

**PENGARUH ORIENTASI PELANGGAN DAN
ORIENTASI PESAING TERHADAP KINERJA BISNIS
DENGAN KAPABILITAS INOVASI PRODUK
SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA UMKM
BATIK DI PEKALONGAN**

Skripsi

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana S1

Program Studi Manajemen



Disusun Oleh:

Zanuar Tito Ramadhan

NIM : 30401612358

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
FAKULTAS EKONOMI PROGAM STUDI MANAJEMEN
SEMARANG
2020**

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi

**PENGARUH ORIENTASI PELANGGAN DAN ORIENTASI PESAING
TERHADAP KINERJA BISNIS DENGAN KAPABILITAS INOVASI
PRODUK SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA UMKM BATIK
DI PEKALONGAN**

Disusun Oleh:

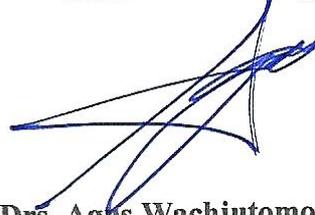
Zanuar Tito Ramadhan

NIM 30401612358

Telah disetujui oleh pembimbing untuk kemudian
dapat diajukan dihadapan sidang panitia ujian Skripsi
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Sultan Agung Semarang

Semarang, 3 Februari 2020

Dosen Pembimbing,



Drs. Agus Wachjutomo, M.Si

NIK. 210487015

**PENGARUH ORIENTASI PELANGGAN DAN ORIENTASI PESAING
TERHADAP KINERJA BISNIS DENGAN KAPABILITAS INOVASI
PRODUK SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA UMKM BATIK
DI PEKALONGAN**

**Disusun Oleh :
Zanuar Tito Ramadhan
30401612358**

Telah dipertahankan di depan penguji

Pada Tanggal, 21 Februari 2020

Pembimbing

Dr. Agus Wachjutomo, M.Si
NIK. 210487015

Penguji

Dr. H. Noor Kholis, MM
NIK. 210489017

Dr. Hendar, SE, M.Si
NIK. 210499041

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh
Gelar Sarjana Manajemen Tanggal, 21 Februari 2020

Ketua Program Studi Manajemen



Dr. H. Ardian Adhiatma, SE, MM
NIK.210499042

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Zanuar Tito Ramadhan

NIM : 30401612358

Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul **“PENGARUH ORIENTASI PELANGGAN DAN ORIENTASI PESAING TERHADAP KINERJA BISNIS DENGAN KAPABILITAS INOVASI PRODUK SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA UMKM BATIK DI PEKALONGAN”**

benar bebas dari plagiat, dan apabila pernyataan ini terbukti tidak benar maka saya bersedia menerima sanksi sesuai ketentuan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 3 Februari 2020

Yang membuat pernyataan

Pembimbing

Dr. Agus Wachjutomo, M.Si

NIK. 210487015



Zanuar Tito Ramadhan

30401612358

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

*“ Aja dadi uwong sing rumangsa bisa lan rumangsa pinter,
nanging dadiyo uwong sing bisa lan pinter rumangsa”.*

Skripsi ini dipersembahkan untuk:

Kedua orang tuaku yang tidak henti-hentinya menyemangati dan mendoakan di setiap langkahku serta teman-teman yang selalu memberikan support.

INTISARI

Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan untuk mewujudkan pertumbuhan dan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang. Salah satu strategi untuk mewujudkan tujuan tersebut yaitu dengan berorientasi pada pasar. Perusahaan yang berorientasi pada pasar akan memahami kebutuhan pasar dan memenuhi permintaan pasar (Narver & Slater, 1990). Kesuksesan perusahaan dipicu orientasi pelanggan dan orientasi pesaing yang menjadi faktor yang biasa digunakan untuk memprediksi kinerja bisnis. Perusahaan harus memiliki kemampuan untuk mengenali pesaing yang dapat memberikan berbagai informasi mengenai model strategi yang diterapkan pesaing dalam menjalankan, sehingga manajemen memperoleh kepastian bahwa strategi dan aktivitas perusahaan tidak didahului oleh pesaingnya. ketika perusahaan berorientasi pada pelanggan dan berorientasi pada pesaing, hal itu akan membuat perusahaan melakukan invasi produk, sehingga akan meningkatkan kinerja bisnis perusahaan. Hal ini diperkuat dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan Wulandari (2012) bahwa orientasi pelanggan dan orientasi pesaing berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja pemasaran, tetapi menurut penelitian yang dilakukan oleh Johnson, Dibrell, & Hansen (2009) orientasi pasar dengan indikator orientasi pelanggan dan orientasi pesaing tidak signifikan terhadap kinerja bisnis.

Berdasarkan fenomena *research gap* yang dikemukakan diatas maka penelitian ini memberikan kapabilitas inovasi produk sebagai variabel yang memediasi *research gap* tersebut dan menyimpulkan rumusan masalah dalam studi ini : “Pengaruh Orientasi Pelanggan dan Orientasi Pesaing terhadap Kinerja Bisnis

dengan Kapabilitas Inovasi Produk sebagai Variabel Intervening pada Umkm Batik Di Pekalongan ”. pertanyaan penelitian ini adalah (a) Bagaimana pengaruh orientasi pelanggan dan orientasi pesaing terhadap kapabilitas inovasi produk (b) Bagaimana pengaruh orientasi pelanggan, orientasi pesaing, dan kapabilitas inovasi produk terhadap kinerja bisnis.

Populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh UMKM batik di Pekalongan dengan metode pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu metode pengambilan sampel berdasarkan kriteria-kriteria khusus yang telah ditetapkan oleh peneliti. Kriteria dalam penelitian ini yaitu UMKM yang sudah berdiri kurang lebih 2 tahun dan berdomisili di Pekalongan. Jumlah sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah 97 responden. Teknik analisis dalam penelitian ini adalah menggunakan path analysis dengan menggunakan SPSS 23.

Berdasarkan pengujian hipotesis studi ini dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel orientasi pelanggan dan orientasi pesaing terhadap kapabilitas inovasi produk, dan pengaruh positif signifikan variabel orientasi pelanggan, orientasi pesaing, dan kapabilitas inovasi produk terhadap kinerja bisnis. Kemudian berdasarkan uji sobel juga diketahui bahwa kapabilitas inovasi produk memediasi orientasi pelanggan dan orientasi pesaing terhadap kinerja bisnis pada UMKM batik di Pekalongan. Dengan demikian mediasi kapabilitas inovasi produk diajukan sebagai solusi mengatasi kesenjangan penelitian dalam relasi orientasi pasar dan orientasi pesaing terhadap kinerja bisnis adalah tepat.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarokatuh

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan segala limpahan rahmat, taufiq, hidayah serta inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan usulan penelitian proposal skripsi ini. Shalawat serta salam senantiasa kita haturkan kepada Nabi Muhammad SAW sebagai penerang kalbu bagi umatnya. Atas doa serta bantuan dari berbagai pihak, penulis dapat menyelesaikan Proposal Skripsi ini dengan judul **“PENGARUH ORIENTASI PELANGGAN DAN ORIENTASI PESAING TERHADAP KINERJA BISNIS DENGAN KAPABILITAS INOVASI PRODUK SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA UMKM BATIK DI PEKALONGAN”**.

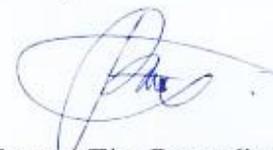
Proposal Skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan, bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak. Sehingga pada kesempatan kali ini penulis menyampaikan rasa terima kasih dengan tulus kepada :

1. Bapak Drs. Agus Wachjutomo, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, motivasi, masukan-masukan, pengarahan dan saran yang sangat berguna bagi penulis.
2. Ibu Hj. Olivia Fachrunnisa, SE., M.Si., PhD. selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Bapak Dr. H. Ardian Adhiatma, SE, MSi selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Sultan Agung.

4. Seluruh dosen dan staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung, yang telah memberikan ilmu dan pengalaman yang sangat bermanfaat bagi penulis.
5. Kedua orang tua yang selalu mendukung dan memenuhi kebutuhan selama berkuliah di Universitas Islam Sultan Agung. Sampai kapanpun, saya tidak akan dapat membalas apa yang telah diberikan.
6. Diana dan teman-teman selama kuliah, teman bimbingan yang selalu mendukung, dan seluruh anggota organisasi mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung yang telah memberikan semangat ketika sedang berada di titik jenuh.
7. Penguji yang telah memberi saran terkait penelitian ini, sehingga terhindar dari kesalahan penulisan maupun kesalahan penelitian.

Penulis menyadari bahwa proposal skripsi ini masih banyak kekurangan karena keterbatasan. Namun besar harapan penulis semoga proposal skripsi ini memberikan manfaat bagi para pembaca.

Semarang, 3 Februari 2020



Zanuar Tito Ramadhan

NIM. 30401612358