

**ANALISIS STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK DALAM
UPAYA MENINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN
PADA KONVEKSI 3 PUTRI PALIMANAN CIREBON**

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



NUR RIZKY FITRIYANI

NIM. 2282120282

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SIBER
SYEKH NURJATI CIREBON**

1477 H / 2026

ABSTRAK

NUR RIZKY FITRIYANI, NIM: 2282120282, “ANALISIS STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK DALAM UPAYA MENINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN PADA KONVEKSI 3 PUTRI PALIMANAN CIREBON” SKRIPSI. 2026

Persaingan industri konveksi yang semakin ketat serta belum optimalnya penerapan strategi diferensiasi produk pada Konveksi 3 Putri Palimanan Cirebon berdampak pada rendahnya loyalitas pelanggan. Kondisi ini mengindikasikan perlunya penerapan strategi diferensiasi produk yang efektif dalam meningkatkan daya saing serta mempertahankan loyalitas pelanggan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kemampuan dalam mengidentifikasi permasalahan, ketersediaan dan pemanfaatan sumber daya, serta peran strategi diferensiasi produk dalam meningkatkan loyalitas pelanggan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai praktik diferensiasi produk yang diterapkan. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam kepada sembilan Narasumber meliputi pemilik usaha, karyawan, dan pelanggan, serta didukung observasi lapangan dan dokumentasi. Analisis data dilakukan menggunakan metode CARL (*Capability, Accessibility, Readiness, Leverage*) melalui tahapan identifikasi masalah, penentuan prioritas masalah, serta menganalisis keterkaitan antara strategi diferensiasi produk dengan loyalitas pelanggan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Konveksi 3 Putri Palimanan Cirebon menghadapi beberapa permasalahan utama dalam penerapan strategi diferensiasi produk berdasarkan analisis CARL, yaitu sebagian pemesan tidak membawa desain (18.876), prosedur penyerahan produk yang belum konsisten (14.040), serta kualitas kerapihan jahitan yang kurang konsisten (10.935), yang mencerminkan adanya kendala dalam memahami kebutuhan pelanggan, pelayanan, dan proses produksi. Meskipun sumber daya sudah memadai, pemanfaatannya belum optimal sehingga penerapan strategi diferensiasi produk belum maksimal dan loyalitas pelanggan masih bersifat fungsional. Dengan demikian, strategi diferensiasi produk berperan dalam meningkatkan loyalitas pelanggan, namun memerlukan pengelolaan yang lebih terstruktur agar hasilnya optimal dan berkelanjutan.

Kata Kunci: Diferensiasi produk, loyalitas pelanggan, UMKM, Konveksi

ABSTRACT

NUR RIZKY FITRIYANI, NIM: 2282120282, “ANALYSIS OF PRODUCT DIFFERENTIATION STRATEGY IN AN EFFORT TO INCREASE CUSTOMER LOYALTY AT KONVEKSI 3 PUTRI PALIMANAN CIREBON” THESIS. 2026

The increasingly fierce competition in the garment industry and the suboptimal implementation of product differentiation strategies at Konveksi 3 Putri Palimanan Cirebon have resulted in low customer loyalty. This situation indicates the need for an effective product differentiation strategy to increase competitiveness and maintain customer loyalty. This study aims to analyze the ability to identify problems, the availability and utilization of resources, and the role of product differentiation strategies in increasing customer loyalty.

This research uses a qualitative approach with a case study research type to gain an indepth understanding of the product differentiation practices implemented. Data collection was conducted through in-depth interviews with nine informants: business owners, employees, and customers, supported by field observations and documentation. Data analysis was conducted using the CARL (Capability, Accessibility, Readiness, Leverage) method, which involved identifying problems, prioritizing them, and analyzing the relationship between product differentiation strategies and customer loyalty.

The results of the study indicate that Konveksi 3 Putri Palimanan Cirebon faces several major problems in implementing product differentiation strategies based on CARL analysis, namely some customers do not bring designs (18,876), inconsistent product delivery procedures (14,040), and inconsistent sewing quality (10,935), which reflect obstacles in understanding customer needs, services, and production processes. Although resources are adequate, their utilization is not optimal so that the implementation of product differentiation strategies is not optimal and customer loyalty is still functional. Thus, product differentiation strategies play a role in increasing customer loyalty, but require more structured management for optimal and sustainable results.

Keywords: Product differentiation, customer loyalty, UMKM, Convection

الملخص

نور رزقي فتيحي، رقم القيد: ٢٢٨١١٢٠٢٨٣، تحليل استراتيجي نماذج المنتج في سياق تعزيز ولاء العملاء لدى مصنع الخياطة

٣ يونيو بليمثال سيريون، بحث علمي (مكروبي)، ٢٠٢٦

يهدف قطاع الخياطة والملابس الجاهزة مناهضةً متصاعدة، في ظل ضعف تطبيق استراتيجية نماذج المنتج في مصنع الخياطة 3 يونيو بليمثال سيريون، مما أفضى إلى تراجع ملحوظ في مستوى ولاء العملاء. يكشف هذا الواقع عن الحاجة الملحة إلى تبني استراتيجية فعالة لتعزيز المنتج، بهدف تعزيز القدرة التنافسية والحفاظ على ولاء العملاء. وتسمى هذه الدراسة إلى تحليل القدرة على تشخيص المشكلات، وتقييم مدى توافر الموارد واستثمارها، فضلاً عن استبعاد الدور المعزوي الذي تضطلع به استراتيجية نماذج المنتج في الارتقاء بمستوى ولاء العملاء. يستخدم هذا البحث المنهج النوعي بنوع دراسة الحالة للحصول على فهم عميق حول ممارسات تمييز المنتجات المطبقة. تم جمع البيانات من خلال مقابلات متعمقة مع 9 مشاركين، يشملون صاحب العمل والموظفين، والعملاء، بالإضافة إلى دعمها بالملاحظة الميدانية والوثائق. كما تم تحليل البيانات باستخدام (القدرة، وإمكانية الوصول، والاعتماد، والرفعة) من خلال مراحل تحديد المشكلات، CARL أسلوب وتحديد أولوياتها، وتحليل العلاقة بين استراتيجية تمييز المنتج وولاء العملاء.

تظهر نتائج البحث أن مثل كينفسي 3 يونيو بليمثال سيريون واجه عدة مشكلات رئيسية في تطبيق (18876)، وهي عدم قلم بعض الزبائن بتقديم التصاميم الاستراتيجية تمييز المنتج بناءً على تحليل وعدم اشق إجراءات تسليم المنتج (14,040)، وعدم استقرار جودة دقة الخياطة (10,935)، مما يعكس وجود معوقات في فهم احتياجات العملاء، والخدمات، وعمليات الإنتاج. وعلى الرغم من توفر الموارد بشكل كافٍ، إلا أن استغلالها لم يكن أمثل، حيث يتركز بشكل أكبر على إنجاز الطلبات، مما أدى إلى عدم تحقيق التطبيق الأمثل لاستراتيجية تمييز المنتج، وبناءً على ولاء العملاء في مستوى وظيفي وبناءً على ذلك، فإن استراتيجية تمييز المنتج تسهم في تعزيز ولاء العملاء، إلا أنها تتطلب إدارة أكثر تنظيمًا لتحقيق نتائج مثلى ومستدامة.

كلمات البحث: نماذج المنتجات، ولاء العملاء، الخياطة والملابس الجاهزة

PERSETUJUAN PEMBIMBING

SKRIPSI

**ANALISIS STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK DALAM UPAYA
MENINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN PADA KONVEKSI
3 PUTRI PALIMANAN CIREBON**

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
pada Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Oleh:

NUR RIZKY FITRIYANI

NIM. 2282120282

Menyetujui

Pembimbing I

Dr. H. Didi Sukardi, M.H.
NIP. 19691226 200912 1 001

Pembimbing II

Dr. H. Syaeful Bakhri, S.E., M.Si.
NIP. 19731125 201411 1 002

Mengetahui:

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dr. H. Busthomi, Lc., M.Ag
NIP. 19731223 200701 1 022

NOTA DINAS

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon
Di Cirebon
Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi terhadap penelitian skripsi saudara **Nur Rizky Fitriyani, NIM. 2282120282** dengan Judul "**Analisis Strategi Diferensiasi Produk dalam upaya Meningkatkan Loyalitas Pelanggan pada Konveksi 3 Putri Palimanan Cirebon**". Kami berpendapat bahwa skripsi tersebut diatas sudah dapat diajukan pada jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon untuk di Munaqosahkan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

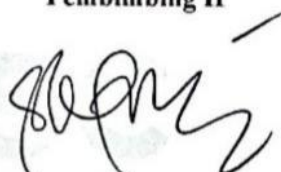
Menyetujui,

Pembimbing I



Dr. H. Didi Sukardi, M.H.
NIP. 19691226 200912 1 001

Pembimbing II



Dr. H. Syaeful Bakhri, S.E., M.Si.
NIP. 19731125 201411 1 002

Mengetahui:

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dr. H. Achmad Othman Busthomi, Lc., M.Ag
NIP. 19751223 200701 1 022

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Diferensiasi Dalam Upaya Meningkatkan Loyalitas Pelanggan Pada Konveksi 3 Putri Palimanan Cirebon”, Oleh Nur Rizky Fitriyani, NIM. 2282120282 telah diajukan dalam Sidang Munaqosah Universitas Islam Negeri (UIN) Siber Syekh Nurjati Cirebon pada hari Selasa tanggal 12 bulan Mei tahun 2026.

Skripsi telah diterima sebagai salah satu syarat mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon.

Sidang Munaqosah

Ketua Sidang

Sekretaris Sidang



Dr. H. Busthomi, Lc., M.Ag

NIP. 19691226 200912 1 001

Dr. H. Syaeful Bakhri, S.E., M.Si.

NIP. 19731125 201411 1 002

Penguji I

Penguji II

Refaldi Fanther, MBA.

NIP. 19910101 202012 1 021

Afiqoh Agustin, S.E.I., M.E.Sy.

NIP. 19850918 202012 2 004

PERNYATAAN OTENTITAS SKRIPSI

Bismillahirrahmannirrahim

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Nur Rizky Fitriyani
NIM : 2282120282
Tempat, Tanggal Lahir : Cirebon, 27 Mei 2003
Alamat : Blok Ciluwung, RT/ RW: 004/005
Desa Kedungbunder, Kecamatan Gempol,
Kabupaten Cirebon

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul **“ANALISIS STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK DALAM UPAYA MENINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN PADA KONVEKSI 3 PUTRI PALIMANAN CIREBON”** adalah benar-benar karya saya sendiri. Seluruh ide, pendapat atau materi dari sumber lain telah dikutip dengan cara penulisan referensi yang sesuai.

Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko atau sanksi apapun yang dijatuhkan kepada saya sesuai dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan atau ada klaim terhadap keaslian karya saya ini.

Cirebon, 12 Mei 2026

Sa

METERAI
TEMPEL
G3213X426540217

Nur Rizky Fitriyani

NIM. 2282120282

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis merupakan perempuan kelahiran Cirebon, 27 Mei 2003. Dengan rasa penuh dan kasih sayang yang tulus penulis dibesarkan dan diberi nama Nur Rizky Fitriyani. Penulis merupakan anak kedua dari 6 bersaudara dari pasangan Bapak Makmun dan Ibu Umamah. Penulis merupakan Warga Negara Indonesia (WNI) dan beragama Islam yang bertempat tinggal di Blok Ciluwung, Desa Kedungbunder, Kecamatan Gempol, Kabupaten Cirebon.

Jenjang pendidikan yang telah ditempuh oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. TK Khatulistiwa Tahun
2. SD Negeri 2 Pegagan
3. SMP Ar-Rahmat Palasah
4. MAN 3 Cirebon

Penulis menempuh program Pendidikan Sastra Satu (S1) pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon dan mengambil judul **“Analisis Strategi Diferensiasi Produk dalam upaya Meningkatkan Loyalitas Pelanggan pada Konveksi 3 Putri Palimanan Cirebon”** ini merupakan karya ilmiah pertama bagi penulis dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, dibawah bimbingan Bapak Dr. H. Didi Sukardi, M.H. dan Bapak Dr. H. Syaeful Bakhri, S.E., M.Si.

KATA PERSEMBAHAN

Alhamdulillah rabbil alamin

Segala puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan saya nikmat yang luar biasa memberikan kekuatan serta memberikan saya kemudahan dalam menyelesaikan tugas akhir saya dengan baik shalawat serta salam selalu dilimpahkan kepada Baginda Rasulullah SAW. Segala perjuangan yang sudah saya lalui hingga titik ini saya persembahkan untuk orang-orang yang selalu menjadi penyemangat dan menjadi alasan saya kuat sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini.

Dengan rasa syukur dan ketulusan skripsi ini penulis persembahkan untuk kedua orang tua saya yang menjadi sebuah alasan utama saya untuk dapat bertahan dalam setiap proses yang saya jalani selama perkuliahan yaitu untuk bapak Makmun dan ibu Umamah, sebagai wujud jawaban dan tanggung jawab atas kepercayaan yang telah diamanatkan kepadaku serta atas cinta dan kasih sayang, kesabaran yang tulus ikhlas membesarkan, merawat dan memberikan dukungan moral dan material serta selalu mendo'akan ku selama menempuh pendidikan. Terima kasih atas setiap do'a, motivasi, kasih sayang, serta pengorbanan yang tiada henti untuk anak putri pertama Bapak dan Ibu ini, kebahagiaan dan rasa bangga kalian menjadi tujuan utama hidupku. Terima kasih juga kepada segenap keluarga besar yang telah memberikan doa, dukungan serta nasihat yang sampai saat ini masih menjadi motivasi terbaik untuk penulis.

Terima kasih kepada seluruh dosen jurusan Ekonomi Syariah beserta *staff* terutama kepada dosen pembimbing yaitu Bapak Dr. H. Didi Sukardi M.H. dan Dr. H. Syaeful Bakhri, S.E., M.Si. Terimakasih atas arahan, masukan dan kritikan, serta terimakasih sudah mengorbankan waktunya sampai skripsi ini dapat selesai dengan baik. Untuk sahabat dan teman-teman selama perkuliahan yang sudah membantu dan mendukung yang namanya tidak dapat disebutkan satu persatu terimakasih dan semoga Allah selalu memberikan perlindungan kesehatan, rizki dan balasan terbaik dari do'a-do'a yang belum terkabulkan, Amiin.

MOTTO HIDUP

“Awali segala sesuatu dengan Bismillah”

لَا يُكَلِّفُ هَالِكٌ نَفْسًا إِلَّا الْإِسْعَهَا ۝

(Al-Baqarah : 286)



UINSSC

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH
NURJATI CIREBON

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Diferensiasi Produk Dalam Upaya Meningkatkan Loyalitas Pelanggan Pada Konveksi 3 Putri Palimanan Cirebon”.

Penulis menyusun skripsi ini bertujuan untuk memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana strata satu (S1) pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon. Dalam penyusunan skripsi ini penulis banyak mengalami tantangan dan hambatan. Akan tetapi, berkat bantuan dan dorongan dari berbagai pihak dan akhirnya penyusun skripsi ini dapat diselesaikan. Oleh karena itu, sudah selayaknya penulis menyampaikan banyak terimakasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Aan Jaelani, M.Ag, selaku Rektor UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon.
2. Bapak Dr. H. Didi Sukardi, M.H, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon.
3. Bapak Dr. H. Achmad Otong Busthomi, Lc., M.Ag, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon.
4. Bapak Dr. H. Syaeful Bakhri, S.E., M.Si, selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon.
5. Ibu Hafni Khairunnisa, M.Sc, sebagai dosen pembimbing akademik.
6. Bapak Dr. H. Didi Sukardi, M.H, selaku Dosen Pembimbing I terima kasih atas kesediaannya dan keikhlasannya dalam membimbing, memberikan dukungan, arahan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
7. Bapak Dr. H. Syaeful Bakhri, S.E., M.Si, selaku Dosen Pembimbing II atas segala kesediaan waktu dan keikhlasan dalam membimbing telah memberikan dukungan, perhatian, memberikan arahan, solusi dalam menyelesaikan tugas akhir karya tulis ilmiah berupa skripsi ini.
8. Seluruh dosen dan *staff* khususnya jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon.
9. Pihak Konveksi 3 Putri Palimanan Cirebon yang telah bersedia dan memberikan informasi terkait usahanya untuk melakukan penelitian skripsi ini,

serta karyawan Konveksi 3 Putri Palimanan Cirebon yang telah membantu dalam proses penelitian skripsi ini.

10. Teruntuk Orang tuaku tersayang. Bapak Makmun dan Ibu Umamah yang selalu mendukung dan mendoakan dan memberikan insirasi dan motivasi dalam setiap langkah penulis.
11. Saudara tersayang, serta keluarga besar yang selalu memberikan dukungan, semangat dan do'a sehingga skripsi ini bisa terselesaikan.
12. Untuk Sahabatku, dengan Grup Bondan (Riris, Mamay, Bibeh, Nitnut, Mimin, Belgis) terima kasih atas kebersamaan, dukungan dan semangat selama perkuliahaan. Terimakasih juga sudah menjadi tempat untuk berkeluh kesah, menjadi penyemangat ketika pikiran mulai penat. Canda tawa kalian menjadi semangat yang membuat perjalanan panjang ini terasa lebih ringan dan penuh makna.
13. Untuk teman-teman Ekonomi Syariah G, terima kasih telah menjadi teman kelas yang hebat dan kompetitif. Setiap persaingan membuatku belajar lebih keras dan tidak mudah puas.
14. Untuk diriku sendiri, Nur Rizky Fitriyani. Terima kasih sudah bertahan sampai titik ini, dan memiliki keberanian untuk tetap melangkah meski dihipnotis rasa takut. Terima kasih atas keteguhan hati yang terus menjaga harapan ketika segalanya terasa berat. Terima kasih karena tidak menyerah, meskipun lelah sering datang dan banyak hal tidak berjalan sesuai harapan. Semua proses, air mata, doa, dan perjuangan yang telah dilalui menjadi bukti bahwa dirimu mampu bertahan dan tumbuh menjadi pribadi yang lebih kuat. Semoga setiap langkah ke depan selalu dipenuhi kebahagiaan, kemudahan, dan keberanian untuk terus menggapai mimpi.

Penulis menyadari bahwa pembuatan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, karena masih banyak kekurangan, kesalahan, dan kekeliruan baik dalam penulisan maupun dalam penyajian. Hal ini disebabkan karena keterbatasan pengetahuan dan wawasan penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya untuk membangun guna perbaikan pada masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat, terutama bagi pembaca dan semua pihak yang memerlukan skripsi ini.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

A. Konsonan

Fenomena konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Tabel 0. 1 Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Žal	ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)

ط	Ta	t	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	g	ge
ف	Fa	f	ef
ق	Qaf	q	ki
ك	Kaf	k	ka
ل	Lam	l	el
م	Mim	m	em
ن	Nun	n	en
و	Wau	w	we
ه	Ha	h	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	y	ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau *monoftong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

1. Vokal tunggal

bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tabel 0. 2 Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	<i>Fathah</i>	a	a
اِ	<i>Kasrah</i>	i	i
اُ	<i>Dammah</i>	u	u

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tabel 0. 3 Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
...يُ	<i>Fathah dan ya</i>	ai	a dan u
...وَّ	<i>Fathah dan wau</i>	au	a dan u

Contoh:

No.	Tulisan Arab	Ditulis Secara Latin
1	كَتَبَ	<i>kataba</i>
2	فَاعَلْ	<i>fa`ala</i>
3	سُئِلَ	<i>suila</i>
4	كَيْفَ	<i>kaifa</i>
5	حَوْلَ	<i>ḥaula</i>

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Tabel 0. 4 Transliterasi Maddah

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
...أ...ِ	<i>Fathah dan alif atau ya</i>	ā	a dan garis di atas
...يِ	<i>Kasrah dan ya</i>	ī	i dan garis di atas
...وُ	<i>Dammah dan wau</i>	ū	u dan garis di atas

Contoh:

No.	Tulisan Arab	Ditulis Secara Latin
1	قَالَ	<i>qāla</i>
2	رَمَى	<i>ramā</i>
3	قِيلَ	<i>qīla</i>
4	يَقُولُ	<i>yaqūlu</i>

4. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

a. Ta' marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah “t”.

b. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah “h”.

c. Kalau pada kata terakhir dengan *ta' marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan “h”.

Contoh:

No.	Tulisan Arab	Ditulis Secara Latin
1	رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ	<i>Rauḍat al-Aṭfāl</i>
2	الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّارَةُ	<i>Al-Madīnah Al-Munawwarah</i>
3	طَلْحَة	<i>Ṭalḥah</i>
4	كَرَامَة	<i>Karāmah</i>
5	فَاطِمَة	<i>Fāṭimah</i>

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

Contoh:

No.	Tulisan Arab	Ditulis Secara Latin
1	مُدَرِّس	<i>mudarris</i>
2	مُفَسِّر	<i>mufassir</i>
3	مُحَمَّد	<i>Muhammad</i>
4	مُسَلَّم	<i>musallam</i>
5	الشَّمْسُ	<i>asy-Syams</i>

C. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf “l” diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

No.	Tulisan Arab	Ditulis Secara Latin
1	الرَّجُلُ	<i>ar-rajulu</i>
2	الْقَلَمُ	<i>al-qalamu</i>
3	الْجَلَالُ	<i>al-jalālu</i>
4	الرَّحْمَنُ	<i>ar-Rahmān</i>
5	الشَّمْسُ	<i>asy-Syams</i>

3. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

No.	Tulisan Arab	Ditulis Secara Latin
1	تَخْذُ	<i>ta'khuẓu</i>
2	سَيُّنْ	<i>syai'un</i>
3	النَّوْءُ	<i>an-nau'u</i>
4	إِنَّ	<i>inna</i>

D. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

No.	Tulisan Arab	Ditulis Secara Latin
1	وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ	<i>Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/ Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn</i>
2	بِسْمِ اللَّهِ مَرَّاهَا وَمُرْسَاهَا	<i>Bismillāhi majrehā wa mursāhā</i>

E. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

No.	Tulisan Arab	Ditulis Secara Latin
1	الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ	<i>Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn / Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn</i>
2	الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ	<i>Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm</i>

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

No.	Tulisan Arab	Ditulis Secara Latin
1	اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ	<i>Allaāhu gafūrun rahīm</i>
2	إِلَى الْأُمُورِ جَمِيعًا	<i>Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an</i>

F. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
المخلص	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
NOTA DINAS	v
LEMBAR PENGESAHAN	vi
PERNYATAAN OTENTITAS SKRIPSI	vii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PERSEMBAHAN	ix
MOTTO HIDUP	x
KATA PENGANTAR	xi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	xiii
DAFTAR ISI	xx
DAFTAR TABEL	xxii
DAFTAR GAMBAR	xxiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Penelitian Terdahulu	9
F. Kerangka Pemikiran	16
G. Metode Penelitian	19
H. Sistematika Penulisan	26
BAB II LANDASAN TEORI TENTANG STRATEGI	
DIFERENSIASI PRODUK DAN LOYALITAS PELANGGAN	28
A. Teori Generic Strategies	28
B. Strategi	29
C. Diferensiasi Produk	32
D. Loyalitas Pelanggan	38

BAB III GAMBARAN UMUM KONVEKSI 3 PUTRI PALIMANAN CIREBON.....	45
A. Deskripsi Umum Usaha	45
B. Letak Geografis Konveksi 3 Putri Palimanan Cirebon.....	45
C. Profil Konveksi 3 Putri Palimanan Cirebon	47
D. Sejarah Usaha	47
E. Struktur Organisasi	48
F. Uraian Tugas Pokok	48
G. Jenis Produk Konveksi 3 Putri.....	49
H. Sistem Produksi	50
I. Data Produksi.....	51
J. Sistem Pemasaran dan Pelanggan.....	51
BAB IV ANALISIS STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK DALAM UPAYA MENINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN PADA KONVEKSI 3 PUTRI PALIMANAN CIREBON.....	53
A. Kemampuan Konveksi 3 Putri Dalam Mengidentifikasi Permasalahan Untuk Merumuskan Strategi Diferensiasi Produk	54
B. Ketersediaan Dan Pemanfaatan Sumber Daya Dalam Mendukung Penerapan Strategi Diferensiasi Produk Pada Konveksi 3 Putri Palimanan Cirebon	64
C. Peran Strategi Diferensiasi Produk Dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan Pada Konveksi 3 Putri Palimanan Cirebon	68
BAB V PENUTUP	74
A. Kesimpulan.....	74
B. Implikasi	74
C. Saran	75
DAFTAR PUSTAKA.....	76
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	84

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Laporan Tahunan Industri Konveksi Tahun 2023	1
Tabel 1. 2 Penelitian Terdahulu	10
Tabel 3. 1 Tugas Pokok Jabatan Konveksi 3 Putri Palimanan Cirebon.....	49
Tabel 3. 2 Jenis Produk Konveksi 3 Putri.....	49
Tabel 4. 1 Unsur Narasumber	53
Tabel 4. 2 Identifikasi Masalah.....	54
Tabel 4. 3 Hasil Perhitungan Angka CARL (Pemilik Usaha)	56
Tabel 4. 4 Hasil Perhitungan Angka CARL (Karyawan)	57
Tabel 4. 5 Hasil Perhitungan Angka CARL (Pelanggan)	58
Tabel 4. 6 Rekapitulasi Hasil Pengolahan Data CARL	59
Tabel 4. 7 Urutan Prioritas Permasalahan.....	61

UINSSC

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SIBUH
SYEKH NURJATI CIREBON

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Lokasi Konveksi 3 Putri	45
Gambar 3. 2 Foto Tampak Samping Konveksi 3 Putri.....	46
Gambar 3. 3 Struktur Organisasi Konveksi 3 Putri	48

