.M.
NIP. 19780427 200901 2 010



PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **"Strategi Bersaing Dalam Meningkatkan Pangsa Pasar Nida Sasirangan Banjarmasin"**, ditulis oleh M. Ridho Akbar, Nim. 1501150143, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Selasa

Tanggal : 2 Juni 2020

dan dinyatakan LULUS dengan predikat: B (Baik)

Dekan Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Antasari Banjarmasin



Dr. H. Fathurrahman Azhari, M.H.I

NIP. 19600609 198803 1 003

TIM PENGUJI:

NO	Nama	Tanda Tangan
1	Dra. Naimah, M.H	
2	H. Abdul Gafur, Lc., M.A	
3	H. Haris Faulidi Asnawi, Lc., Msi.	
4	Elida Mahriani, SEI., MM.	

ABSTRAK

M. Ridho Akbar. 2019. *Strategi Bersaing Dalam Meningkatkan Pangsa Pasar Nida Sasirangan Banjarmasin*. Pembimbing: (I) Dr. Muhaimin, S,Ag,M.A (II) H. Abdul Gafur, Lc,M.A.

Kata Kunci: *Strategi Bersaing, Pangsa Pasar, Sasirangan*

Persaingan kain sasirangan di Banjarmasin tepatnya di Sungai Jingga, saat ini lumayan ketat, banyak dibuka toko-toko baru yang juga menjual kain sasirangan. Persaingan pasar sangat kompetitif. Nida Sasirangan dulunya adalah perusahaan kecil, sekarang sudah menjadi usaha yang cukup besar dan cukup dikenal masyarakat. Nida Sasirangan harus bisa mengenali kelemahan dan kekuatannya untuk menghadapi persaingan pasar yang semakin kompetitif. Bertitik tolak dari tinjauan latar belakang masalah dan pentingnya strategi pemasaran dalam suatu perusahaan.

Penelitian ini berupa penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian ini berlokasi di Nida Sasirangan yang terletak di Jalan Sungai Jingga RT. 17, No. 21A kel. Surgi Mufti, Banjarmasin Timur dan pemilik toko yang menjadi informan, informan terdiri dari 3 orang. Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah dengan wawancara.

Dari segi perencanaan pada Nida Sasirangan sudah baik dan sesuai dengan ajaran islam dan tujuan ekonomi islam yang mana merumuskan tujuan untuk mencari keberkahan di dunia maupun di akhirat. Dari segi pengadaan barang Nida Sasirangan masih kurang baik yaitu kekurangan bahan baku kain, karena perencanaan persediaan barang didasarkan pada persediaan bahan baku. Dari segi penyaluran barang pada Nida Sasirangan sudah baik karena Nida Sasirangan melakukan proses berdasarkan pesanan dan penjualan dirumah pun tidak menyalahi dalam ajaran islam dan sesuai dengan jual beli dalam *salam* dan *istisna*.

PERSEMBAHAN

Saya persembahkan dengan segenap cinta dan doa

Karya saya sederhana ini teruntuk,

Bapak dan Ibu tercinta,

Kakak tersayang, serta adik-adik yang saya banggakan

Karena doa, semangat serta kasih sayang merekalah karya sederhana ini dapat

terselesaikan dengan sempurna

Yang tulus dan tiada ternilai besarnya

Terima Kasih.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	ii
PERSETUJUAN.....	iii
ABSTRAK	iv
MOTTO	v
KATA PERSEMBAHAN	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA.....	vii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan penelitian	5
D. Signifikansi Penelitian	5
E. Definisi Operasional	6
F. Kajian Pustaka	7
G. Sistematika Penulisan	8
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kajian Strategi Bersaing	9
B. Kajian Pengembangan Produk.....	22

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	33
B. Subyek dan Obyek Penelitian	33
C. Data dan Sumber Data	34
D. Teknik Pengumpulan Data.....	34
E. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data.....	35
F. Tahap Penelitian.....	36

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian data.....	38
B. Analisis data	45

BAB V PENUTUP

A. Simpulan.....	61
B. Saran	62

DAFTAR PUSTAKA	64
-----------------------------	----

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

A.	Tabel 2.1 Matrik SWOT	17
B.	Tabel 2.2 Hasil Matrik SWOT	52