

**PENGARUH ORIENTASI PASAR, DIFERENSIASI PRODUK,
DAN KUALITAS PELAYANAN DALAM ISLAM
TERHADAP DAYA SAING
(Studi Kasus Pengusaha Batik di Kecamatan Buaran Pekalongan)**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

MA'RIFATUL AINI
NIM : 4118240

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
2022**

**PENGARUH ORIENTASI PASAR, DIFERENSIASI PRODUK,
DAN KUALITAS PELAYANAN DALAM ISLAM
TERHADAP DAYA SAING
(Studi Kasus Pengusaha Batik di Kecamatan Buaran Pekalongan)**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

MA'RIFATUL AINI
NIM : 4118240

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KH. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
2022**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ma'rifatul Aini

NIM : 4118240

Judul Skripsi : Pengaruh Orientasi Pasar, Diferensiasi Produk, dan Kualitas Pelayanan dalam Islam Terhadap Daya Saing (Studi Kasus Pengusaha Batik di Kecamatan Buaran Pekalongan)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini adalah benar-benar hasil karya penulis, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 09 Agustus 2022

Yang menyatakan,


Ma'rifatul Aini
NIM. 4118240

NOTA PEMBIMBING

Ahmad Dzulfikar, M. Pd

Desa Gondang RT 06 RW 02, Wonopringgo, Pekalongan

Lamp. : 2 (dua eksemplar)

Hal : Naskah Skripsi Sdr. Ma'rifatul Aini

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan

c.q. Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

PEKALONGAN

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah skripsi Saudara :

Nama : **Ma'rifatul Aini**

NIM : **4118240**

Judul Skripsi : **Pengaruh Orientasi Pasar, Diferensiasi Produk, dan Kualitas Pelayanan dalam Islam Terhadap Daya Saing (Studi Kasus Pengusaha Batik di Kecamatan Buaran Pekalongan).**

Naskah tersebut sudah memenuhi persyaratan untuk dapat segera dimunaqosahkan. Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, saya sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 16 Agustus 2022

Pembimbing

Ahmad Dzulfikar, M.Pd

NIP. 198911292018011001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Pahlawan KM.5 Rowolaku Kajen Kab. Pekalongan Kode Pos 51181
www.febi.uingusdur.ac.id email: febi@iainpekalongan.ac.id

PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan mengesahkan skripsi saudara:

Nama : **Ma'rifatul Aini**

NIM : **4118240**

Judul : **Pengaruh Orientasi Pasar, Diferensiasi Produk, dan Kualitas Pelayanan Dalam Islam Terhadap Daya Saing (Studi Kasus Pengusaha Batik di Kecamatan Buaran Pekalongan)**

Telah diujikan pada hari Jum'at tanggal 28 Oktober 2022 dan dinyatakan **LULUS** serta diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Dewan Penguji

Penguji I

Tsalis Syaifuddin, M.Si
NIP. 198708032018011002

Penguji II

Mohammad Rosyada, M.M.
NIP. 198607272019031006

Pekalongan, 28 Oktober 2022

Disahkan Oleh

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Shinta Dewi Rismawati, SH., M.H.

NIP. 197502201999032001

MOTTO

Allah tidak membebani seseorang melainkan dengan kesanggupannya

(QS. Al-Baqarah:286)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan limpahan nikmat dan karuni-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun guna memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di UIN KH. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Penulis menyadari sepenuhnya atas segala keterbatasan dan kekurangan yang harus diperbaiki dalam penulisan skripsi ini. Dalam proses pembuatan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Berikut ini beberapa persembahan sebagai ucapan terima kasih dari penulis kepada pihak-pihak yang telah berperan dalam penulisan skripsi ini:

1. Kedua orang tua penulis, Bapak Zuhri dan Ibu Marsidah sebagai tanda hormat saya dan rasa terima kasih atas segala do'a, kasih sayang, serta dukungan yang telah diberikan.
2. Keluarga penulis, M. Agus Wildan (alm), M. Faidlurrahman, M. Islakhul Falah dan Maulida Azzahra, terima kasih karena sudah mendukung dan menghibur ketika penat dalam menyusun skripsi.
3. Dosen Pembimbing Bapak Ahmad Dzulfikar, M.Pd. Saya ucapkan terima kasih karena telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk membimbing saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Dosen Pembimbing Akademik (DPA) Ibu Marlina M.Pd. yang telah menyetujui judul dari penelitian ini, serta memberikan motivasi bagi penulis.

5. Sahabat penulis Diah, Vina, Bela, Nala, Muna, Melani, dan Sanah terima kasih selalu memotivasi, memberikan *support* dan mengajak *healing* disaat penat.
6. Teman seperjuangan penghuni kos 2018 Engha, Sasa, Ledi, Candra, Adel, Uul, Cici, Dewik, Ciky, Elidya, Devani, Nela, Niki, Melimer, dan Vera yang bersama-sama berjuang dan mendukung selama kuliah di UIN KH. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Terima kasih telah memberikan banyak kenangan yang tak terlupakan dari awal semester hingga akhir semester.
7. Pengusaha batik di Kecamatan Buaran, sebagai responden yang sudah membantu dalam mengisi kuesioner guna memenuhi data penelitian.

Akhir kata, penulis berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

ABSTRAK

MA'RIFATUL AINI. Pengaruh Orientasi Pasar, Diferensiasi Produk, dan Kualitas Pelayanan dalam Islam Terhadap Daya Saing (Studi Kasus Pengusaha Batik di Kecamatan Buaran Pekalongan).

Sebagai kota kreatif dunia saat ini, Pekalongan menjadi pusat industri batik yang paling terkenal di Indonesia karena mayoritas masyarakatnya bermata pencaharian di industri batik terutama di daerah Kecamatan Buaran. Oleh karena itu, persaingan dalam menjalankan usaha di bidang industri batik semakin ketat. Para pengusaha batik memiliki keinginan agar dapat menguasai pasar, sehingga mereka dituntut untuk lebih kreatif dan cerdas dalam membaca situasi pasar agar dapat memperkenalkan produknya secara meluas. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh orientasi pasar, diferensiasi produk, dan kualitas pelayanan dalam Islam terhadap daya saing pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan

Penelitian ini termasuk jenis penelitian kuantitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan kuesioner yang telah diuji valid dan reliabel dengan menggunakan sampel sebanyak 136 responden yang merupakan pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan. Teknik pengambilan sampel menggunakan *random sampling* dengan rumus Slovin. Penelitian ini menggunakan metode analisis data uji regresi linier berganda dengan bantuan SPSS.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel orientasi pasar secara parsial tidak berpengaruh terhadap daya saing. Variabel diferensiasi produk berpengaruh positif terhadap daya saing. Variabel kualitas pelayanan dalam Islam berpengaruh positif terhadap daya saing. Kemudian secara simultan variabel orientasi pasar, diferensiasi produk, dan kualitas pelayanan dalam Islam berpengaruh positif terhadap daya saing.

Kata kunci: Orientasi Pasar, Diferensiasi Produk, Kualitas Pelayanan dalam Islam, dan Daya Saing.

ABSTRACT

MA'RIFATUL AINI. The Effect of Market Orientation, Product Differentiation, and Service Quality in Islam on Competitiveness (Case Study of Batik Entrepreneurs in Buaran Pekalongan District).

As a creative city in the world today, Pekalongan is the center of the most famous batik industry in Indonesia because the majority of its people make a living in the batik industry, especially in the Buaran District. Therefore, competition in running a business in the batik industry is getting tougher. Batik entrepreneurs have a desire to dominate the market, so they are required to be more creative and smart in reading the market situation in order to introduce their products widely. The purpose of this study was to analyze the effect of market orientation, product differentiation, and service quality in Islam on the competitiveness of batik entrepreneurs in Buaran Pekalongan District.

This research is a quantitative research with data collection method using a questionnaire that has been tested valid and reliable using a sample of 136 respondents who are batik entrepreneurs in Buaran Pekalongan District. The sampling technique used random sampling with the Slovin formula. This study uses multiple linear regression test data analysis method with the help of SPSS.

The results of this study indicate that the market orientation variable partially has no effect on competitiveness. Product differentiation variable has a positive effect on competitiveness. The variable of service quality in Islam has a positive effect on competitiveness. Then simultaneously the variables of market orientation, product differentiation, and service quality in Islam have a positive effect on competitiveness.

Keywords: Market Orientation, Product Differentiation, Service Quality in Islam, and Competitiveness

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah saya ucapkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi, Jurusan Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KH. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Zaenal Mustakim, M.Ag, selaku Rektor IAIN Pekalongan
2. Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H., M.H., selaku Dekan FEBI IAIN Pekalongan
3. Dr. Tamamudin, M.M., selaku wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan FEBI IAIN Pekalongan
4. Muhammad Aris Safi'i, M.E.I., selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah FEBI IAIN Pekalongan
5. Happy Sista Devy, S.E, selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah FEBI IAIN Pekalongan
6. Ahmad Dzulfikar, M.Pd., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan skripsi ini.

7. Marlina M.Pd., selaku Dosen Pembimbing Akademik (DPA) yang telah menyetujui judul dari penelitian ini serta memberikan motivasi bagi penulis.
8. Seluruh Dosen Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
9. Pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan yang telah bersedia menjadi responden dalam penelitian ini
10. Kedua orang tua penulis, Bapak Zuhri dan Ibu Marsidah, terima kasih atas segala do'a serta dukungan baik secara materil dan moral.
11. Sahabat yang telah banyak membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, penulis berharap Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Pekalongan, 09 Agustus 2022



Penulis

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
TRANSLITERASI	xiv
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
BAB I <u>P</u> ENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan dan Manfaat	9
D. Sistematika Pembahasan	11
BAB II <u>L</u> ANDASAN TEORI	13
A. Landasan Teori	13
B. Telaah Pustaka	25
C. Kerangka Berpikir	31
D. Hipotesis	32
BAB III <u>M</u> ETODE PENELITIAN	35
A. Jenis Penelitian	35
B. Pendekatan Penelitian	35
C. Setting Penelitian	36
D. Populasi dan Sampel	36
E. Variabel Penelitian	38
F. Sumber Data	41

G. Teknik Pengumpulan Data.....	41
H. Metode Analisis Data.....	42
BAB IV <u>A</u> NALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	49
A. Deskripsi Data.....	49
B. Analisis Data	54
C. Pembahasan.....	63
BAB V <u>A</u> PENUTUP.....	69
A. Kesimpulan	69
B. Saran.....	70
DAFTAR PUSTAKA	72
LAMPIRAN.....	75
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS	LXIX

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1	Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	50
Tabel 4. 2	Deskripsi Responden Berdasarkan Usia	50
Tabel 4. 3	Deskripsi Responden Berdasarkan Asal Desa	51
Tabel 4. 4	Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	51
Tabel 4. 5	Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Usaha.....	52
Tabel 4. 6	Deskripsi Responden Berdasarkan Pendapatan perbulan	53
Tabel 4. 7	Hasil Uji Validitas Instrumen.....	54
Tabel 4. 8	Hasil Uji Reliabilitas	55
Tabel 4. 9	Hasil Uji Normalitas	56
Tabel 4. 10	Hasil Uji Linearitas	57
Tabel 4. 11	Hasil Uji Multikolinearitas.....	57
Tabel 4. 12	Hasil Uji Heteroskedastisitas	58
Tabel 4. 13	Hasil Uji Regresi Berganda	59
Tabel 4.14	Hasil Uji t Parsial	61
Tabel 4.15	Hasil Uji F Simultan.....	62
Tabel 4. 16	Hasil Uji Koefisien Determinasi	63

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data Pengusaha Batik di Kecamatan Buaran Pekalongan	3
Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	31

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian	I
Lampiran 2 Data Mentah Hasil Kuesioner.....	VIII
Lampiran 3 Output <i>Succesive Interval</i>	XXVIII
Lampiran 4 Output SPSS Uji Validitas dan Reliabilitas.....	XLVI
Lampiran 5 Output SPSS Uji Asumsi Klasik	LIII
Lampiran 6 Output SPSS Uji Regresi Linier Berganda.....	LVI
Lampiran 7 Tabel distribusi t	..LVIII
Lampiran 8 Tabel distribusi R.....	LIX
Lampiran 9 Tabel distribusi F	LX
Lampiran 10 Dokumentasi.....	LX
Lampiran 11 Surat Izin Penelitian.....	LXV
Lampiran 12 Surat Balasan Izin Penelitian.....	LXVII
Lampiran 13 Surat Hasil Similiarity	LXVIII

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor penting dalam ekonomi suatu negara atau daerah, termasuk Indonesia. Pertumbuhan sektor UMKM memiliki implikasi khusus terhadap upaya dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan mengentas kemiskinan di negara. Perkembangan dan pertumbuhan UMKM sering disebut sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, terutama bagi negara dengan pendapatan perkapita yang rendah (Wibowo, 2015).

Adanya UMKM yang mudah dilakukan oleh semua orang dikarenakan tidak memerlukan syarat khusus seperti keterampilan kerja dan pendidikan mengakibatkan UMKM menjadi kesempatan yang bagus untuk dilakukan. Namun, hal tersebut mengakibatkan banyak persaingan dalam menjalankan bisnis/usaha. Para pelaku UMKM harus menghadapi berbagai ancaman dan peluang, baik dari luar maupun dari dalam. Sehingga persaingan yang tercipta diantara pelaku bisnis sangatlah kompetitif. Dengan demikian semua pelaku bisnis dituntut untuk lebih kreatif, inovatif, dan selalu memberikan yang terbaik dari produk yang di jual untuk dapat bersaing.

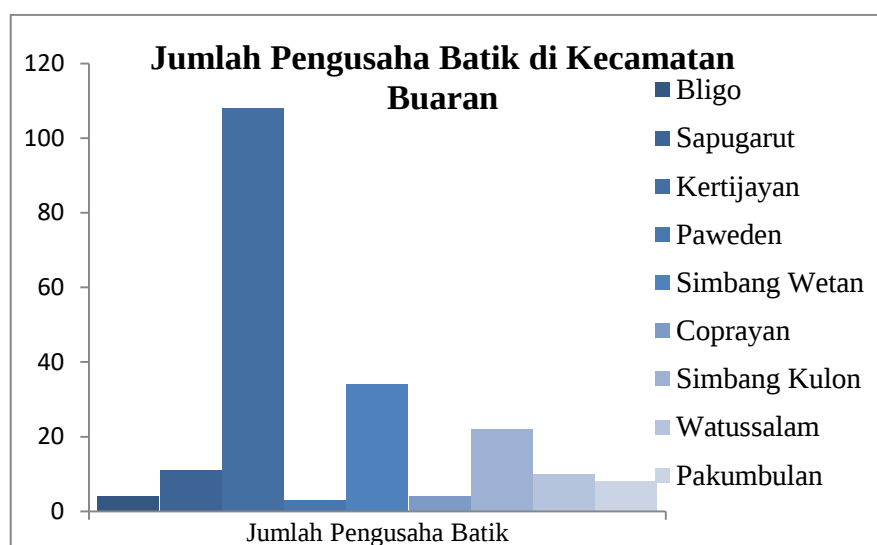
Tingginya angka persaingan di dunia usaha sangat dirasakan oleh pelaku UMKM, khususnya para pengusaha batik di Pekalongan atau yang

lebih dikenal dengan juragan batik. Pekalongan merupakan pusat kerajinan dan perdagangan batik sehingga dijuluki sebagai kota batik. *World city of Batik* adalah julukan yang diusung Kota Pekalongan saat ini. Hal ini dipertegas dengan dinobatkannya oleh UNESCO sebagai kota kreatif dunia untuk kategori kerajinan dan kesenian rakyat (DPMPTSP Kota Pekalongan 2021). Merupakan suatu kehormatan bagi Kota Pekalongan memiliki produk unggulan sebagai salah satu warisan budaya yaitu batik.

Sebagai kota kreatif dunia saat ini, Pekalongan merupakan pusat industri batik yang paling terkenal di Indonesia yang membuat batik menjadi keseharian masyarakat Pekalongan. Hal ini diperkuat dengan adanya penelitian Hayati (2012), menemukan bahwa naik turunnya perkembangan batik di Pekalongan menunjukkan bahwa Pekalongan pantas menjadi simbol perkembangan batik di Indonesia. Sebagai ikon karya seni yang tidak pernah ketinggalan jaman dan selalu dinamis. Batik Pekalongan telah tumbuh dan berkembang menjadi salah satu keunggulan produk berkualitas tinggi yang dikenal sejak dahulu kala, baik di lingkup nasional maupun internasional. Adapun sentra produksi batik Pekalongan berada di Kecamatan Buaran. Buaran adalah salah satu kecamatan dari 19 kecamatan yang berada di Kabupaten Pekalongan. Kecamatan Buaran terdiri dari 10 desa/kelurahan, yaitu; Kertijayan, Bligo, Simbang Kulon, Simbang Wetan, Coprayan, Pakumbulan, Sapugarut, Watusalam Paweden, dan Wonoyoso.

Berdasarkan data dari Dinas Perindustrian, Perdagangan dan UKM Kabupaten Pekalongan (2020), terdapat sekitar 204 warga di Kecamatan

Buaran yang menjalankan usaha di bidang industri kerajinan batik. Data tersebut menunjukkan; 4 pengusaha batik dari Desa Bligo, 11 pengusaha batik dari Desa Sapugarut, 108 pengusaha batik dari Desa Kertijayan, 3 pengusaha batik dari Desa Paweden, 34 pengusaha batik dari Desa Simbang Wetan, 4 pengusaha batik dari Desa Coprayan, 22 pengusaha batik dari Desa Simbang Kulon, 10 pengusaha batik dari Desa Watusalam dan 8 pengusaha batik dari Desa Pakumbulan.



Sumber: Dinas Perindustrian, Perdagangan dan UKM Kab. Pekalongan (2020)

Gambar 1.1 Data Pengusaha Batik di Kecamatan Buaran

Data pada Gambar 1.1 menunjukkan jumlah pengusaha batik pada masing-masing desa di Kecamatan Buaran. Pengusaha batik yang berasal dari Desa Kertijayan memiliki jumlah paling banyak yaitu 108 pengusaha. Fenomena tersebut menunjukkan bahwa persaingan dalam menjalankan usaha di bidang industri batik semakin ketat. Para pengusaha batik memiliki keinginan agar dapat menguasai pasar, sehingga mereka dituntut untuk lebih

kreatif dan cerdas dalam membaca situasi pasar agar dapat memperkenalkan produknya secara meluas. Banyaknya pengusaha batik di Kecamatan Buaran yang memiliki produk dengan motif ataupun model yang sama, sehingga tidak heran jika terjadi persaingan antar pengusaha batik dalam menjalankan usahanya. Bisnis dalam bidang industri batik berkembang sesuai dengan kebutuhan dan selera konsumen. Oleh sebab itu, produk batik yang dihasilkan harus bisa lebih unggul dari pesaingnya.

Daya saing adalah kemampuan suatu bisnis agar dapat bersaing dengan bisnis lain, dengan mengandalkan kekuatannya dan menyesuaikan pangsa pasar yang ditujunya (Meliala, *et. al.* 2014). Daya saing dapat ditentukan melalui keunggulan bersaing perusahaan dan bergantung pada sejauh mana sumber daya perusahaan itu. Untuk menciptakan keunggulan bersaing, maka pengusaha harus selalu mengetahui keinginan konsumen dan mengerti keadaan pasar, serta memahami kondisi lingkungannya agar dapat bersaing dengan pengusaha lainnya.

Faktor yang dapat mendukung daya saing diantaranya orientasi pasar. Seorang pengusaha harus mengerti akan keinginan dan kebutuhan pasar, sehingga kesuksesan pengusaha untuk menjaga kelangsungan usahanya terletak pada kemampuan memiliki strategi ataupun pemikiran yang inovatif dengan melihat orientasi pasar serta keunggulan bersaing yang kuat. Orientasi pasar berpotensi meningkatkan kinerja bisnis dan juga efektif dalam menciptakan perilaku penting untuk penciptaan nilai unggul bagi pembeli (Fatmawati, 2016).

Implementasi orientasi pasar akan membawa pengaruh untuk meningkatkan keunggulan bersaing, hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Sinulingga, dkk. (2022), menemukan bahwa terdapat pengaruh positif orientasi pasar terhadap keunggulan bersaing, artinya bahwa semakin baik orientasi pasar yang dimiliki pelaku UMKM maka semakin baik keunggulan bersaing. Sementara penelitian Sumiati (2015), menemukan bahwa orientasi pasar tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keunggulan bersaing, artinya orientasi pasar yang dilakukan tidak cenderung sesuai sehingga tidak dapat meningkatkan daya saing perusahaan. Adanya perbedaan hasil penelitian-penelitian, mendorong untuk dilakukannya lebih lanjut tentang pengaruh orientasi pasar terhadap daya saing.

Agar unggul dalam bersaing, seorang pengusaha juga harus menyusun strategi pemasaran yang bisa menarik konsumen baru dan mempertahankan konsumen yang telah ada. Dalam mencapai tujuan tersebut, perusahaan harus bisa membaca pangsa pasar saat ini, apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan konsumen. Dengan banyaknya persaingan antara pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan, maka strategi pemasaran yang bisa dilakukan yaitu dengan strategi diferensiasi produk, yaitu para pengusaha diharuskan untuk memberikan sesuatu yang berbeda yang dapat dijual di masyarakat sehingga dapat menarik konsumen.

Strategi diferensiasi produk yang baik harus bisa menghasilkan nilai yang baik dari konsumen serta mampu terlihat sebagai sesuatu yang unik dan sulit untuk ditiru. Penelitian Nugraha & Sukaatmadja (2020), menemukan

bahwa strategi diferensiasi produk berpengaruh positif terhadap keunggulan bersaing, artinya jika strategi diferensiasi produk semakin baik, maka keunggulan bersaing semakin meningkat. Ketika perusahaan menghasilkan produk yang sangat dicari dan berbeda, maka para pengusaha tidak harus terlibat dalam persaingan harga dengan pesaing lainnya. Sementara penelitian Wilar *et al.* (2017), menemukan hasil berbeda, bahwa strategi diferensiasi produk tidak berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing, artinya bahwa setiap peningkatan keunggulan bersaing tidak dipengaruhi oleh diferensiasi produk. Adanya inkonsistensi temuan penelitian terdahulu, maka ada tidaknya pengaruh diferensiasi produk terhadap daya saing perlu dikaji lebih lanjut.

Adapun masyarakat Kecamatan Buaran merupakan masyarakat agamais, dimana mayoritas penduduknya beragama Islam dengan tingkat ketaatan yang tinggi terhadap hukum agama, tampak dari beragamnya acara dan kegiatan keagamaan, serta banyaknya tempat ibadah seperti masjid, musholla dan tempat sarana menimba ilmu seperti pondok pesantren, sekolah dan majlis ta'lim. Kondisi ini dapat mempengaruhi perilaku masyarakat lokal, termasuk para pengusaha batik dalam praktik pemasarannya.

Peranan keimanan menjadi tolak ukur penting, karena keimanan memberikan cara pandang dunia dan mempengaruhi kepribadian manusia, yaitu dalam bentuk perilaku, gaya hidup, dan sikap terhadap sesama manusia. Keimanan sangat mempengaruhi sifat, kuantitas, dan kualitas baik dalam

kepuasan material maupun spiritual. Inilah yang disebut menyeimbangkan kehidupan duniawi dan ukhrawi (Arief & Alfarizy, 2019).

Disisi lain, masalah persaingan yang semakin ketat membuat para pengusaha batik di Kecamatan Buaran berusaha untuk memberikan pelayanan dengan menawarkan berbagai produk yang dapat menarik konsumen. Kualitas pelayanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan untuk memenuhi keinginan konsumen (Sauri, 2017). Menurut Syakuro & Fikriyah (2020), nilai-nilai keislaman yang perlu diterapkan dalam memberikan pelayanan kepada konsumen yaitu; shiddiq yang ditunjukkan dengan nilai kejujuran, amanah yang ditunjukkan dengan jaminan dan kenyamanan dalam memberikan pelayanan kepada konsumen, tabligh yang ditunjukkan dengan perilaku sopan dan ramah, dan fathanah yang ditunjukkan dengan profesional.

Memberikan pelayanan terbaik kepada sesama manusia adalah pekerjaan yang sangat mulia bagi siapa saja yang mau melakukannya. Adapun ayat Al-Qur'an yang mendorong manusia untuk memberikan pelayanan terbaik kepada sesama manusia, yaitu firman Allah SWT dalam Q.S Al-Baqarah (2): 267

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ ۖ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِآخِذِيهِ إِلَّا أَنْ تُغْمِضُوا فِيهِ ۚ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ

“Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (dijalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untuk kamu. Dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu menafkahkan daripadanya, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memincingkan mata terhadapnya. Dan ketahuilah, bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji.” (Al-Baqarah [2]: 267)

Ibnu ‘Abbas mengemukakan bahwa mereka di perintahkan untuk menginfakkan harta kekayaan yang paling baik, paling bagus, dan paling berharga. Dan Allah SWT melarang berinfaq dengan hal-hal yang remeh dan hina. Adapun penelitian yang dilakukan oleh (Deligayo, 2017) menemukan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap daya saing. Hal tersebut sejalan dengan penelitian Wilar *et al*, (2017), menemukan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap keunggulan bersaing, artinya semakin meningkat kualitas pelayanan maka akan meningkat pula daya saing perusahaan.

Selain itu, adanya pesaing diluar Kecamatan Buaran juga menjadi salah satu pengaruh meningkatnya daya saing. Oleh sebab itu, para pengusaha batik di Kecamatan Buaran harus bisa menekankan kreativitas dan inovasi dalam memproduksi batik serta memahami apa yang diinginkan pasar, sehingga usaha yang dikelola bisa terus berkembang pesat. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk mengkaji dan meneliti lebih lanjut dalam skripsi yang berjudul “Pengaruh Orientasi Pasar, Strategi Diferensiasi Produk, dan Kualitas Pelayanan dalam Islam Terhadap Daya Saing (Studi Kasus Pengusaha Batik di Kecamatan Buaran Pekalongan).”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah orientasi pasar berpengaruh terhadap daya saing pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan?
2. Apakah diferensiasi produk berpengaruh terhadap daya saing pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan?
3. Apakah kualitas pelayanan dalam Islam berpengaruh terhadap daya saing pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan?
4. Apakah orientasi pasar, diferensiasi produk dan kualitas pelayanan dalam Islam secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap daya saing pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini sebagai berikut:

- a. Untuk menguji serta menganalisis adakah pengaruh positif orientasi pasar terhadap daya saing pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan.
- b. Untuk menguji serta menganalisis adakah pengaruh positif diferensiasi produk terhadap daya saing pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan.

- c. Untuk menguji serta menganalisis adakah pengaruh positif kualitas pelayanan dalam Islam terhadap daya saing pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan.
- d. Untuk menguji serta menganalisis orientasi pasar, diferensiasi produk, kualitas pelayanan dalam Islam terhadap daya saing pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan.

2. Manfaat Penelitian

Sebagaimana yang diuraikan penulis mengenai tujuan penelitian, maka diharapkan penelitian ini memiliki manfaat diantaranya sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

- 1) Menjelaskan pengaruh orientasi pasar, diferensiasi produk, dan kualitas pelayanan dalam Islam terhadap daya saing.
- 2) Menjadi bahan pengambilan keputusan bagi pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan.

b. Manfaat Praktis

- 1) Memberikan informasi apakah orientasi pasar, diferensiasi produk, dan kualitas pelayanan dalam Islam berpengaruh terhadap daya saing.
- 2) Untuk peneliti, sebagai jendela wawasan untuk lebih mengerti tentang faktor yang mempengaruhi daya saing pengusaha batik terutama di Kecamatan Buaran Pekalongan.

- 3) Bagi akademik, diharapkan mampu memberikan kontribusi dalam mengembangkan ilmu, sehingga dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

D. Sistematika Pembahasan

Untuk mendapatkan gambaran penelitian yang sedang berlangsung secara beruntun, penulis menyajikan sebuah sistematika yang tepat, lebih tepatnya gambaran singkat mengenai hal-hal yang akan dipertanggungjawabkan nantinya. Kerangka penyusunan:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi uraian umum, meliputi: latar belakang masalah, rumusan masalah, manfaat dan tujuan penelitian, serta sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang landasan teori yang memuat teori-teori yang berhubungan dengan penelitian, yaitu teori-teori terkait orientasi pasar, diferensiasi produk dan kualitas pelayanan dalam Islam terhadap daya saing. Kemudian telaah pustaka yang merupakan hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan masalah-masalah pada penelitian ini, kerangka berfikir dan hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang penjelasan metode apa saja yang digunakan pada penelitian ini, meliputi jenis dan pendekatan penelitian, pengolahan data, pengambilan data dan lain-lain.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang analisis terkait penelitian ini, deskripsi data dari permasalahan yang diteliti dan pembahasannya.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari rangkaian hasil penelitian dan saran yang berkaitan dengan pemecahan permasalahan dalam penelitian ini.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan mengenai pengaruh orientasi pasar, diferensiasi produk dan kualitas pelayanan dalam Islam terhadap daya saing pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan maka didapatkan hasil sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa secara parsial orientasi pasar tidak berpengaruh terhadap daya saing pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan.
2. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa secara parsial diferensiasi produk berpengaruh positif terhadap daya saing pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan.
3. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa secara parsial kualitas pelayanan dalam Islam berpengaruh positif terhadap daya saing pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan.
4. Berdasarkan hasil uji F menunjukkan bahwa secara simultan orientasi pasar, diferensiasi produk dan kualitas pelayanan dalam Islam berpengaruh signifikan terhadap daya saing pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka terdapat berbagai saran sebagai berikut:

1. Bagi pengusaha diharapkan agar mampu menerapkan orientasi pasar, diferensiasi produk dan kualitas pelayanan dalam Islam secara maksimal agar mampu unggul dalam menghadapi daya saing antar pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan.
2. Bagi pengusaha batik di Kecamatan Buaran Pekalongan diharapkan untuk menerapkan etika bisnis Islam agar bisa memberikan kepercayaan kepada konsumen dan calon konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Arief, S., Alfarizy, M. Y. (2019). *Pengaruh Kualitas Pelayanan Syariah Terhadap Kepuasan Konsumen. Journal of Islamic Economics and Philanthropy (JIEP)* 02(03): 403–12.
- Dejawata, T. B., et. al. (2018). *Pengaruh Diferensiasi Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan. Jurnal Administrasi Bisnis* 17(2): 1–8.
- Deligayo, H. (2017). *Pengaruh Kualitas Sumber Daya Manusia, Pelayanan dan Inovasi Produk Terhadap Daya Saing Bank BNI Syariah Cabang Fatmawati.*
- Fatmawati, R. A. (2016). *Pengaruh Orientasi Pasar, Orientasi Kewirausahaan Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Pemasaran Pada Warung Kucingan/Angkringan di Kota Semarang. Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis.* 5(3): 351-362.
- Ghozali, I. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS.* Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hayati, C. (2007). *Pekalongan Sebagai Kota Batik 1950-2007. E-Journal Universitas Muhammadiyah Semarang.*
- Ibrahim, A., et. al. (2018). *Metodologi Penelitian.* Cet. 1. Makassar: Gunadarma Ilmu
- Jauhari, I. (2020). *Pengaruh Diferensiasi Produk, Ekuitas Merek Dan Inovasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Elektronik Korea Selatan. Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis* 25(3):226–37.
- Kadarningsih, A. (2018). *Keunggulan Bersaing; Faktor-Faktor yang Mempengaruhi dan Dampaknya Pada Kinerja Selling-In (Studi Pada Outlet Binaan PT . Indosat Semarang).* Jurnal Media Ekonomi & Teknologi Informasi 21(1): 1–18.
- Kumesan, B. Y., et. al. (2021). *Analisis Pengaruh, Diferensiasi Produk, Persepsi Harga, dan Promosi, Terhadap Niat Beli Konsumen Di Restoran Cepat Saji Richeese Factory Bahu Mall Manado.* Jurnal EMBA. 9(4):1187–97.
- Kuncoro, M. (2007). *Ekonomi Industri Indonesia: Menuju Negara Baru.* Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Kuncoro, M. (2018). *Strategi: Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif?.* Jakarta: Erlangga.

- Meliala., *et. al.* (2014). *Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil*. Jurnal Optimasi Sistem Industri 13(2): 641–64.
- Millatina, H., Lisdiana, N., Purwanto, H. (2020). *Industri Kerajinan Tembaga (Studi Kasus Pada Pengrajin Di Desa Tumang Kecamatan Cepogo Kabupaten Boyolali)* EKOBIS : Jurnal Ilmu Manajemen dan Akutansi ISSN : 2502-3055.” 8(1): 46–57.
- Nalim, Y., Turmudi, S. (2012). *Statistika Deskriptif*. Pekalongan: STAIN Pekalongan Press.
- Ningsih, S., Dukalang, H. (2019). *Penerapan Metode Suksesif Interval Pada Analisis Regresi*. Jambura Journal of Mathematics 1: 43–53.
- Nugraha, N. A. S., Sukaatmadja, I. P. G. (2020). *Orientasi Pasar, Strategi Diferensiasi, dan Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing Berpengaruh Pada Industri Endek*. E-Jurnal Manajemen 9(8): 3237–58.
- Perdana, E. (2016). *Olah Data Skripsi Dengan SPSS 22*. Cetakan 1. ed. Christianingrum. Bangka Belitung: LAB KOM Manajemen FE UBB.
- Porter, Michael, E. 1994. *Keunggulan Bersaing*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Purnama, N. (2006). *Manajemen Kualitas Perspektif Global*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Putri, N. P . E., *et. al* (2020). *Pengaruh Marketing Mix Dan Customer Relationship Management Terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Pada Zoya Cabang Tasikmalaya)*. Business Management and Entrepreneurship Journal 2(2):26–35.
- Rahmadi, A. N., Jauhari, T., Dewandaru, B. (2020). *Pengaruh Orientasi Pasar , Inovasi dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Keunggulan Bersaing Pada UKM di Jalanan Kota Kediri*. Jurnal Ekbis Analisis, Prediksi dan Informasi 21(2): 178–88.
- Riadi, E. (2016). *Statistika Penelitian (Analisis Manual dan IBM SPSS)*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Rustamblin, D., *et. al.* (2013). *Pengaruh Strategi Generik Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Bank Umum)*. Jurnal Aplikasi Manajemen 11(1):ISSN: 1693-5241
- Sari, Y., Gultom, A. W. (2019). *Pengaruh Bauran Pemasaran Dan Orientasi Pasar Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Usaha Waralaba Di Kabupaten Oku*. 1(1): 9–16.

- Sauri, S. (2017). *Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Islami Terhadap Kepuasan Dan Kepercayaan Anggota Di Pusat Koperasi Syariah Alkamil Jawa Timur*. THESIS: Univeritas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim.
- Setiawan, B. (2017). *Teknik Hitung Manual Analisis Regresi Linear Berganda Dua Variabel Bebas*. E-book: 0–9.
- Sinulingga, J. E., et. al. (2022). *Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Orientasi Pasar Terhadap Keunggulan Bersaing UMKM Digital Printing di Padang Bulan Medan*. Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis (JIMBI) 3(1): 51–66.
- Sodik, A. M., Siyoto, S. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Cetakan 1. ed. Ayup. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Cetakan ke. 19. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Cetakan ke-18. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif*: Bandung: Alfabeta.
- Sumiati. (2015). *Pengaruh Strategi Orientasi Wirausaha dan Orientasi Pasar Pengaruhnya Terhadap Keunggulan Bersaing UMKM Di Kota Surabaya*. 1(1).
- Suyanto, M. (2004). *Smart in Entrepreneur: Belajar dari Kesuksesan Pengusaha Top Dunia*. Yogyakarta: Andi.
- Syakuro, A. A., Fikriyah. K. (2020). *Pengaruh Kualitas Pelayanan Islami Terhadap Kepuasan Donatur Di Lembaga Amil Zakat Muhammadiyah (Lazismu) Kabupaten Mojokerto*. Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam 3(2): 200–209.
- Syukron, M. Z., Ngatno. (2016). *Pengaruh Orientasi Pasar dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Inovasi Produk dan Keunggulan Bersaing UMKM Jenang di Kabupaten Kudus*. Jurnal Administrasi Bisnis 5(2): 24–34.
- Tampi, N. H. R. (2015). *Analisis Strategi Diferensiasi Produk, Diferensiasi Layanan dan Diferensiasi Citra Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Pemasaran (Studi Pada PT.Telkomsel Grapari Manado)*. Jurnal EMBA 3(4): 68–81.
- Wibowo, D. H., et. al. *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Pada Batik Diajeng Solo)*. 29(1): 59–66.

- Wibowo, A. E. (2012). *Aplikasi Praktis SPSS Dalam Penelitian*. Yogyakarta: Gava Media.
- Wilar, O. E., et. al. (2017). *Analisis Strategi Diferensiasi Produk, Kualitas Layanan, dan Citra Merek Terhadap Keunggulan Bersaing Pada PT. Bank Central Asia, TBK. Kantor Cabang Utama Manado*. Jurnal Emba 5(3): 3845–54.