

## 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 Jinggah, 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 Jinggah 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*.

