

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi *Partnership* pada Bisnis Aneka Keripik PT Nadasuka Gunung Budheg Tulungagung dalam Menembus Pasar Global”. Ditulis oleh Nadita Sari, NIM. 126405213208, Jurusan Manajemen Bisnis Syariah, Pembimbing Dr. Rois Abin, M.Pd.I.

Kata Kunci : Kerjasama, Ekspor, Pasar Global

Dalam era globalisasi saat ini, bidang ekonomi memberikan pengaruh yang terus meningkat pada kegiatan perdagangan. Hal tersebut dikarenakan adanya kebutuhan perkonomian yang cenderung sama diseluruh dunia. Dengan demikian suatu bisnis lokal memiliki peluang untuk dapat memperluas pangsa pasar dan meningkatkan *brand*-nya hingga ke pasar global. PT Nadasuka Gunung Budheg Tulungagung merupakan salah satu bisnis lokal yang bergerak pada bidang industri pengolahan aneka keripik dari hasil pertanian dan perkebunan. Untuk dapat memasuki pasar global bisnis aneka keripik ini menggunakan strategi *partnership*. Strategi tersebut dapat memberikan kesempatan bagi pelaku bisnis untuk meningkatkan bisnisnya di dunia bisnis yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, peneliti ingin menganalisa tentang strategi *Partnership* yang diterapkan PT Nadasuka Gunung Budheg dalam menembus pasar global.

Tujuan dari penelitian ini yaitu (1) Untuk mendeskripsikan strategi *partnership* yang dilakukan bisnis aneka keripik Nadasuka dalam menembus pasar global. (2) Untuk mendeskripsikan strategi membangun *partnership* untuk dapat menembus pasar global. (3) Untuk mendeskripsikan strategi menjaga hubungan *partnership* yang berkelanjutan dengan pasar global.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif dengan menggunakan sumber data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi secara langsung di lokasi penelitian. Teknik analisis data dengan tahapan pengumpulan data, kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pengecekan keabsahan data menggunakan triangulasi metode dan triangulasi waktu. Triangulasi waktu ini dilakukan secara berulang-ulang pada waktu yang berbeda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam menembus pasar global PT Nadasuka Gunung Budheg Tulungagung menggunakan strategi *partnership* dengan pola rantai pasok melalui ekspor secara gotong-royong. Strategi membangun *partnership* dilakukan dengan komitmen, memilih *partner* yang tepat, rasa saling percaya, komunikasi, dan sikap disiplin. Dalam menjaga hubungan *partnership* yang berkelanjutan dilakukan dengan menjaga kualitas produk, memberikan penawaran varian produk, pelayanan yang baik, dan melakukan evaluasi secara berkala.

ABSTRACT

The thesis entitled “Partnership Strategy in the Various Chips Business of PT Nadasuka Gunung Budheg Tulungagung in Penetrating the Global Market”. Written by Nadita Sari, NIM. 126405213208, Sharia Business Management Department, Supervisor Dr. Rois Abin, M.Pd.I.

Keywords: Partnership, Export, Global Market

In the current era of globalization, the economic field has an increasing influence on trade activities. This is because economic needs tend to be the same throughout the world. Thus a local business has the opportunity to be able to expand market share and increase its brand to the global market. PT Nadasuka Gunung Budheg Tulungagung is one of the local businesses engaged in the processing industry of various chips from agricultural and plantation products. To be able to enter the global market, this variety of chips business uses a partnership strategy. This strategy can provide opportunities for business people to improve their business in an increasingly competitive business world. Therefore, researchers want to analyze the Partnership strategy applied by PT Nadasuka Gunung Budheg in penetrating the global market.

The objectives of this study are (1) To describe the partnership strategy carried out by Nadasuka's various chips business in penetrating the global market. (2) To describe the strategy of building partnerships to penetrate the global market. (3) To describe the strategy of maintaining a sustainable partnership relationship with the global market.

This research is a descriptive qualitative research using primary and secondary data sources. Data collection techniques were carried out through observation, interviews, and documentation techniques directly at the research location. Data analysis techniques with stages of data collection, data condensation, data presentation, and conclusion drawing. Data validity checking uses method triangulation and time triangulation. This time triangulation was carried out repeatedly at different times.

The results showed that in penetrating the global market, PT Nadasuka Gunung Budheg Tulungagung uses a partnership strategy with a supply chain pattern through mutual exports. The strategy of building a partnership is done with commitment, choosing the right partner, mutual trust, communication, and discipline. In maintaining a sustainable partnership relationship, it is carried out by maintaining product quality, offering product variants, good service, and conducting regular evaluations.