

**STRATEGI BERSAING DALAM MENINGKATKAN KINERJA
PADA CV. KARYA ALAM ABADI (KAA)**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)

IAIN PURWOKERTO

Oleh:

**ROIKHANAH KUDUS NUR ISTIKOMAH
NIM. 1423203070**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PURWOKERTO
2019**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Roikhanah Kudus Nur Istikomah
NIM : 1423203070
Jenjang : S-1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **Strategi Bersaing Dalam Meningkatkan Kinerja Pada CV. Karya Alam Abadi (KAA)**

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

IAIN PURWOKERTO

Purwokerto, 24 Januari 2019

Saya yang menyatakan,



Roikhanah Kudus Nur Istikomah
NIM. 1423203070



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No.40A Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iaipurwokerto.ac.id

PENGESAHAN

Skripsi Berjudul.


STRATEGI BERSAING DALAM MENINGKATKAN KINERJA PADA CV.KARYA ALAM ABADI (KAA)

Yang disusun oleh Saudari **Roikhanah Kudus N.I** NIM. **1423203070** Jurusan/Program Studi **Ekonomi Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto, telah diujikan pada hari **Rabu** tanggal **30 Januari 2019** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E)** oleh Sidang Penguji Skripsi

Ketua Sidang/Penguji


Lin Solikhah, S.Pd
NIP. 197208052001121002

Sekretaris Sidang/Penguji


H. Soehimuz, Lc., M.Si.
NIP. 196910092003121001

Pembimbing/Penguji


Dr. H. Fathul Anindin Aziz, M.M.
NIP. 196804031994031004

Purwokerto, 1 Februari 2019

Mengetahui/Mengesahkan
Dekan



NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada
Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto
di
Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari Roikhanah Kudus Nur Istikomah NIM. 1423203070 yang berjudul:

Strategi Bersaing Dalam Meningkatkan Kinerja Pada CV. Karya Alam Abadi (KAA).

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syari'ah (.S.E.).

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

IAIN PURWOKERTO

Purwokerto, 24 Januari 2019

Pembimbing,



Dr. H. Fathul Aminudin Azis, M.M
NIP. 196804031994031004

STRATEGI BERSAING DALAM MENINGKATKAN KINERJA PADA CV. KARYA ALAM ABADI (KAA)

Roikhanah Kudus Nur Istikomah
NIM.1423203070

Email: roikhanahk@gmail.com

Program Studi S-1 Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

ABSTRAK

Saat ini di Kabupaten Cilacap terdapat 5 pelaku usaha konstruksi, salah satunya yaitu CV. Karya Alam Abadi (KAA). CV. Karya Alam Abadi (KAA) bergerak dibidang pengolahan *Batching Plant*, *Supplier Material*, Perdagangan Umum, Kontraktor, Pertambangan, *Stone Crusher*, dan Jasa Transportasi. Meskipun terbilang perusahaan baru, CV. Karya Alam Abadi memiliki daya saing dengan produk-produk yang dipasarkan. Dengan adanya persaingan dibidang konstruksi maka CV. Karya Alam Abadi perlu melakukan pengukuran kinerja. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi bersaing pada CV. Karya Alam Abadi (KAA) sehingga manajemen perusahaan dapat menyusun strategi bersaing dalam meningkatkan kinerja.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan metode kualitatif yang dijelaskan dalam bentuk deskriptif, yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis/lisan dari orang dan perilaku yang dapat diamati. Dengan metode pengumpulan data observasi, wawancara, dokumentasi, dan angket.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, dapat disimpulkan bahwa CV. Karya Alam Abadi menerapkan strategi bersaing yaitu menggunakan strategi penetapan harga, strategi produk, pelayanan dalam meningkatkan kinerja untuk dapat mempertahankan keunggulan bersaing di tengah munculnya persaingan perusahaan konstruksi yang semakin ketat.

Kata Kunci: *Strategi Bersaing, Kinerja*

**COMPETITIVE STRATEGY TO IMPROVING PERFORMANCE
IN CV. KARYA ALAM ABADI (KAA)**

**Roikhanah Kudus Nur Istikomah
NIM.1423203070**

Email: roikhanahk@gmail.com

Department of Islamic Economics Faculty of Economics and Islamic Business
State Islamic Institute (IAIN) Purwokerto

ABSTRACT

Currently in Cilacap Regency there are 5 construction businesses, one of which is CV. Karya Alam Abadi (KAA). CV. Karya Alam Abadi (KAA) is engaged in processing Batching Plant, Supplier Material, General Trading, Contracting, Mining, Stone Crusher, and Transportation Services. Although it is a new company, CV. Karya Alam Abadi has competitiveness with products that are marketed. With the competition in the construction field, the CV. Karya Alam Abadi needs to take performance measurements. This study aims to determine the competitive strategy on CV. Karya Alam Abadi (KAA) so that company management can develop competitive strategies to improve performance.

This research is a field research with qualitative methods described in descriptive form, namely research that produces descriptive data in the form of written / verbal person from people and observable behavior. With the method of collecting data on observations, interviews, documentation, and questionnaires.

Based on the results of research conducted by the author, it can be concluded that CV. Karya Alam Abadi applies a competitive strategy that is using pricing strategies, product strategies, services in improving performance to be able to maintain competitive advantage amid the increasingly tight competition of construction companies.

Keywords: Competitive Strategy, Performance

MOTTO

“ Sukses adalah apa yang kita kerjakan berulang kali ”

Aristoteles



PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin..

Puji syukur tiada terkira kepada-Mu yang telah memberikan kesehatan dan kelancaran dalam menyusun skripsi ini. Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua Bapak Noor Razim dan Ibu Wasilah tercinta, yang tiada hentinya memberikan semangat yang luar biasa, doa, nasehat, dan kasih sayang serta pengorbanan selama ini.
2. Kakak ku Febriani Nur Fadhilah beserta suami, terimakasih selama ini selalu memberi semangat dan membantu banyak hal yang tidak bisa disebutkan.
3. Keluarga besar yang telah memberikan semangat sehingga skripsi ini terselesaikan dengan baik.
4. Teman, sekaligus sahabat-sahabatku Santi Puspitasari, Lulu Fakta Imana, Charolita Suwandi, Atiqoh Khoerunisa, Muftiatul Aula, Fitriyana Nur Pangestika, Alfian Febriani, Agung Nurdiansyah Firdaus, dan Royyan Audia Afif terimakasih untuk semuanya.
5. Teman-teman Ekonomi Syariah B. Terimakasih sudah berjuang bersama-sama.

IAIN PURWOKERTO

PEDOMAN TRANSLITERASI (ARAB LATIN)

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	sa	š	Es (dengan titik di atas)
ج	jim	J	Je
ح	ḥ	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	dal	D	De
ذ	zal	Ẓ	za (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	er
ز	zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	syin	Sy	es dan ye
ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)

ط	ta'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	gain	G	ge
ف	fa'	F	ef
ق	qaf	Q	qi
ك	kaf	K	ka
ل	Lam	L	'el
م	mim	M	'em
ن	nun	N	'en
و	waw	W	w
ه	ha'	H	ha
ء	hamzah	‘	apostrof
ي	ya'	Y	ye

Konsonan Rangkap karena *Syaddah* ditulis rangkap

متعددة	Ditulis	<i>Muta'addidah</i>
عدة	Ditulis	'iddah

Ta'marbutah di akhir kata Bila dimatikan tulis *h*

حكمة

Ditulis

Hikmah

جزية

Ditulis

Jizyah

(ketentuan ini tidak diperlukan apada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat, dan sebagainya, kecuali, bila dikehendaki lafal aslinya)

1. Bila diketahui dengan kata sandang “*al*” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*.

كرامة الأولياء	Ditulis	<i>Karāmah al-aulyā</i>
----------------	---------	-------------------------

2. Bila *ta'marbutah* hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan *t*.

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakāt al-fitr</i>
------------	---------	----------------------

B. Vokal Pendek

◌َ	Fathah	Ditulis	A
◌ِ	Kasrah	Ditulis	I
◌ُ	d'ammah	Ditulis	U

C. Vokal Panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	Ā
	جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyah</i>
2.	Fathah + ya'mati	Ditulis	Ā
	تنسى	Ditulis	<i>Tansā</i>
3.	Kasrah + ya'mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	<i>Karim</i>
4.	Dammah + wawu mati	Ditulis	Ū
	فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

D. Vokal Rangkap

1.	Fathah + ya'mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

E. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أأنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أأعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>

لنشكركم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>
---------	---------	------------------------

F. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf / (el)nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

G. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذوالفروض	Ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan karunianya, shalawat serta salam semoga terlimpahkan kepada nabi akhir zaman Muhammad SAW, keluarga, sahabat dan kita semua, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Bersaing dalam Meningkatkan Kinerja pada CV. Karya Alam Abadi (KAA)”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dari IAIN Purwokerto.

Dengan segenap kemampuan, peneliti berusaha menyusun skripsi ini namun demikian peneliti sangat menyadari masih banyak kekurangan yang ada pada skripsi ini.

Seiring dengan tersusunnya skripsi ini dan pada kesempatan yang baik ini perkenankanlah penulis mengucapkan terimakasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada Yth.:

1. Dr. H. A. Luthfi Hamidi, M.Ag., Rektor IAIN Purwokerto.
2. Dr. H. Munjin, M.Pd.I., Wakil Rektor I IAIN Purwokerto.
3. Drs. H. Asdlori, M.Pd.I., Wakil Rektor II IAIN Purwokerto.
4. Dr. H. Supriyanto, Lc., M.S.I., Wakil Rektor III IAIN Purwokerto.
5. Dr. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto.
6. Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I., Ketua Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Purwokerto.
7. Dr. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M., sebagai Pembimbing. Terimakasih atas kesabarannya dalam membimbing dan memberikan arahan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
8. Sochim, Lc., M.S.I., Penasehat Akademik penulis di Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2014.
9. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto yang telah mengajarkan dan membekali ilmu pengetahuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

10. Seluruh staf Administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto.
11. CV. Karya Alam Abadi (KAA) yang telah berkenan memberikan izin dalam penelitian skripsi ini.
12. Kedua orang tua tercinta, Bapak Noor Razim dan Ibu Wasilah. Beliau berdua pendidik pertama, dan dengan susah payah telah membekali segalanya untuk penulis.
13. Kakak ku Febriani Nur Fadhilah dan suaminya Aga Nugraha, terimakasih atas dukungan serta bantuan yang kalian berikan untuk keberhasilan ini.
14. Untuk semua keluarga besarku terimakasih banyak atas do'a dan dukungannya.
15. Sani Miftiani teman sekaligus saudara yang selalu menyemangati, membantu, dan memberikan solusi.
16. Sahabat-sahabat baikku Sipus, Saprol, Lulu, Mba Ikoh, Unyil, Mba Mufti, Mba Ve, Nurlinda, Agung, Royyan, dan semua teman kelas ES B yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang selalu berjuang bersama dalam mengemban ilmu, Terimakasih atas canda, tawa, dan perjuangan yang kita lewati bersama selama empat tahun ini, *memorable guys!!!*
17. Semua pihak yang membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Tidak ada kata yang dapat penulis sampaikan untuk mengungkapkan rasa terima kasih, kecuali seberkas doa semoga amal baiknya diridhoi Allah SWT. Penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari kata sempurna.

Oleh karena itu, kritik dan saran sangat peneliti harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Mudah-mudahan skripsi ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca. Amin..

Purwokerto, 24 Januari 2019

Penulis



ROIKHANAH KUDUS NI
NIM. 1423203070

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI	ix
KATA PENGANTAR.....	xiv
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL.....	xix
DAFTAR GAMBAR.....	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Definisi Operasional.....	4
C. Rumusan Masalah	4
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
E. Kajian Pustaka.....	5
F. Sistematika Pembahasan	11
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi Bersaing.....	13
1. Pengertian Strategi.....	13
2. Macam-macam Strategi	13
3. Pengertian Strategi Bersaing.....	14
4. Tingkat Persaingan	16

5.	Bentuk-Bentuk Persaingan	16
B.	Penetapan Harga	17
C.	Strategi Produk	18
D.	Pelayanan dan Jasa.....	19
E.	Strategi Tempat (Lokasi)	21
F.	Waktu dan Cuaca	22
G.	Kinerja	22
1.	Pengertian Kinerja.....	22
2.	Penilaian Kinerja.....	24
3.	Sistem Manajemen Kinerja	26
4.	Mengukur Kinerja Karyawan.....	26
5.	Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kinerja	28
6.	Faktor-Faktor Yang Dipengaruhi Kinerja	32
H.	Landasan Teologis	32
BAB III	METODE PENELITIAN	
A.	Jenis Penelitian.....	40
B.	Lokasi dan Waktu Penelitian	40
C.	Subjek dan Objek Penelitian	41
D.	Jenis dan Sumber Data Penelitian	41
E.	Metode Pengumpulan Data.....	42
F.	Metode Analisis Data.....	44
BAB IV	PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	
A.	Gambaran Umum CV. Karya Alam Abadi (KAA).....	49
1.	Sejarah Singkat CV. Karya Alam Abadi (KAA)	49
2.	Visi dan Misi CV. Karya alam Abadi (KAA).....	50
3.	Struktur Organisasi CV. Karya Alam Abadi (KAA)	50
B.	Analisis Strategi Bersaing dalam Meningkatkan Kinerja CV. Karya Alam Abadi (KAA)	52

C. Analisis Strategi Bersaing dalam Meningkatkan Kinerja CV. Karya Alam Abadi (KAA) dalam Ekonomi Islam	62
D. Analisis <i>Strenght, Weakness, Opportunities, Threats</i> (SWOT) pada Strategi Bersaing dalam Meningkatkan Kinerja CV. Karya Alam Abadi (KAA)	63

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	75
B. Saran-saran.....	76

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



DAFTAR TABEL

Tabel 1 Perusahaan Jasa Konstruksi di Kabupaten Cilacap.....	2
Tabel 2 Jumlah Produksi CV. Karya Alam Abadi Bulan Oktober 2017-Bulan Oktober 2018.....	3
Tabel 3 Penelitian Terdahulu	8
Tabel 4 Matriks SWOT	47
Tabel 5 Jumlah Produksi CV. Karya Alam Abadi Bulan Oktober 2017-Bulan Oktober 2018.....	58
Tabel 6 Evaluasi Faktor Internal CV. Karya Alam Abadi	64
Tabel 7 Evaluasi Faktor Eksternal CV. Karya Alam Abadi	65
Tabel 8 Matriks SWOT SO dan ST	69
Tabel 9 Matriks SWOT WO dan WT	70



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Analisis SWOT	48
Gambar 2 Struktur Organisasi CV. Karya Alam Abadi.....	51
Gambar 3 Diagram Matriks SWOT	73



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Pedoman Wawancara
Lampiran 2	Hasil Wawancara
Lampiran 3	Surat Keterangan Penelitian
Lampiran 4	Dokumentasi Penelitian
Lampiran 5	Surat Permohonan Judul Skripsi
Lampiran 6	Surat Pernyataan Kesiediaan Pembimbing Skripsi
Lampiran 7	Blangko Bimbingan Skripsi
Lampiran 8	Surat Permohonan Riset Individual
Lampiran 9	Rekomendasi Seminar
Lampiran 10	Surat Keterangan Lulus Ujian Seminar
Lampiran 11	Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif
Lampiran 12	Surat Rekomendasi Munaqosyah
Lampiran 13	Surat Wakaf
Lampiran 14	Sertifikat
Lampiran 15	Daftar Riwayat Hidup



IAIN PURWOKERTO

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sehubungan dengan perkembangan zaman kesadaran masyarakat dalam pembangunan fasilitas penunjang hidup dari segi kenyamanan dan keamanan bangunan yang dimiliki, faktor inilah yang menyebabkan berkembangnya perusahaan di bidang konstruksi bangunan dan siap bersaing baik dengan perusahaan konstruksi bangunan yang lain. Persaingan yang semakin ketat mendorong perusahaan konstruksi mengembangkan pelayanan, pola pemasaran, kualitas produk, jaminan keselamatan kerja karyawan, dan sarana prasarana yang memadai.

Menurut Porter strategi bersaing adalah kombinasi antara akhir (tujuan) yang diperjuangkan oleh perusahaan dengan alat (kekuatan) dimana perusahaan berusaha sampai ke sana.¹ Strategi bersaing dijalankan oleh suatu perusahaan dapat berhasil hanya jika mereka memberikan keunggulan kompetitif dibanding strategi yang dijalankan perusahaan pesaing. Strategi merupakan rencana pelaksanaan dari suatu perusahaan yang memberikan kerangka untuk keputusan-keputusan manajerial.

Untuk mempertahankan posisinya tentu tidaklah mudah, maka perusahaan dituntut untuk lebih inovatif dalam mengembangkan produksinya. Kemampuan perusahaan dalam upaya mempertahankan dan bersaing dalam lingkungan usahanya sangat penting bagi keberhasilan maupun kegagalan perusahaan baik dalam usaha manufaktur maupun jasa. Dalam hal ini perusahaan harus membuat strategi yang tepat untuk mempertahankan usaha dalam bidangnya. Oleh karena itu, manajer diharapkan dapat mengelola dan mengorganisasikan seluruh sumber

¹ Frida Endrawati Handayani & Endang Retnani, "Identifikasi Critical Success Factors Sebagai Pendukung Dalam Mencapai Keunggulan Bersaing", *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*, Vol. 2, No. 9 (2013), hlm. 5.

daya yang dimiliki perusahaan tersebut secara optimal untuk dapat memenangkan persaingannya.

Pelaku usaha konstruksi di Kabupaten Cilacap saat ini sudah terdapat 5 perusahaan jasa konstruksi, salah satunya yaitu CV. Karya Alam Abadi (KAA). Berikut data perusahaan konstruksi di Kabupaten Cilacap:

Tabel.1
Perusahaan Konstruksi di Kabupaten Cilacap

No	Nama Perusahaan
1.	Karya Alam Abadi
2.	Holcim
3.	Bayu Murtiyasa Beton
4.	Terus Jaya Beton
5.	Lidya Karya Beton

Sumber: Wawancara dengan Imam selaku manajer keuangan.

CV. Karya Alam Abadi (KAA) didirikan pada 31 Maret 2016 yang bergerak dibidang pengolahan *Batching Plant*, *Supplier Material*, Perdagangan Umum, Kontraktor, Pertambangan, *Stone Crusher*, dan Jasa Transportasi. CV. Karya Alam Abadi (KAA) beralamat di Jl. Raya Sampang Buntu KM 1 Desa Karangasem, Kecamatan Sampang Kabupaten Cilacap Jawa Tengah dan disini pusat kegiatan menajerial dilakukan. Jumlah karyawan CV. Karya Alam Abadi (KAA) sebanyak 36 orang. Meskipun terbilang belum lama berdiri, namun CV. Karya Alam Abadi (KAA) sudah memiliki jangkauan pemasaran yang cukup luas yaitu sudah meliputi tiga Kabupaten seperti Cilacap, Banyumas dan Kebumen.² Selain itu, CV. Karya Alam Abadi sudah menawarkan produk-produk yang memiliki daya saing. Kesuksesan suatu perusahaan dapat dilihat dari jumlah pekerjaan dan kualitas kinerja yang baik. Kualitas pada produknya telah melalui uji laboratorium yang dilakukan di laboratorium Fakultas Teknik Universitas Jenderal Soedirman dan uji laboratorium CV. Karya Alam Abadi.

² Wawancara dengan Imam Gustamto selaku manajer administrasi dan keuangan CV. Karya Alam Abadi (KAA), pada tanggal 17 Desember 2018 pukul 11.00 WIB.

Dalam suatu organisasi pengukuran kinerja merupakan suatu hal yang penting bagi organisasi, dikarenakan pengukuran kinerja dapat digunakan untuk menilai keberhasilan suatu organisasi, apakah kinerja dapat dilakukan sesuai jadwal waktu yang ditentukan, atau apakah hasil kinerja telah tercapai sesuai dengan yang diharapkan. Pada CV. Karya Alam Abadi (KAA) hasil kinerja atau jumlah produksi belum sepenuhnya tercapai sesuai dengan yang diharapkan, hal tersebut dapat dilihat dari data jumlah produksinya. Berikut data jumlah produksi CV. Karya Alam Abadi (KAA) bulan Oktober tahun 2017 sampai dengan bulan Oktober 2018 :

Tabel.2
Jumlah Produksi CV. Karya Alam Abadi (KAA)
Bulan Oktober 2017-Oktober 2018

No	Bulan	Jumlah Produksi (m ³)
1.	Oktober 2017	2042,5
2.	November 2017	1668
3.	Desember 2017	2820,5
4.	Januari 2018	563
5.	Februari 2018	275
6.	Maret 2018	1308,5
7.	April 2018	1904,5
8.	Mei 2018	2675,5
9.	Juni 2018	1532,5
10.	Juli 2018	3580
11.	Agustus 2018	3456
12.	September 2018	2936
13.	Oktober 2018	2154

Sumber: CV. Karya Alam Abadi (KAA)

Dari tabel di atas, disajikan jumlah produksi pada bulan Oktober 2017 – Oktober 2018. Dalam jangka waktu satu tahun terakhir, jumlah produksi pada CV. Karya Alam Abadi (KAA) itu fluktuatif. Oleh karena itu, penelitian ini perlu dilakukan untuk mengukur dan menganalisis strategi bersaing dalam meningkatkan kinerja pada CV. Karya Alam Abadi (KAA). Dengan mengidentifikasi strategi bersaing diharapkan berguna untuk mempertahankan eksistensi perusahaan dan memenangkan persaingan. Di samping itu, perusahaan

juga dapat melakukan perbaikan-perbaikan kinerja yang dinilai masih kurang. Untuk itu penulis tertarik untuk meneliti tentang “**Strategi Bersaing dalam Meningkatkan Kinerja Pada CV. Karya Alam Abadi (KAA)**”

B. Definisi Operasional

Agar tidak menimbulkan pemahaman lain dalam konteks skripsi ini, maka perlu adanya batasan dan penegasan istilah dari judul skripsi. Sehingga maksud dan tujuan yang terkandung dari judul tersebut dapat dipahami dengan jelas. Istilah-istilah tersebut sebagai berikut:

1. Strategi Bersaing

Menurut Porter strategi bersaing adalah kombinasi antara akhir (tujuan) yang diperjuangkan oleh perusahaan dengan alat (kekuatan) dimana perusahaan berusaha sampai ke sana.³

2. Kinerja

Menurut Kasmir Kinerja adalah hasil kerja dan perilaku kerja yang telah dicapai dalam menyelesaikan tugas-tugas dan tanggung jawab yang diberikan dalam suatu periode tertentu.⁴

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka dapat dirumuskan suatu permasalahan sebagai berikut “Bagaimana strategi bersaing dalam meningkatkan kinerja pada CV. Karya Alam Abadi (KAA)?”

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi bersaing pada CV.

³ Frida Endrawati Handayani & Endang Retnani, “Identifikasi Critical Success Factors Sebagai Pendukung Dalam Mencapai Keunggulan Bersaing”, *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*, Vol. 2, No. 9 (2013), hlm. 5.

⁴ Kasmir, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), hlm. 182.

Karya Alam Abadi (KAA) sehingga dari strategi tersebut dapat diketahui kekuatan dan kelemahan internalnya serta peluang dan ancaman eksternalnya sehingga manajemen mampu menyusun strategi bersaing dalam meningkatkan kinerja.

2. Manfaat Penelitian

- a. Sebagai sumbangsih pemikiran maupun kontribusi ilmiah dalam keilmuan serta menjadi tambahan informasi baik bagi perusahaan maupun masyarakat tentang strategi bersaing dalam meningkatkan kinerja karyawan.
- b. Bagi penulis sendiri, penelitian ini merupakan tahap pembelajaran mengaplikasikan teori-teori yang diperoleh di bangku kuliah pada realita perusahaan.
- c. Bagi masyarakat, penelitian ini dapat dijadikan bahan pertimbangan dan referensi untuk memilih perusahaan konstruksi mana yang tepat yang dapat memberikan pelayanan dan kualitas produk yang memuaskan dan menguntungkan.

E. Kajian Pustaka

Kajian pustaka adalah kegiatan mendalami, mencermati, menelaah, dan mengidentifikasi pengetahuan, atau hal-hal yang telah ada untuk mengetahui apa yang ada dan yang belum ada.⁵ Setelah mencermati beberapa penelitian, penulis menemukan beberapa hasil penelitian yang memiliki titik singgung dengan judul yang diangkat dalam penelitian ini.

Rani Wulandari dalam skripsinya tentang Analisis Pengembangan Strategi Bersaing Pada *Cafe Coffe Q* Medan. Hasilnya adalah pengembangan strategi bersaing melalui analisis SWOT dengan melakukan analisis faktor internal dan faktor eksternal, matriks IFE dan EFE, posisi kuadran SWOT serta alternatif strategi pada *Cafe Coffee Q* adalah dari kuadran SWOT yang dihasilkan *Cafe Coffee Q* berada pada posisi Kuadran I. Rekomendasi strategi yang diberikan

⁵ Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian* (jakarta: Rineka Cipta, 2000), hlm.75.

adalah Progresif artinya organisasi dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal. Rekomendasi alternatif strategi yang diberikan adalah strategi W-T, dengan meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Sonni Odeth dalam skripsinya tentang Analisis Strategi Bersaing Usaha Layanan Transportasi Online (Studi Pada Indotiki Di Kota Medan). Hasilnya adalah berdasarkan identifikasi terhadap faktor eksternal, indotiki memiliki 3 peluang yaitu memanfaatkan budaya masyarakat modern yang mandiri untuk meningkatkan penjualan layanan, perilaku sosial masyarakat modern sebagai sarana promosi, dan memanfaatkan kemajuan teknologi untuk operasional usaha, serta 2 ancaman yaitu tidak memiliki izin resmi untuk beroperasi di lapangan dari pemerintah dan terdapat usaha sejenis yang cukup dikenal oleh masyarakat kota Medan. Sedangkan, untuk faktor internal indotiki memiliki 7 kekuatan yaitu usaha layanan transportasi online yang merupakan karya pertama anak Medan, harga terjangkau, pelayanan yang memuaskan, sistem keuangan sistematis, layanan dapat dipakai oleh berbagai kalangan usia, telah merencanakan program/layanan baru yang lebih inovatif, dan memberi berbagai macam penawaran promo atau potongan harga layanan kepada pelanggan, serta 3 kelemahan yaitu lokasi kantor sulit dijangkau, wilayah promosi masih sempit, dan jumlah mitra kerja (rider) yang beroperasi sedikit.

Septi Budi Utami dalam skripsinya tentang Strategi Pengusaha Tahu Untuk Menghadapi Persaingan Antar Pengusaha Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Industri Tahu desa Limbangan, Kutasari, Purbalingga). Hasilnya adalah Strategi Pengusaha Tahu desa Limbangan Untuk Menghadapi Persaingan Antar Pengusaha, adalah bahwa strategi-strategi yang dilakukan oleh Pengusaha tahu desa Limbangan untuk menghadapi persaingan antar pengusaha meliputi: harga: menetapkan harga yang seimbang, produk: berhubungan dengan ukuran serta teknologi yang digunakan, pelayanan: memberikan jasa pesan antar untuk pelanggan, tempat: pemilihan tempat yang strategis, waktu: pemilihan antara

pasar pagi dan pasar siang. Dan strategi-strategi yang telah dilakukan oleh pengusaha tahu desa Limbangan untuk menghadapi persaingan antar pengusaha telah sesuai dengan nilai-nilai dalam etika bisnis Islam. Hal tersebut dibuktikan dengan penetapan harga yang tidak melebihi batas kewajaran, sikap tolong-menolong antar pengusaha, menjual produk dengan kualitas terbaik sehingga tidak merugikan pelanggan.

Iqbal Fauzi dalam skripsinya tentang Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus Pada UD. Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas). Hasilnya adalah strategi pengembangan yang dilakukan oleh pengusaha Kerajinan Genteng UD. Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Banyumas yaitu meningkatkan pasar yang lebih luas, menjaga kualitas produk, memberikan pelatihan kepada pekerja, meningkatkan kualitas layanan pelanggan. menetapkan harga. Sedangkan hasil analisis SWOT yang diteliti dari berbagai kendala yaitu meminimalisir dari masalah yang ada dengan menggunakan Strategi SO, Strategi ST, Strategi WO, Strategi WT. Dari strategi itu maka diharapkan bisa membantu dalam mengembangkan usaha pada pengusaha Kerajinan Genteng UD. Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Banyumas.

Andreas Dwi Saputra dalam jurnal penelitiannya tentang Analisa Strategi Bersaing pada CV. Eka Jaya. Hasilnya adalah analisa lingkungan internal perusahaan menunjukkan fungsi bisnis pada aspek sumber daya manusia, pemasaran, keuangan, dan operasional sudah berjalan dengan cukup baik. Analisa lingkungan eksternal dengan pendekatan *Porter's Five Forces* menunjukkan adanya ancaman perusahaan pesaing sejenis dan kekuatan tawar menawar pembeli yang kuat. Penelitian ini menghasilkan delapan alternatif strategi bersaing dengan analisis SWOT yang diperoleh dari analisa internal dan eksternal perusahaan.

Senkli Martin Iskandar dan Ronny H. Mustamu dalam jurnal penelitiannya tentang Strategi Bersaing Pada Perusahaan Distribusi *Consumer Goods* Dalam Mencapai Keunggulan Kompetitif. Hasilnya adalah berdasarkan

hasil penelitian yang dilakukan untuk mengetahui strategi bersaing yang dapat diterapkan subjek penelitian, menggunakan strategi *focus cost leadership* dalam mencapai keunggulan kompetitif dilakukan analisis *Porter five forces*, *value chain*, dan *key success factor*. Penetapan strategi menggunakan strategi generik Porter. Dan berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa: Analisis SWOT menghasilkan delapan strategi yang dapat digunakan subjek penelitian.

Tabel.3
Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti dan Judul Penelitian	Kesimpulan	Persamaan/Perbedaan
1. ⁶	Rani Wulandari (2017), <i>Analisis Pengembangan Strategi Bersaing Pada Cafe Coffe Q Medan.</i>	Pengembangan strategi bersaing melalui analisis SWOT dengan melakukan analisis faktor internal dan faktor eksternal, matriks IFE dan EFE, posisi kuadran SWOT serta alternatif strategi pada <i>Cafe Coffee Q</i> adalah dari kuadran SWOT yang dihasilkan <i>Cafe Coffee Q</i> berada pada posisi Kuadran I. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Progresif. Rekomendasi alternatif strategi yang diberikan adalah strategi W-T, dengan meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.	Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama menganalisis strategi bersaing melalui analisis SWOT, sedangkan perbedaan dengan penelitian ini yaitu penelitian saya menggunakan variabel peningkatan kinerja.
2. ⁷	Sonni Odeth (2017),	Strategi bersaing usaha	Persamaan dengan

⁶ Rani Wulandari, "*Analisis Pengembangan Strategi Bersaing Pada Cafe Coffe Q Medan*", Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara Medan, 2017.

	<i>Analisis Strategi Bersaing Usaha Layanan Transportasi Online (Studi Pada Indotiki Di Kota Medan).</i>	layanan transportasi online pada indotiki menghasilkan faktor eksternal (peluang dan ancaman indotiki) dan faktor internal (kekuatan dan kelemahan indotiki). Berdasarkan identifikasi terhadap faktor eksternal, indotiki memiliki 3 peluang serta 2 ancaman. Sedangkan, untuk faktor internal indotiki memiliki 7 kekuatan serta 3 kelemahan.	penelitian ini adalah sama-sama menganalisis strategi bersaing melalui analisis SWOT, sedangkan perbedaan dengan penelitian ini yaitu penelitian saya menggunakan variabel peningkatan kinerja.
3. ⁸	Septi Budi Utami (2016), <i>Strategi Pengusaha Tahu Untuk Menghadapi Persaingan Antar Pengusaha Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Industri Tahu desa Limbangan, Kutasari, Purbalingga).</i>	Strategi-strategi yang dilakukan oleh Pengusaha tahu desa Limbangan untuk menghadapi persaingan antar pengusaha meliputi: harga: menetapkan harga yang seimbang, produk: berhubungan dengan ukuran serta teknologi yang digunakan, pelayanan: memberikan jasa pesan antar untuk pelanggan, tempat: pemilihan tempat yang strategis, waktu: pemilihan antara pasar pagi dan pasar siang. Dan strategi-strategi yang telah dilakukan oleh pengusaha tahu desa Limbangan untuk menghadapi persaingan antar pengusaha telah sesuai dengan nilai-nilai	Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama menganalisis strategi bersaing/strategi menghadapi pesaing, sedangkan perbedaan dengan penelitian ini yaitu penelitian saya menganalisis melalui analisis SWOT dan menggunakan variabel peningkatan kinerja.

⁷ Sonni Odeth, “*Analisis Strategi Bersaing Usaha Layanan Transportasi Online (Studi Pada Indotiki Di Kota Medan)*”, Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sumatera Utara Medan, 2017.

⁸ Septi Budi Utami, “*Strategi Pengusaha Tahu Untuk Menghadapi Persaingan Antar Pengusaha Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Industri Tahu desa Limbangan, Kutasari, Purbalingga)*”, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto, 2016.

		dalam etika bisnis Islam.	
4. ⁹	Iqbal Fauzi (2018), <i>Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus Pada UD. Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas).</i>	Strategi pengembangan yang dilakukan oleh pengusaha Kerajinan Genteng UD. Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Banyumas yaitu meningkatkan pasar yang lebih luas, menjaga kualitas produk, memberikan pelatihan kepada pekerja, meningkatkan kualitas layanan pelanggan. menetapkan harga. Sedangkan hasil analisis SWOT yang diteliti dari berbagai kendala yaitu meminimalisir dari masalah yang ada dengan menggunakan Strategi SO, Strategi ST, Strategi WO, Strategi WT.	persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama menganalisis tentang strategi yang digunakan perusahaan melalui analisis SWOT, sedangkan perbedaan dengan penelitian ini yaitu penelitian saya menggunakan variabel strategi bersaing dan variabel peningkatan kinerja.
5. ¹⁰	Andreas Dwi Saputra (2015), <i>Analisa Strategi Bersaing pada CV. Eka Jaya.</i>	Analisa lingkungan internal perusahaan menunjukkan fungsi bisnis pada aspek sumber daya manusia, pemasaran, keuangan, dan operasional sudah berjalan dengan cukup baik. Analisa lingkungan eksternal dengan pendekatan <i>Porter's Five Forces</i> menunjukkan adanya ancaman perusahaan pesaing sejenis dan kekuatan tawar menawar	persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama menganalisis strategi bersaing melalui analisis SWOT, sedangkan perbedaan dengan penelitian ini yaitu penelitian saya menggunakan variabel peningkatan kinerja.

⁹ Iqbal Fauzi, "Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus Pada UD. Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas)", Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto, 2018.

¹⁰ Andreas Dwi Saputra, "Analisa Strategi Bersaing pada CV. Eka Jaya", *Jurnal AGORA Vol.3 No. 1, (2015)*, hlm. 4.

		pembeli yang kuat. Penelitian ini menghasilkan delapan alternatif strategi bersaing dengan analisis SWOT yang diperoleh dari analisa internal dan eksternal perusahaan.	
6. ¹¹	Senkli Martin Iskandar dan Ronny H. Mustamu (2018), <i>Strategi Bersaing Pada Perusahaan Distribusi Consumer Goods Dalam Mencapai Keunggulan Kompetitif</i>	Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan untuk mengetahui strategi bersaing yang dapat diterapkan subjek penelitian, menggunakan strategi <i>focus cost leadership</i> dalam mencapai keunggulan kompetitif dilakukan analisis <i>Porter five forces, value chain, dan key success factor</i> . Penetapan strategi menggunakan strategi generik Porter. Dan berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa: Analisis SWOT menghasilkan delapan strategi yang dapat digunakan subjek penelitian.	Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama menganalisis strategi bersaing melalui analisis SWOT, sedangkan perbedaan dengan penelitian ini yaitu penelitian ini menggunakan variabel keunggulan kompetitif dan penelitian saya menggunakan variabel peningkatan kinerja.

F. Sistematika Pembahasan

Penyusunan skripsi pada halaman awal terdiri dari halaman judul, halaman pernyataan keaslian, halaman nota dinas pembimbing, halaman pengesahan, motto, kata pengantar, pedoman translitansi, daftar isi, daftar gambar

¹¹ Senkli Martin Iskandar & Ronny H. Mustamu, "Strategi Bersaing Pada Perusahaan Distribusi Consumer Goods Dalam Mencapai Keunggulan Kompetitif", *Jurnal AGORA*, Vol. 6, No. 1, (2018), hlm. 4.

dan abstrak skripsi. Pada bagian selanjutnya akan dibahas per bab yang terdiri dari lima bab, yaitu:

Bab I berisi pendahuluan. Pada bab pendahuluan akan dibahas mengenai latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, dan sistematika penyusunan skripsi.

Bab II membahas tentang tinjauan pustaka yang terdiri dari beberapa teori tentang strategi bersaing, dan teori tentang kinerja.

Bab III membahas tentang metode penelitian. Dalam bab ini akan dibahas mengenai jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

Bab IV pembahasan hasil penelitian, berisi gambaran umum lokasi penelitian, strategi bersaing dalam meningkatkan kinerja pada CV. Karya Alam Abadi (KAA).

Bab V merupakan bab penutup yang berisi kesimpulan dan saran-saran mengenai apa yang harus dilakukan peneliti berikutnya jika membahas tentang strategi bersaing dalam meningkatkan kinerja.

Pada bagian akhir penyusun skripsi, disertai dengan daftar pustaka, lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup.

IAIN PURWOKERTO

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan analisis yang telah dilakukan pada CV. Karya Alam Abadi, perusahaan harus selalu meningkatkan kinerja dan menerapkan strategi yang tepat agar dapat mempertahankan keunggulan bersaing di tengah munculnya persaingan perusahaan konstruksi yang semakin ketat.

Strategi bersaing CV. Karya Alam Abadi yang telah diteliti sebagai berikut:

1. Penetapan harga yang ditetapkan CV. Karya Alam Abadi sudah sesuai dengan komposisi bahan baku yang dipakai pada produk yang ditawarkan kepada konsumen dan penggunaan bahan bakar yang digunakan untuk pengiriman produknya.
2. Strategi produk CV. Karya Alam Abadi sudah sesuai dengan salah satu alternatif yaitu adanya inovasi produk baru yang akan ditawarkan mengingat persaingan yang ketat pada perusahaan konstruksi saat ini.
3. Pelayanan yang diberikan CV. Karya Alam Abadi kepada konsumen sudah sesuai dengan apa yang memang dipesan oleh konsumennya. Selain itu, CV. Karya Alam Abadi juga memasarkan jasa yang tidak disediakan perusahaan lain yaitu melayani po umum atau ritel bukan hanya untuk po proyek besar. Hal ini akan memberikan nilai tambah atau positif dalam pandangan konsumen dibanding dengan perusahaan yang lain.
4. Pemilihan lokasi kantor operasional CV. Karya Alam Abadi selaras dengan konsentrasi usaha yang dijalankan dan mempertahankan usaha yang dijalanannya.
5. CV. Karya Alam Abadi selaras dengan pemilihan waktu penimbunan bahan baku produksi, sehingga perusahaan dapat meminimalisir kekurangan bahan baku pada saat proses produksi dan dapat memenuhi pesanan konsumen dengan tepat waktu.

B. Saran-saran

Dengan tidak bermaksud dan tanpa mengurangi rasa hormat, penulis ingin memasukkan saran-saran yang ditujukan untuk perusahaan :

1. Dalam upaya meningkatkan kinerja perusahaan, CV. Karya Alam Abadi diharapkan lebih maksimal agar hasil yang diperoleh pun juga maksimal dan bisa melampaui target perusahaan.
2. Perusahaan diharapkan menambah inovasi-inovasi produk yang dapat menarik konsumen yang lebih banyak lagi.
3. CV. Karya Alam Abadi harus memaksimalkan usaha promosi supaya jangkauan pemasaran lebih luas lagi dan mudah dalam mengembangkan usahanya.
4. CV. Karya Alam Abadi harus memilih strategi yang benar-benar tepat untuk mempertahankan keunggulan bersaingnya supaya konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh perusahaan sehingga terciptalah konsumen yang loyal (*loyal costumers*).
5. Diharapkan pelayanan ditingkatkan lagi supaya menambah kepuasan konsumen pemakai produk perusahaan.



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2000. *Manajemen Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Aziz, Fathul Aminudin. 2017. *Manajemen Dalam Perspektif Islam*, Cilacap: Pustaka El-Bayan.
- Bangun, Wilson. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Erlangga.
- Bungin, Burhan. 2009. *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*, Cetakan ketiga, Jakarta: Kencana.
- Cahyani, Utari Evy, “Strategi Bersaing Dalam Berbisnis Secara Islami”, *Jurnal Ekonomi*, Vol. 2, No. 1, 2016.
- Djaelani, Firdaus dkk. 2017. *Islamic Marketing Management*, Jakarta: PT Bumi aksara.
- Fauzi, Iqbal. “Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus Pada UD. Genteng Pres Super Soka Masinal Desa Pancasan Kecamatan Ajibarang Kabupaten Banyumas)”, Skripsi: IAIN Purwokerto, 2018.
- Handayani, Frida Endrawati & Endang Dwi Retnani, “Identifikasi Critical Success Factors Sebagai Pendukung Dalam Mencapai Keunggulan Bersaing”, *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*, Vol. 2, No. 9, 2013.
- Herdiansyah, Haris. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*, Jakarta: Salemba Humanika.
- Iskandar, Senkli Martin & Ronny H. Mustamu, “Strategi Bersaing Pada Perusahaan Distribusi Consumer Goods Dalam Mencapai Keunggulan Kompetitif”, *Jurnal AGORA*, Vol. 6, No. 1, 2018.
- Kasmir. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Kotler, Philip. 1997. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Prenhallindo.
- Maleong, Lexy J. 2008. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mangkuprawira, Sjafri. 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia Strategik*, Bogor: Ghalia Indonesia.

- Muljono, Djoko. 2012. *Buku Pintar Strategi Bisnis Koperasi Simpan Pinjam*, Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Nugroho, Budi Purwo “Strategi Bersaing Agrowisata Bhumi Merapi Yogyakarta” Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha Yogyakarta, Skripsi: Jurusan Manajemen, 2017.
- Oddeth, Sonni. “Strategi Bersaing Usaha Layanan Transportasi Online (Studi Pada Indotiki Di Kota Medan)”, Skripsi: Universitas Sumatera Utara Medan, 2017.
- Rangkuti, Freddy. *Teknik Membedah Kasus Bisnis: Analisis SWOT*.
- Ruslan, Rosady. 2004. *Metode Penelitian: Public Relation & Komunikasi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Saidani, Basrah & Samsul Arifin, “Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen Dan Minat Beli Pada Ranch Market”, *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia (JRMSI)*, Vol. 3, No. 1, 2012.
- Saputra, Andreas Dwi. “Analisa Strategi Bersaing pada CV. Eka Jaya”, *Jurnal AGORA*, Vol.3, No. 1, 2015.
- Secapramana, Verina H., “Model Dalam Strategi Penetapan Harga”, *Jurnal Unitas*, Vol. 9, No. 1, 2000.
- Silalahi, Ulber. 2012. *Metode Penelitian Sosial*, Bandung: Refika Aditama.
- Soejono. 1997. *Metodologi Penelitian Suatu Pemikiran dan Penerapan*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Sudarmanto. 2009. *Kinerja dan Pengembangan Kompetensi SDM*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Tanzeh, Ahmad. 2011. *Metode Penelitian Praktis*, Yogyakarta: Teras.
- Taufik, Mohammad Mabur, “Ketersediaan Areal Parkir, Kelengkapan Barang, Lokasi, Harga dan Kualitas Layanan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Sebagai Variable Intervening Minat Konsumen Berkunjung pada Minimarket Alfamart di Kotamadya Jakarta Selatan”, *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, Vol. 4, No. 2, 2015.

Tjiptono, Fandy. 1997. *Strategi Pemasaran Edisi II*, Yogyakarta: ANDI OFFSET.

Utami, Septi Budi. “Strategi Pengusaha Tahu Untuk Menghadapi Persaingan Antar Pengusaha Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Industri Tahu Desa Limbangan, Kutasari, Purbalingga)”, Skripsi: IAIN Purwokerto, 2016.

Wibowo. 2007. *Manajemen Kinerja*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Wulandari, Rani. “Analisis Pengembangan Strategi Bersaing Pada Cafe Coffe Q Medan”, Skripsi: Universitas Sumatera Utara Medan, 2017.

