



Analisi Pengaruh Kualitas Produk dan Daya Saing Produk Dalam Meningkatkan Nilai Penjualan Pada Industri Anyaman Ketak (Studi Kasus di Dusun Nyiurbaya Gawah Kec. Lingsar)

Muhammad Masruron¹

¹Institut Agama Islam Hamzanwadi Pancor Lombok Timur

Email : muhammadmasruron@gmail.com

Mala Vinuzia²

²Universitas Muhammadiyah Mataram

Email : malavinuzia252@gmail.com

Patisa Ilyana³

³Institut Agama Islam Hamzanwadi Pancor Lombok Timur

Email : muhammadmasruron@gmail.com

Abstract

This study aims to analyze the effect of product quality and product competitiveness on sales value in the ketak woven industry in Nyiurbaya Village, Lingsar District. There are three formulations of the problem studied: (1) the effect of product quality significantly on sales value, (2) the effect of product competitiveness significantly on sales value, and (3) the effect of product quality and product competitiveness significantly on sales value. The method used in this study is multiple linear regression analysis. The results of the partial test (T test) show that the product quality variable (X1) has a significant value of 0.00, <0.05, with a t-count of 7.040 > t-table 1.991, so that product quality has a significant effect on sales value. The product competitiveness variable (X2) also shows a significant value of 0.00, <0.05, with a t-count of 6.169 > t-table 1.991, so that product competitiveness also has a significant effect on sales value. The results of the simultaneous test (F test) show that the significant value is 0.00 <0.05 with an F-count of 40.489 > F-table 3.12, which means that product quality and product competitiveness together have a significant effect on sales value. The coefficient of determination (R^2) value of 0.513 indicates that 51.3% of the variation in sales value can be explained by product quality and competitiveness, while the rest is influenced by other factors not included in this study.

Keywords: Product Quality, Product Competitiveness, Sales Value, Ketak Woven

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kualitas produk dan daya saing produk terhadap nilai penjualan pada industri anyaman ketak di Desa Nyiurbaya, Kecamatan Lingsar. Terdapat tiga rumusan masalah yang diteliti: (1) pengaruh kualitas produk secara signifikan terhadap nilai penjualan, (2) pengaruh daya saing produk secara signifikan terhadap nilai penjualan, dan (3) pengaruh kualitas produk dan daya saing produk secara signifikan terhadap nilai penjualan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Hasil uji parsial (uji T) menunjukkan bahwa variabel kualitas produk (X1) memiliki nilai signifikan sebesar 0,00, < 0,05, dengan t-hitung sebesar 7,040 > t-tabel 1,991, sehingga kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap nilai penjualan. Variabel daya saing produk (X2) juga menunjukkan nilai signifikan 0,00, < 0,05, dengan t-hitung sebesar 6,169 > t-tabel 1,991, sehingga daya saing produk juga berpengaruh signifikan terhadap nilai penjualan. Hasil uji simultan (uji F) menunjukkan bahwa nilai signifikan 0,00 < 0,05 dengan F-hitung sebesar 40,489 > F-tabel 3,12, yang berarti kualitas produk dan daya saing produk secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap nilai penjualan. Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,513 menunjukkan bahwa 51,3% variasi nilai penjualan dapat dijelaskan oleh kualitas produk dan daya saing, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak masuk dalam penelitian ini

Kata Kunci: Kualitas Produk, Daya Saing Produk, Nilai Penjualan, Industri Anyaman Ketak



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong

Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

Pendahuluan

Pada abad ke-21 ini, upaya dalam memberikan kemajuan terhadap daya saing dan tingginya persaingan antar industri kecil menengah diharapkan sanggup menghadapi tantangan dan persaingan global untuk terus meningkatkan produktivitas secara efektif. Untuk memperluas kawasan pemasaran peran industri kecil menengah perlu ditingkatkan dan dikembangkan agar tercipta persaingan yang sehat pada pasar. Ekonomi kreatif didefinisikan sebagai segala kegiatan ekonomi yang menjadikan kreativitas (kekayaan intelektual), budaya, dan warisan budaya serta lingkungan sebagai tumpuan masa depan. Sudarman menyatakan bahwa kekuatan ekonomi saat ini bergantung pada sumber daya yang tidak hanya terbarukan tetapi juga tak terbatas, seperti ide, gagasan, bakat, talenta, dan kreativitas.¹ Dalam menghadapi era globalisasi, pemberdayaan ekonomi rakyat harus dipersepsikan sebagai ketangguhan dan kemandirian dengan demikian, cara pemberdayaan masyarakat dalam bidang ekonomi merupakan salah satu komponen yang harus diperhatikan. Salah satu cara untuk meningkatkan taraf ekonomi masyarakat di kota dan pedesaan adalah dengan membangun sektor industri.

Ekonomi kreatif melalui pembangunan sektor industri menjadi salah satu perhatian banyak daerah yang ada di Indonesia seperti pada pulau Lombok dimana tidak hanya terkenal sebagai pulau agraris, tetapi juga terkenal dengan objek wisatanya yang indah dan menakjubkan. Selain wisata dan adat budayanya, pulau ini juga terkenal dengan kerajinannya.² Salah satu kerajinan yang menonjol adalah anyaman ketak. Salah satunya yang berada di Kabupaten Lombok Barat khususnya dusun nyiurbaya gawah merupakan penghasil anyaman ketak yang cukup besar.

Dusun Nyiurbaya Gawah, yang terletak di Kecamatan Lingsar, memiliki sejarah yang kaya dalam industri anyaman ketak. Tradisi anyaman ketak telah menjadi bagian integral dari kehidupan masyarakat desa selama berabad-abad. Anyaman ketak tidak hanya menjadi mata pencaharian utama bagi penduduk desa, tetapi juga merupakan bagian penting dari warisan budaya lokal. Sebagai desa yang terletak di Pulau Lombok, Dusun Nyiurbaya Gawah memiliki akses yang baik ke sumber daya alam seperti tanaman ketak yang tumbuh subur di sekitar desa. Tanaman ketak adalah bahan baku utama dalam proses pembuatan anyaman ketak. Oleh karena itu, kondisi geografis dan lingkungan desa memberikan keunggulan kompetitif bagi budaya dan kesinambungan tradisi lokal.³

Secara ekonomi, industri anyaman ketak menjadi salah satu penopang utama perekonomian desa. Produksi anyaman ketak memberikan kesempatan kerja bagi banyak penduduk desa, baik sebagai pengrajin anyaman, pedagang bahan baku, maupun dalam kegiatan pemasaran produk. Oleh karena itu, perkembangan industri anyaman ketak di Dusun Nyiurbaya Gawah tidak hanya memiliki dampak ekonomi tetapi juga

¹Muhamad Ahyat, Dkk, "Pemberdayaan Ekonomi Kreatif Pengrajin Ketak Khas Lombok Di Desa Karang Bayan," *Abdimas*, 3, (2020), hlm. 110, "Dalam <http://Journal-Center.Litpam.Com/> (Diakses Pada Tanggal 20 Juli 2024, Jam 21.46).

²Khawarizmi A. Ghani, Dkk, "Kerajinan Ketak Di Desa Pengadang Kecamatan Praya Tengah Kabupaten Lombok Tengah," *Pendidikan Seni Rupa Undiksha*, 02, (2021), hlm. 69. "Dalam <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/IJPSP/index/> (Diakses Pada Tanggal 21 Juli 2024, Jam 23.44)

³Nilam Soenartono, "Kerajinan Anyaman Ketak Yang Mendunia," dalam <https://lombokinfo.id/belanja/kerajinan-anyaman-ketak-lombok-yang-mendunia/>, (diakses pada tanggal 14 mei 2024, jam 20.44).



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong

Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

sosial dan budaya yang signifikan bagi masyarakat setempat. Kualitas produk anyaman ketak adalah pilar utama dalam mempertahankan reputasi industri dan memenuhi harapan pasar. Dengan menggunakan bahan baku unggul, menerapkan teknik produksi yang cermat, dan menjaga konsistensi dalam proses pembuatan, industri anyaman ketak di Dusun Nyiur Baya dapat memastikan produk-produk mereka memenuhi standar kualitas yang tinggi.

Tidak hanya itu, daya saing produk juga menjadi faktor kunci dalam strategi pengembangan industri anyaman ketak. Dalam menghadapi persaingan dari produk serupa baik dari daerah lain maupun impor, industri anyaman ketak Dusun Nyiur Baya perlu memperhatikan faktor-faktor seperti harga yang kompetitif, inovasi produk, dan pemasaran yang efektif untuk tetap relevan di pasar yang terus berubah.⁴ Dengan memahami peran kualitas produk dan daya saing dalam meningkatkan strategi industri anyaman ketak, Dusun Nyiur Baya dapat mengidentifikasi peluang untuk meningkatkan efisiensi produksi, memperluas pangsa pasar, dan menjaga keberlanjutan industri ini sebagai bagian yang tak terpisahkan dari identitas dan kehidupan ekonomi masyarakat setempat.

Ada beberapa permasalahan yang dihadapi dalam industri kerajinan. Dimana Permasalahan yang dihadapi dalam usaha kerajinan ketak rotan ini adalah terletak pada pegawai atau karyawan, karena pengrajin anyaman ketak rotan ini merupakan mata pencaharian sampingan, tentu pengrajin lebih mengutamakan pekerjaan atau profesi aslinya yaitu sebagai petani, sehingga pada saat musim padi atau tembakau jarang ada yang mau membuat anyaman karena sibuk bertani. Kemudian persaingan yang ketat antara pemilik usaha dengan pemilik usaha lain yang menjual produk atau barang yang sama.⁵

Meskipun industri kerajinan anyaman ketak telah berkontribusi terhadap pendapatan masyarakat, banyak tantangan yang menghambat perkembangan industri ini. Tantangan tersebut meliputi keterbatasan akses pasar, kurangnya modal usaha, teknologi yang sederhana, dan persaingan dengan produk-produk lain yang lebih modern. Selain itu, manajemen usaha yang kurang efisien dan kurangnya inovasi dalam desain produk juga menjadi hambatan.

Terdapat kesenjangan antara potensi besar yang dimiliki oleh industri kerajinan anyaman ketak dan manfaat ekonomi yang dirasakan oleh masyarakat. Banyak peluang yang belum dimanfaatkan, seperti diversifikasi produk, peningkatan kualitas, dan pemasaran yang lebih luas. Jika peluang-peluang ini dapat dimaksimalkan, industri ini berpotensi untuk memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Kebijakan dan dukungan dari pemerintah baik di tingkat lokal maupun nasional memainkan peran penting dalam pengembangan industri ini. Kebijakan yang mendukung, seperti program bantuan modal, pelatihan keterampilan,

⁴KerajinanAnyamanKetakDiLombok, "Dalam <https://www.wisatadilombok.com/2013/06/kerajinan-anyaman-ketak-di-lombok.html>, (diakses pada tanggal 14 mei 2024 jam 21.00).

⁵Reni Risnawati, "Strategi Pengembangan Usaha Sentra Kerajinan Ketak Dan Rotan Di Desa Beleka Kecamatan Praya Timur Kabupaten Lombok Tengah," *skripsi*, (Mataram: UIN Mataram, 2023), hlm. 4." Dalam <https://etheses.uinmataram.ac.id>. (diakses pada tanggal 20 juni 2024, jam 21.49).



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong

Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

dan pemasaran, dapat membantu mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi oleh pengrajin anyaman ketak.⁶

Di samping itu, persaingan dengan produk serupa dari daerah lain atau produk impor juga menjadi tantangan yang signifikan. Produk impor sering kali menawarkan harga yang lebih murah atau desain yang lebih modern, membuat produk lokal harus mampu bersaing melalui desain yang unik dan strategi promosi yang efektif. Desain produk merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi minat beli konsumen. Desain yang inovatif dan sesuai dengan tren pasar dapat meningkatkan daya tarik produk dan membuatnya lebih kompetitif. Oleh karena itu, penelitian ini ingin mengetahui sejauh mana desain produk dapat mempengaruhi minat beli konsumen. Strategi promosi yang efektif juga sangat penting untuk meningkatkan kesadaran dan minat beli konsumen terhadap kerajinan anyaman ketak.⁷

Industri anyaman ketak merupakan sektor kerajinan tangan yang memiliki potensi besar dalam meningkatkan ekonomi lokal maupun nasional. Produk-produk anyaman ketak dikenal karena keunikan dan daya tariknya, diminati baik di pasar domestik maupun internasional. Industri kerajinan anyaman ketak di Lombok dan Bali mempunyai prospek yang menjanjikan karena sudah menembus pasar mancanegara seperti Jepang, Taiwan, Korea, Jepang, Kanada, Thailand, beberapa negara Eropa, dan Australia. Bahkan, salah satu produk anyaman ketak yang pemasarannya cukup booming di pasar internasional dalam setahun terakhir adalah produk anyaman tas berbentuk bulat, yang sangat elegan dan diminati oleh kaum wanita.⁸

Sektor ekonomi kreatif Indonesia pada tahun 2023 menunjukkan kinerja yang baik, terutama dilihat dari nilai ekspor produk ekonomi kreatif yang mencapai 23,96 miliar USD. Capaian ini sebagian besar berasal dari kontribusi 3 subsektor terbesar, di antaranya subsektor kriya yang menyumbang sebesar 6,26 miliar USD.⁹ Dengan demikian, subsektor kriya memainkan peran penting dalam kontribusi total ekspor sektor ekonomi kreatif Indonesia pada tahun tersebut. Pasar global bisa dijangkau melalui berbagai cara seperti kerjasama dengan eksportir, berpartisipasi dalam pameran, atau menggunakan media online. Pasar global menawarkan peluang besar bagi pengrajin anyaman ketak untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan, karena permintaan yang tinggi dan harga jual yang lebih tinggi di pasar internasional.

Nusa Tenggara Barat (NTB) telah berhasil mengeksport 1.818 buah produk anyaman ketak dengan nilai ekspor sebesar Rp1,7 miliar ke Dammam, Saudi Arabia.

⁶Baiq Febriyani Mandalika, "Analisis Peran Industri Kerajinan Anyaman Ketak Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dusun Boyot Desa Darmaji Kecamatan Kopang Kabupaten Lombok Tengah," *Skripsi*, (Mataram: UIN Mataram, 2023), Hlm. 1-4." Dalam <https://etheses.uinmataram.ac.id/>, (Diakses Pada Tanggal 10 Juni 2024, Jam 22.24).

⁷Jalaludin akbar, "Pengaruh Desain Produk Dan Promosi Terhadap Minat Beli Kerajinan Anyaman Ketak Di Desa Taman Sari Kecamatan Gunung Sari (Studi Kasus Pada Toko Wahana Bambu Wilis Desa Taman Sari)," *Skripsi*, (Mataram: Universitas Muhammadiyah Mataram, 2019), hlm. 18-21." Dalam <https://repository.ummat.ac.id/>, (diakses pada tanggal 10 juni 2024, jam 23.21)

⁸I Wayan Widhana Susila, Dkk, "Pertumbuhan Tanaman Ketak (*Lygodium Circinnatum* (Burn.F.) Swartz) Dengan Pemupukan Pada Beberapa Pohon Rambat Di KHDTK Rarung Lombok Tengah," *Pembenihan Tanaman Hutan*, 01, (2021), hml. 2." Dalam <https://media.neliti.com/> (diakses pada tanggal 18 juli 2024, jam 01.07)

⁹Wonderful Indonesia," Laporan Kinerja Kementerian Pariwisata Dan Ekonomi Kreatif/Badan Pariwisata Dan Ekonomi Kreatif 2023," hlm. 20, Dalam <https://bankdata.kemenparkraf.go.id/> (diakses pada tanggal 18 juli 2024, jam 23.37)



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong

Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

Produk anyaman ketak ini berasal dari unit mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di sentra pengerajin ketak yang berada di Lombok. Kepala Dinas Perdagangan NTB, Fathurrahman, menjelaskan bahwa produk anyaman ketak yang diekspor berasal dari 700 UMKM yang tersebar di sentra perajin seperti Beleka, Kopang, Janapria, dan sekitarnya. Produk ini mencakup 280 varian model yang telah disepakati antara perajin dan pembeli.¹⁰

Dalam periode empat bulan ini, khususnya dusun Nyiurbaya Gawah telah mengimpor anyamannya ke beberapa Negara seperti Jepang, Kanada dan Korea, dan jumlah anyaman yang diekspor cukup banyak. Pesanan sebanyak 1.750 anyaman untuk diekspor, sedangkan untuk Kanada perbulannya bisa mencapai 200 atau 300 anyaman yang diimpor tergantung dari permintaan yang ada. Seperti keberhasilan ekspor ini tidak hanya menguntungkan secara ekonomi untuk para pengrajin lokal, tetapi juga membantu memperkenalkan keindahan dan keunggulan kerajinan anyaman ketak Indonesia kepada pasar global. Anyaman ketak diminati juga di pasar domestik Indonesia terbukti dari peningkatan permintaan, partisipasi aktif dalam pameran dan festival, kolaborasi dengan desainer lokal, tersedia di toko dan butik, promosi melalui media sosial, serta dukungan dari pemerintah dan LSM untuk pengembangan ekonomi lokal.

Beberapa tahun terakhir, industri ini menghadapi beberapa permasalahan penurunan atau stagnasi dalam nilai penjualan. Dari tahun 2020-2022 ekonomi kreatif mengalami kenaikan dan penurunan di tahun 2023 dimana target yang ditetapkan 26,95 tetapi capaian yang dicapainya tidak mencapai target dan hanya 23,96 capaian saja.¹¹ Hal ini bisa disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk persaingan yang ketat, perubahan tren pasar, atau masalah internal dalam kualitas produk. Kualitas produk merupakan salah satu faktor utama yang mempengaruhi kepuasan pelanggan dan keputusan pembelian. Ketidakonsistenan dalam kualitas anyaman ketak dapat menyebabkan penurunan loyalitas pelanggan dan penjualan. Dengan semakin banyaknya pelaku industri yang masuk ke pasar, persaingan menjadi lebih ketat. Industri anyaman ketak harus memiliki daya saing yang kuat untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar mereka.

Untuk tetap kompetitif, industri anyaman ketak perlu terus berinovasi dan menawarkan produk yang berbeda dari pesaing. Mengidentifikasi bagaimana kualitas produk dan daya saing dapat ditingkatkan melalui inovasi. Globalisasi telah mengubah lanskap perdagangan dan preferensi konsumen. Konsumen mungkin mencari produk yang tidak hanya berkualitas tinggi tetapi juga memiliki nilai tambah seperti keunikan desain atau keberlanjutan. Masalah dalam strategi pemasaran juga menjadi permasalahan. Jika strategi pemasaran yang digunakan kurang efektif dalam menonjolkan kualitas dan daya saing produk, nilai penjualan bisa terpengaruh. Pemahaman yang kurang tentang kebutuhan dan keinginan pasar target dapat

¹⁰Harian Noris Saputra, "NTB Ekspor Kerajinan Ketak Senilai Rp 1,7 Miliar ke Saudi Arabian," dalam <https://bali.bisnis.com/>, (diakses pada tanggal 16 Juli 2024, jam 10.44)

¹¹Wonderful Indonesia, "Laporan Kinerja Kementerian Pariwisata Dan Ekonomi Kreatif/Badan Pariwisata Dan Ekonomi Kreatif 2023," hlm. 28, Dalam <https://bankdata.kemenparkaf.go.id/> (diakses pada tanggal 18 Juli 2024, jam 23.37)



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong

Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

mengakibatkan produk yang ditawarkan tidak sesuai dengan harapan konsumen, sehingga mempengaruhi penjualan.¹²

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih mendalam tentang pengaruh kualitas produk dan daya saing produk terhadap nilai penjualan tersebut diatas dengan judul penelitian “Analisis Pengaruh Kualitas Produk Dan Daya Saing Produk Dalam Meningkatkan Nilai Penjualan Dalam Industri Anyaman Ketak (Studi Kasus Di Dusun Nyiurbaya Gawah Kecamatan Lingsar)”

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif yang dimana penelitian kuantitatif menggunakan penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu.¹³ Adapun penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif. Penelitian deskriptif diartikan sebagai suatu penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu peristiwa/fenomene secara sistematis.¹⁴ Penulis menggunakan metode deskriptif karena jenis penelitian ini didasarkan pada sifat, kriteria dan masalah yaitu memberikan gambaran tentang pengaruh kualitas produk dan daya saing produk dalam meningkatkan nilai penjualan dalam industri anyaman ketak pada saat ini dengan cara mengumpulkan, mengelola dan menganalisis data kemudian menarik kesimpulan terhadap masalah yang di hadapi sebatas lingkup tersebut.

Sampel adalah suatu bagian atau subkelompok dari populasi yang memiliki karakteristik yang sama dengan populasi tersebut. Ketika populasi terlalu besar untuk diteliti secara keseluruhan, peneliti memilih sampel yang representatif agar dapat membuat generalisasi atau kesimpulan tentang populasi dengan mempelajari hanya bagian tersebut. Ini memungkinkan penelitian dilakukan secara lebih efisien dan praktis.

Dalam penelitian ini, sampel yang diambil menggunakan teknik *non-probaility sampling*. *Non-probaility sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap anggota populasi untuk di pilih menjadi sampel. Teknik penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.¹⁵ Dalam penelitian ini teknik pengambilan sampel menggunakan rumus dari Slovin.¹⁶

Dengan presisi yang ditetapkan 10%. Dan besar sampel yang ditentukan yaitu sebanyak 400 orang.

¹²Ahmad Murdhani," analisis kinerja strategi pemasaran usaha kerajinan ketak di kabupaten lombok Tengah," *ilmu pemerintahan suara khatulistiwa*, 02, (2018)," Dalam <https://ejournal.ipdn.ac.id/> (diakses pada tanggal 17 juli 2024, jam 19.22) hlm. 92.

¹³Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&B*, (Bandung:Alfabeta,2009), hlm.9.

¹⁴Nyoman Dantes, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta:Andi,2012), hlm.51

¹⁵Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2019), hlm. 90-92.

¹⁶Syofian Siregar, *Statistika Deskriptif Untuk Penelitian*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2010), hlm. 149



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong

Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

Dengan rumus : $n = \frac{N}{1+N.e^2}$

Keterangan :

n = jumlah sampel

N = jumlah populasi

e = perkiraan tingkat kesalahan

Berdasarkan rumus tersebut diperoleh jumlah sampel (n) untuk pengerajin anyaman ketak.

$$n = \frac{N}{1+N.e^2} = \frac{400}{1+(400)(0,12)} = \frac{400}{1+(400)(0,01)} = \frac{400}{5} = 80$$

Responden yang digenapkan menjadi 100 responden

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda. Analisis linear berganda adalah suatu teknik yang bertujuan untuk mengetahui sumbangan atau pengaruh variable-variable independent (bebas) terhadap dependent (terikat). Regresi berganda digunakan karna terdapat dua atau lebih variable yaitu variable bebas X dan variable terikat Y . Model matematis dari analisis regresi linear berganda adalah: ¹⁷

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots e$$

Dimana :

Y = Variable terikat yaitu Nilai Penjualan

X_1 = kualitas produk

X_2 = daya saing

a = konstantan

b = koefisien regresi

b_1 = Koefisien regresi dari kualitas produk

b_2 = Koefisien regresi dari daya saing

e = faktor pengganggu (error)

1. Uji hipotesis

a. Uji persial (uji T)

Uji hipotesis pertama menggunakan uji t, yaitu pengujian regresi secara parsial atau terpisah antar masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Pengujian dilakukan untuk melihat kuat tidaknya pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen (secara persial).

Untuk menguji signifikan atau tidaknya perbedaan dari kedua rata-rata tersebut salah satunya dapat menggunakan uji t (t test). Rumus uji t yang digunakan untuk sampel independent sebagai berikut: ¹⁸

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{s_1^2}{n_1} + \frac{s_2^2}{n_2}}}$$

Keterangan:

¹⁷Muhammad Masruron, *Analisis Data Kuantitatif*, hlm. 32.

¹⁸Mikha Agus Widiyanto, *Statistik Terapan*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013), hlm. 245.



t = Koefisien t

$\bar{X}_1$ = Rata-Rata pada distribusi sample 1

$\bar{X}_2$ = Rata-Rata pada distribusi sampel 2

S_1 = Simpangan baku pada distribusi ok sampel 1

S_2 = Simpangan baku pada distribusi sampel 2

n_1 = Jumlah data pada sampel 1

n_2 = Jumlah data pada sampel 2

b. Uji Stimulan (Uji F)

Uji hipotesis kedua menggunakan uji F, yaitu pengujian regresi secara simultan atau serentak antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Uji F dimaksudkan untuk menguji ada tidaknya pengaruh variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen atau untuk menguji tingkat keberhasilan hubungan seluruh koefisien regresi variabel bebas terhadap variabel terikat. Berikut rumus untuk melakukan uji F:

$$F = \frac{R^2 / m}{(1 - R^2) / (n - m - 1)}$$

Keterangan:

R^2 = Koefisien korelasi ganda

n = Jumlah Data

m = Jumlah variable bebas (independent)

c. Uji Determinasi Koefisien

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan koefisien berganda Dimana uji koefisien berganda merupakan suatu analisis yang digunakan untuk menguji korelasi linear antara satu variable dependen (Y) dengan beberapa variable independent (X). dalam analisis ini semua data variable berjenis interval atau rasio, sehingga analisis ini dinamakan sebagai analisis parametrik.konstelasi masalah dalam analisi korelasi ganda antara dua variable bebas (X_1 dan X_2) dengan satu variable terikat (Y).

Untuk melakukan uji korelasi ganda dengan satu variable terikat (Y) dan dua variable bebas (X_1 dan X_2), maka digunakan rumus sebagai berikut:¹⁹

$$R_{y.12} = \sqrt{\frac{(r_{y.1})^2 + (r_{y.2})^2 - 2(r_{y.1})(r_{y.2})(r_{y.12})}{1(r_{12})^2}}$$

Keterangan:

$R_{y.12}$ = Korelasi antara X_1 dan X_2 dengan Y

$r_{y.1}$ = Korelasi antara X_1 dengan Y

$r_{y.2}$ = Korelasi antar X_2 dengan Y

$r_{y.12}$ = Korelasi antara X_1 dengan X_2

¹⁹Mikha Agus Widiyanto, *Statistik Terapan*, hlm. 198-199.



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong

Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

Pembahasan

1. Data Penelitian

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Karakteristik responden dalam berdasarkan jenis kelamin dalam penelitian ini dibedakan menjadi pria dan wanita. Hasil analisis responden berdasarkan jenis kelamin dapat ditunjukkan pada table berikut:

Tabel 1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase %
Laki-laki	0	0%
Perempuan	80	100%
Total	100	100%

Berdasarkan hasil penelitian pada table diatas didapatkan informasi bahwa proporsi jumlah responden jenis kelamin, didominasi oleh jenis kelamin perempuan sebanyak 80 responden (100%). Sedangkan responden jenis kelamin laki-laki hanya berjumlah 0 responden (0%). Maka dalam penelitian ini yang peneliti temui didominasi oleh perempuan.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Berdasarkan data yang telah diperoleh dari proses tabulasi frekwensi, karakteristik responden berdasarkan usia ditunjukkan pada table berikut:

Tabel 2
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Frekuensi	Presentase
20-21 Tahun	0	0%
21-30 Tahun	0	0%
31-40 Tahun	10	12,5%
41-50 tahun	70	87,5%
Total	100	100%

Hasil data diatas menunjukkan bahwa mayoritas responden berusia 41-50 tahun, dengan jumlah 70 orang dengan presentase sebesar 87,5% dari total responden. Sebanyak 10 orang dengan presentase 12,5% dari responden berusia 31-40 tahun, sementara 0 responden yang berusia 20-21 tahun, yang setara dengan 0% dari total responden. Tidak ada responden yang berada dalam rentang usia 21-30 tahun, yang terlihat dari persentase 0% pada kelompok usia ini. Hal ini menunjukkan bahwa survei didominasi oleh partisipasi dari kelompok usia 41-50 tahun.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Berdasarkan data yang telah diperoleh dari proses tabulasi frekwensi, karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan terakhir ditunjukkan pada table berikut:



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong

Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

Tabel 3

Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan	Frekuensi	Presentase
SD	78	97,5%
SMP	0	0%
SMA	2	2,5%
D1/S1	0	0%
Total	100	100%

Hasil dari data diatas menunjukkan bahwa responden dengan pendidikan terakhir SD sebanyak 78 orang dengan presentase (97,5%), SMP sebanyak 0 orang dengan presentase (0%), SMA sebanyak 2 orang dengan presentase (2,5%), dan yang terakhir D1/S1 sebanyak 0 orang dengan presentase (0%). Maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas pengerajin di dusun nyurbaye gawah adalah menempuh pendidikan terakhir di tingkat SD.

d. Karakteristik Responden Berdasarkan Agama

Berdasarkan data yang diperoleh dari proses tabulasi frekwensi, karakteristik responden berdasarkan agama ditunjukkan pada table berikut:

Tabel 4

Karakteristik Responden Berdasarkan Agama

Agama	Frekuensi	Presentase
Islam	73	91,25%
Kristen	0	0%
Hindu	7	8,75%
Budhha	0	0%
Total	100	100%

Hasil data pada table diatas menunjukkan bahwa responden agama islam sebanyak 73 orang dengan presentase (91,25%), agama Kristen sebanyak 0 orang dengan presentase (0%), agaman hindu sebanyak 7 orang dengan presentase (8,75%), dan unruk agama budhha sebanyak 0 orang dengan presentase (0%). Maka agama yang dianut oleh sebagian besar masyarakat nyurbaya gawah adalah agama islam.

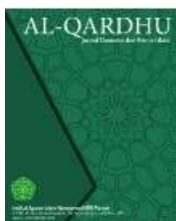
e. Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan Perbulan

Berdasarkan data yang diperoleh dari proses tabulasi frekwensi, karakteristik responden berdasarkan penghasilan perbulan ditunjukkan pada table berikut:

Tabel 5

Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan Perbulan

Penghasilan perbulan	Frekuensi	Presentase
500-1jt	80	100%
1jt-2jt	0	0%
2jt-4jt	0	0%
Total	100	100%



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong
Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

Berdasarkan data yang disajikan, mayoritas responden memiliki penghasilan per bulan antara Rp500.000 hingga Rp1.000.000, dengan jumlah 80 responden, yang setara dengan 100%. Ini menunjukkan bahwa keseluruhan responden memiliki penghasilan dari 500-1 juta perbulan.

Sementara itu, tidak ada responden yang memiliki penghasilan per bulan antara Rp1.000.000 hingga Rp2.000.000, yang mencakup 0% dari total responden. Tidak ada responden yang berada dalam kategori penghasilan Rp2.000.000 hingga Rp4.000.000, yang tercermin dari persentase 0%.

Secara keseluruhan, data ini menunjukkan bahwa secara keseluruhan responden memiliki penghasilan yang relatif rendah.

f. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Produk yang di Buat

Berdasarkan data yang diperoleh dari proses tabulasi frekwensi, karakteristik responden berdasarkan jenis produk yang dibuat ditunjukkan pada table berikut:

Tabel 6
Karakteristis Responden Berdasarkan Jenis Produk

Jenis Produk yang dibuat	Frekuensi	Presentase
Tas	41	51,25%
Keranjang	4	5%
Tempat tisu	11	13,75%
Vas bunga	5	6,25%
Bakul	3	3,75%
Piring/nampan	9	11,25%
Peralatan dapur	7	8,75%
Total	100	100%

Dari jenis produk yang dibuat, tas menjadi produk yang paling banyak dihasilkan, dengan jumlah responden mencapai 41 orang, yang setara dengan 51,25% dari total. Ini menunjukkan bahwa tas merupakan pilihan utama bagi para responden. Selanjutnya, tempat tisu menempati posisi kedua dengan 11 responden, yang mencakup 13,75%, di ikuti oleh piring atau nampan dengan 9 responden atau 11,25%. Vas bunga dihasilkan oleh 5 responden dengan presentase 6,25% dan peralatan dapur dihasilkan oleh 7 responden dengan presentase 6,75%. Kemudian keranjang masing-masing dihasilkan oleh 4 responden, dengan presentase 5%. Sementara itu, bakul hanya dihasilkan oleh 3 responden dengan persentase 3,75%.

Secara keseluruhan, tas mendominasi produksi, sedangkan produk lainnya memiliki jumlah responden yang jauh lebih sedikit. Hal ini menunjukkan bahwa tas adalah produk yang paling diminati dan diutamakan dalam produksi oleh responden.



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

**Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong
Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat**

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

2. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Kualitas Produk Dan Daya Saing Produk dalam Meningkatkan Nilai Penjualan Dalam Industri Anyaman Ketak (Studi Kasus Di Dusun Nyiurbaya Gawah Kecamatan Lingsar), berdasarkan umur, mayoritas yang diperoleh peneliti berapa pada rentang umur 41-50 tahun dengan proporsi 87,5% (tabel 4.6). Berdasarkan jenis kelamin, responden yang diperoleh peneliti adalah berjenis kelamin perempuan dengan proporsi 100% (tabel 4.5). Berdasarkan pendidikan terakhir, responden yang diperoleh peneliti rata-rata hanya tamatan SD dengan proporsi 97,5%. Dan berdasarkan agama, responden yang diperoleh peneliti adalah agama islam dengan proporsi 91,25%. Kemudian penghasilan perbulan responden rata-rata 500-1 jt dengan proporsi 100%. Dan yang terakhir berdasarkan jenis produk yang dibuat, peneliti memperoleh jenis produk yang lebih banyak di buat oleh responden adalah tas dengan proporsi 51,25%.

Ada lima kategori untuk melihat perilaku konsumen, yaitu sangat setuju (ST) , setuju (S), netral (N), tidak setuju (ST) dan sangat tidak setuju (STS). Berdasarkan hasil dari validitas yang dimana ada 15 pernyataan yang disebarkan ke responden untuk masing-masing variabel. 5 pernyataan untuk variabel kualitas produk (X_1), 5 pernyataan untuk daya saing Produk (X_2) dan 5 Pernyataan untuk Nilai penjualan (Y).

Bedasarkan hasil penelitian melalui kuesioner (angket) yang dilakukan, dapat diungkapkan pembahasan penelitian analisis pengaruh kualitas produk dan daya saing dalam meningkatkan nilai penjualan pada industry anyaman ketak, dengan rumusan masalah yaitu bagaimana pengaruh kualitas produk anyaman ketak secara signifikan pada nilai penjualan, pengaruh daya saing produk anyaman ketak secara signifikan pada nilai penjualan dan pengaruh kualitas produk dan daya saing produk anyaman ketak secara signifikan pada nilai penjualan. Dari hasil kuesioner dan uji hipotesis dengan menggunakan uji t dan uji F, uji regresi linear berganda pada uji hipotesis , didapatkan hasil yaitu:

1. Pengaruh Kualitas Produk Secara Signifikan Terhadap Nilai Penjualan

Pada Rumusan masalah yang pertama ditemukan jawaban pada uji t yaitu diketahui nilai sig untuk pengaruh kualitas produk (X_1) terhadap Nilai Penjualan (Y) adalah $0,00 < 0,05$ dan nilai r-hitung $7,040 > t\text{-tabel } 1,991$, sehingga dapat disimpulkan bahwa H_{a1} diterima yang berarti terdapat pengaruh kualitas produk (X_1) secara signifikan terhadap Nilai penjualan (Y). Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik kualitas produk, semakin tinggi pula nilai penjualannya. Oleh karena itu, peningkatan kualitas produk dapat menjadi strategi efektif untuk meningkatkan penjualan dalam industri.

Penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian Maya Novita dengan judul Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Usaha Kerajinan Rotan(2022)²⁰ dengan nilai R square sebesar 0.960 atau 96% keputusan dipengaruhi oleh variable-variable penentu yang digunakan dalam penelitian peneliti yaitu inovasi produk, kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian dimana jika banyak yang membeli produk

²⁰Maya Novita, " Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Produk dan harga Terhadap Keputusan Pembelian pada Usaha Kerajinan Rotan (Studi Kasus Usaha Rotan Ibu Emi di Kecamatan Rumbai," *Skripsi* (Riau: Universitas Islam Riau, 2022), hlm. 106." Dalam <https://repository.uir.ac.id/>, (diakses pada 18 oktober 2024, jam 11.14).



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong

Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

tersebut otomatis nilai penjualan akan meningkat, pengaruh ini positif dan signifikan.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kualitas produk berpengaruh terhadap nilai penjualan. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian menyatakan bahwa kualitas produk berpengaruh terhadap nilai penjualan pada industry anyaman ketak (studi kasus di dusun nyurbaya gawah kecamatan lingsar).

2. Pengaruh Daya Saing Produk Secara Signifikan Terhadap Nilai Penjualan

Untuk rumusan masalah yang kedua ditemukan jawaban pada uji t yaitu diketahui nilai sig untuk pengaruh daya saing produk (X_2) terhadap nilai penjualan (Y) adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai t hitung $6,169 > t$ -tabel 1,991, sehingga dapat disimpulkan bahwa H_{a2} diterima yang berarti terdapat pengaruh daya saing produk (X_2) secara signifikan terhadap nilai penjualan (Y). Ini menunjukkan bahwa semakin tinggi daya saing produk, semakin besar kontribusinya terhadap peningkatan nilai penjualan. Dengan demikian, daya saing produk menjadi faktor penting yang perlu diperhatikan oleh pelaku usaha untuk meningkatkan penjualan.

Penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian Melisa Wantoyo dengan judul pengaruh daya saing produk, harga, tempat, dan promosi terhadap kepuasan konsumen toko emas sumber djaja (2018)²¹. Dimana nilai t-hitung $3,875 > t$ -tabel 1,9852 dan nilai signifikan $0,000 < 0,05$ dimana daya saing produk berpengaruh terhadap kepuasan konsumen. Jika para pelanggan atau pembeli merasa puas dengan suatu produk maka akan berpengaruh ke nilai penjualan.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa daya saing produk berpengaruh terhadap nilai penjualan. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian menyatakan bahwa kualitas produk berpengaruh terhadap nilai penjualan pada industry anyaman ketak (studi kasus di dusun nyurbaya gawah kecamatan lingsar).

3. Pengaruh Daya Saing Produk dan Kualitas Produk Secara Signifikan Terhadap Nilai Penjualan

Dan untuk rumusan masalah yang ketiga berdasarkan hasil dari uji t untuk kualitas produk terhadap nilai penjualan dan daya saing produk terhadap nilai penjualan. Berdasarkan hasil penelitian, disimpulkan bahwa kualitas produk dan daya saing produk memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai penjualan. Hal ini didasarkan pada hasil uji statistik, di mana nilai t hitung untuk kualitas produk sebesar 7,040 dan daya saing produk sebesar 6,169, dengan nilai signifikansi keduanya adalah 0,00 (lebih kecil dari 0,05). Artinya, baik kualitas produk maupun daya saing produk secara statistik berpengaruh terhadap nilai penjualan. Sedangkan nilai koefisien determinasi (R^2) yang diperoleh sebesar 51,3%. Artinya, kualitas produk dan daya saing produk hanya menjelaskan 51,3% dari variasi nilai penjualan. Ini menunjukkan bahwa ada faktor lain yang tidak dijelaskan dalam model ini yang turut berkontribusi terhadap nilai penjualan, sebesar 48,7%.

²¹Melisa Wantoyo, "Pengaruh Daya Saing Produk, Harga, Tempat, dan Promosi Terhadap Kepuasan Konsumen Toko Emas Sumber Djaja," *Manajemen Bisnis*, 06, (2018)," dalam <https://publication.petra.ac.id/> (diakses pada tanggal 19 oktober 2024, jam 19.41)



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

**Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong
Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat**

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

Di Indonesia, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang strategis untuk pengembangan ekonomi lokal. Tahun 2021, UMKM berkontribusi pada 61,70% Produk Domestik Bruto (PDB), menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada, serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi. Di Provinsi NTB sendiri, UMKM khususnya industri kerajinan terbagi menjadi 39,68% industri kerajinan. Hal ini menggambarkan industri ekonomi kreatif mendominasi Provinsi NTB dengan proporsi 85.15%, industri kerajinan termasuk di dalamnya.²² Potensi yang cukup besar ini perlu didorong dalam wujud industri kreatif yang berdaya saing, baik di level lokal, nasional, regional, maupun internasional, sehingga dapat menopang ekonomi secara lebih kuat dan berkelanjutan. Industri anyaman ketak merupakan bagian dari sektor UMKM yang memegang peranan penting dalam perekonomian NTB. Industri kerajinan anyaman ketak merupakan kegiatan ekonomi yang membutuhkan kreatifitas, inovasi dan produktivitas dalam produksinya. Masyarakat setempat memanfaatkan potensi yang mereka miliki dengan menjadi pengrajin sehingga dapat berperan penting dalam kehidupannya yakni adanya peningkatan pendapatan.²³ UMKM dalam industri kerajinan anyaman ketak di Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat, memiliki peran penting bagi perekonomian NTB. Mereka berfungsi sebagai penyedia lapangan kerja yang membantu mengurangi pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat. Selain itu, UMKM menjadi penggerak utama perekonomian lokal dengan meningkatkan pendapatan masyarakat dan mendukung sektor-sektor lain seperti logistik dan pemasaran.

Tidak hanya berperan dalam ekonomi, UMKM juga berkontribusi dalam pelestarian budaya lokal dengan menjaga produksi kerajinan tradisional, sambil terus berinovasi untuk meningkatkan daya tarik produk di pasar. Dengan strategi pemasaran yang baik, UMKM mampu meningkatkan daya saing NTB di pasar nasional dan internasional, menjadikan produk kerajinan mereka dikenal secara luas. UMKM mendukung sektor pariwisata NTB, karena produk kerajinan seperti anyaman ketak menjadi salah satu daya tarik bagi wisatawan yang berkunjung, sehingga menciptakan sinergi antara sektor UMKM dan pariwisata.

Kualitas produk merupakan salah satu elemen penting yang menentukan kemampuan suatu industri kerajinan untuk bersaing, baik di pasar lokal maupun global. Dalam industri kerajinan, kualitas produk mencakup beberapa aspek, seperti: Ketahanan bahan, Produk kerajinan yang dibuat dengan bahan baku yang kuat dan tahan lama cenderung diminati oleh konsumen karena memberikan nilai tambah dalam hal penggunaan jangka panjang.²⁴ Kerapian dan presisi, detail dalam

²²Suryani Eka Wijaya, Ferbiadini, "Kajian Industri Kreatif NTB yang Berdaya Saing, (Jakarta: ERIA dan Kementerian Perdagangan, 2023), hlm. 07. "dalam <https://www.eria.org/>, (diakses pada tanggal 20 Oktober 2024, jam 21.54).

²³Baiq Febriyani Mandalika, "Analisis Peran Industri Kerajinan Anyaman Ketak Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dusun Boyot Desa Darmaji Kecamatan Kopang Kabupaten Lombok Tengah," *Skripsi*, (Mataram: UIN Mataram, 2023), Hlm. 34." Dalam <https://etheses.uinmataram.ac.id/>, (Diakses Pada Tanggal 20 Oktober 2024, Jam 21.24).

²⁴Hamzah Rafi Zaini, " Pengaruh Desain Produk dan Kualitas Produk Terhadap Daya Saing Pada Industri Kerajinan Di Kecamatan Rajapolah Kabupaten Tasikmalaya (Survei Pada Pengerajin Kerajinan Di



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

**Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong
Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat**

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

pengerjaan, seperti kehalusan anyaman, kesempurnaan bentuk, dan kerapian hasil akhir, menjadi penentu kualitas produk. Konsumen sering kali lebih menyukai produk yang rapi dan terlihat profesional. Kemudian keindahan desain, kualitas produk juga terkait dengan estetika dan daya tarik visual. Produk yang indah dan memiliki detail menarik akan lebih mudah dipasarkan, terutama di segmen pasar menengah ke atas.

Kualitas produk yang baik dapat meningkatkan daya saing kerajinan tangan di pasar. Produk yang berkualitas tinggi memiliki kepercayaan konsumen, dimana konsumen yang merasa puas dengan kualitas produk cenderung menjadi pelanggan yang loyal. Hal ini mendorong peningkatan penjualan dan citra positif bagi pengrajin. Tidak hanya itu dengan kualitas produk yang baik, industri kerajinan mampu memasuki pasar yang lebih luas, baik di tingkat nasional maupun internasional. Produk dengan kualitas rendah sulit bersaing di pasar global yang sangat kompetitif. Kemudian produk yang berkualitas tinggi sering kali dapat dijual dengan harga yang lebih premium, memberikan margin keuntungan yang lebih besar bagi pengrajin.

Dalam ekonomi Islam, kualitas produk merupakan faktor yang sangat diperhatikan dalam setiap transaksi. Islam mengajarkan bahwa setiap transaksi harus didasarkan pada kejujuran dan keterbukaan, serta tidak boleh ada penipuan. Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu hanya sah jika ada kerelaan dari kedua belah pihak dan tidak ada penipuan" (HR. Muslim).²⁵ Dengan demikian, kualitas produk yang ditawarkan dalam transaksi harus sesuai dengan apa yang dijanjikan oleh penjual. Jika pengusaha anyaman ketak menawarkan produk yang berkualitas, maka konsumen akan merasa bahwa harga yang mereka bayar sebanding dengan nilai yang mereka terima, yang mengarah pada transaksi yang sah dan adil dalam pandangan Islam. Dalam konteks industri kerajinan anyaman ketak, kualitas produk yang tinggi memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan daya saing produk. Produk yang berkualitas baik akan lebih mudah diterima oleh pasar, karena konsumen cenderung memilih barang yang tidak hanya memenuhi kebutuhan mereka, tetapi juga memberikan nilai lebih. Dalam hal ini, daya saing produk anyaman ketak akan meningkat jika produk tersebut dapat menunjukkan kualitas yang konsisten, keawetan, dan keindahan yang sesuai dengan harapan konsumen. Hal ini mencerminkan prinsip ekonomi Islam yang mengedepankan transaksi yang adil, transparan, dan saling menguntungkan.

Dari perspektif ekonomi Islam, daya saing produk juga sangat terkait dengan prinsip al-mizan (keadilan). Prinsip ini mengharuskan bahwa harga yang dibayar oleh konsumen harus sebanding dengan kualitas yang ditawarkan. Jika harga produk anyaman ketak yang dijual tidak sesuai dengan kualitasnya, maka transaksi tersebut bisa dianggap tidak adil, yang bertentangan dengan ajaran

Kecamatan Rajapolah)," Skripsi (Tasikmalaya: Universitas Siliwangi, 2023), hlm. 78. " dalam <https://repository.unsil.ac.id/>, (diakses pada tanggal 20 Oktober 2024, jam 22.38)

²⁵Firza Oktavia Nurul Kumala," Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Perumahan Pt.Hasanah Mulia Investama," *Ekonomika dan Bisnis Islam*, 03, (2020), hlm. 29, " dalam <https://journal.unesa.ac.id/>, (diakses pada tanggal 7 November 2024, jam 01.33)



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong

Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

Islam.²⁶ Dengan demikian, untuk meningkatkan daya saing produk, pengusaha dalam industri anyaman ketak harus memastikan bahwa kualitas produk yang mereka tawarkan benar-benar sebanding dengan harga yang dibayar oleh konsumen, agar tidak terjadi ketidakadilan atau penipuan. Selain itu, keputusan untuk membeli produk anyaman ketak yang berkualitas juga mencerminkan prinsip al-birr (kebaikan) dalam Islam. Prinsip al-birr mengajarkan agar setiap keputusan pembelian dilakukan dengan niat yang baik, dengan tujuan untuk memperoleh manfaat yang halal, serta memberikan kebaikan jangka panjang. Konsumen yang memilih produk anyaman ketak yang berkualitas, yang sesuai dengan kebutuhan dan memberikan manfaat, akan merasa puas dan tidak merasa tertipu. Pembelian yang dilakukan dengan niat yang baik ini akan mendatangkan keberkahan bagi kedua belah pihak, baik bagi konsumen maupun produsen. Dalam hal ini, daya saing produk juga ditentukan oleh seberapa besar produk tersebut memberikan manfaat yang bermanfaat bagi konsumen dalam jangka panjang.

Di samping itu, dalam perspektif ekonomi Islam, setiap perusahaan, termasuk pengusaha anyaman ketak, juga memiliki tanggung jawab sosial untuk memastikan bahwa produk yang mereka tawarkan tidak hanya menguntungkan secara ekonomi, tetapi juga memberikan manfaat sosial yang lebih luas bagi masyarakat. Dengan memastikan bahwa produk yang ditawarkan diproduksi dengan cara yang etis, berkelanjutan, dan tidak merugikan lingkungan atau masyarakat, perusahaan dapat menciptakan keberkahan dalam bisnis mereka. Keberkahan ini akan menciptakan hubungan yang harmonis antara produsen dan konsumen, dan pada akhirnya akan memperkuat daya saing produk dalam jangka panjang.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai Pengaruh Kualitas Produk Dan Daya Saing Produk dalam Meningkatkan Nilai Penjualan Dalam Industri Anyaman Ketak (Studi Kasus Di Dusun Nyiurbaya Gawah Kecamatan Lingsar) dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Diketahui nilai sig untuk pengaruh kualitas produk (X_1) pada uji T terhadap Nilai penjualan (Y) adalah $0,000 < 0,05$ dan nilai t-hitung $7,040 > t\text{-tabel } 1,991$, dan pada uji F sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai $F_{\text{hitung}} 40,489 > F_{\text{tabel}} 3,12$, kemudian untuk uji determinasi (R^2) nilai R square sebesar 0,513 atau 51,3% sehingga dapat disimpulkan bahwa H_{a1} diterima yang berarti terdapat pengaruh kualitas produk (X_1) terhadap Nilai penjualan (Y).
2. Diketahui nilai sig untuk pengaruh daya saing produk (X_2) terhadap nilai penjualan (Y) adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai t hitung $6,169 > t \text{ tabel } 1,991$, dan pada uji F sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai $F_{\text{hitung}} 40,489 > F_{\text{tabel}} 3,12$, kemudian untuk uji determinasi (R^2) nilai R square sebesar 0,513 atau 51,3% sehingga dapat disimpulkan bahwa H_{a2} diterima yang berarti terdapat pengaruh kualitas produk (X_2) terhadap persepsi Pembeli (Y).

²⁶Nurlaili, " Analisis Daya Saing dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Ekspor Produk Alas Kaki Indonesia ke Amerika Serikat Ditinjau dalam Perspektif Ekonomi Islam," *Ilmiah Ekonomi Islam*, 02, (2021), hlm. 7," dalam <https://repository.radenintan.ac.id/>, (diakses tanggal 7 November 2024, jam 01.41) .



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong

Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

3. Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa kualitas produk dan daya saing produk berpengaruh signifikan terhadap nilai penjualan, dengan nilai t hitung masing-masing sebesar 7,040 dan 6,169 serta nilai signifikansi 0,00. dan pada uji F sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai $F_{hitung} 40,489 > F_{tabel} 3,12$. Dengan, nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 51,3% menunjukkan bahwa kedua variabel tersebut menjelaskan setengah dari variasi nilai penjualan. Dengan demikian, terdapat 48,7% faktor lain yang belum dijelaskan dalam penelitian ini dan berpotensi memengaruhi nilai penjualan. Penelitian lanjutan diperlukan untuk mengidentifikasi variabel lain yang mungkin berperan penting dalam meningkatkan nilai penjualan.

Daftar Pustaka

- Afifudin, dan Saebani, Ahmad Beni, Metode Penelitian Kualitatif, cet. Ke-2, Bandung: CV Pustaka Setia, 2012.
- Ahyat, Muhamad, Dkk, "Pemberdayaan Ekonomi Kreatif Pengrajin Ketak Khas Lombok Di Desa Karang Bayan," *Jurnal Abdimas*, Vol.2, No.3, 2020, "Dalam <http://journal-center.litpam.com/> [20 Juli 2024].
- Alim, Sahirul, "Strategi Pemasaran Perajin Anyaman Ketak Di Desa Sengkerang Kabupaten Lombok Tengah," *Muslimpreneur*, Vol.2, No.02, 2022, <https://ejournal.iainh.ac.id/> [3 juni 2024]
- Amanto, Oscar, Dkk, "Pengaruh Biaya Direct Marketing, Biaya Personal Selling, Dan Biaya Pemberian Diskon Terhadap Nilai Penjualan Pada PT. Rijaya Makmur Cemerlang," *Jurnal Ekonomi Bisnis Indonesia*, Vol.6, No.1, 2016, <https://jurnal.stiebi.ac.id/> [19 juli 2024]
- Annas, Sittia Athira Cahyani, "Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Produk Indonesia," *Disertasi*, Makasar: Pascasarjana Universitas Hasanudin Makasar, 2019, <https://id.scribd.com/> [19 juli 2024].
- Arianti, Rita, "Hubungan Kualitas Produk Dan Harga Dengan Loyalitas Pelanggan Di Raihan Bakery And Cake Shop Medan," *Disertasi*, Medan: Pascasarjana Universitas Medan Area, 2019. <https://repositori.uma.ac.id/>, [16 juni 2024].
- Arniya, Nining, dkk. "Analisis Tingkat Produktivitas Usaha Kerajinan Anyaman Ketak Di Desa Darmaji Kecamatan Kopang Kabupaten Lombok Tengah Tahun 2022", *Jurnal Konstantan Ekonomi Pembangunan studies* Universitas Mataram, Vol.2, No.1, 2023. <https://www.researchgate.net/publication/> [19 Juni 2024].
- Budiastuti, Ni Ketut Sri, Made Suma Wedastra, "Peranan Agroindustri Dalam Pemberdayaan Ekonomi Wanita Perajin Anyaman Ketak Di Kabupaten Lombok Barat," *Jurnal Granec Swara studies* Universitas Mahasaraswati Mataram, Vol. 1, No. 6, 2012. <https://unmasmataram.ac.id/>, [19 juni 2024].
- Daga, Rosnaini, *Citra, Kualitas Produk, Dan Kepuasan Pelanggan*, cet. Ke-1 Sulawesi Selatan: Global RCI, 2017. <https://www.researchgate.net/>, [25 mei 2024].
- Dantes Nyoman, Metode Penelitian, cet. Ke- , Yogyakarta: Andi, 2012
- Deparetemen Agama RI, al-Quran dan Terjemahan, Surat al-Baqarah 2 : 195.
- Effendi ,Yudha Agil Prasetya, "Analisis Faktor-faktor Dalam Meningkatkan Daya Saing Industri Kecil dan Menengah Tenun Adat Kain Songket Di Kabupaten Ogan Ilir," *Disertasi*, Sriwijaya: Pascasarjana Universitas Sriwijaya, 2023. <https://respository.unsri.ac.id>. [14 mei 2024].



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong

Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

- Ghani, Khawarizmi A., dkk, "Kerajinan Ketak Di Desa Pengadang Kecamatan Praya Tengah Kabupaten Lombok Tengah," *Jurnal Pendidikan Seni Rupa Undiksha*, Vol.11, No.02, 2021 <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/IJPSP/index/> [21 Juli 2024]
- Halin, Hamid, dkk, "Pengaruh Harga Jual Kaca Patri Jenis Silver Terhadap Nilai Penjualan Pada Cv. Karunia Kaca Palembang Tahun 2004-2015," *Jurnal Ecoment Global*, UIGM Palembang, Vol.02, No. 02, 2017. <https://ejurnal.uigm.ac.id/>, [25 Mei 2024].
- Hamzah Rafi Zaini, " Pengaruh Desain Produk dan Kualitas Produk Terhadap Daya Saing Pada Industri Kerajinan Di Kecamatan Rajapolah Kabupaten Tasikmalaya (Survei Pada Pengerajin Kerajinan Di Kecamatan Rajapolah)," *Disertasi* Tasikmalaya: Pascasarjana Universitas Siliwangi, 2023. "<https://repositori.unsil.ac.id/>, [20 Oktober 2024]
- Harjadi, Dikdik dan Arraniri, Iqbal, *Experiental Marketing & Kualitas Produk dalam Kepuasan Pelanggan Generasi Milenial*, cet. Ke-1, Cirebon: Insania, 2021. <https://rama.uniku.ac.id/>, [25 Mei 2024]
- Jalaludin akbar, "Pengaruh Desain Produk Dan Promosi Terhadap Minat Beli Kerajinan Anyaman Ketak Di Desa Taman Sari Kecamatan Gunung Sari (Studi Kasus Pada Toko Wahana Bambu Wilis Desa Taman Sari)," *Disertasi*, Mataram: Universitas Muhammadiyah Mataram, 2019. <https://repository.ummat.ac.id/>, [10 juni 2024].
- Jannah, Miftahul, "Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Dhapukupi Di Banda Aceh," *Disertasi*, Aceh: Pascasarjana UIN Ar-Raniry, 2019. <https://repository.ar-raniry.ac.id/>, [16 Juni 2024].
- Kerajinan Anyaman Ketak Di Lombok, " MUD History, <https://www.wisatadilombok.com/2013/06/kerajinan-anyaman-ketak-di-lombok.html>, [14 mei 2024].
- Kumala, Firza Oktavia Nurul, Moch. Khoirul Anwar," Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Perumahan Pt.Hasanah Mulia Investama," *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam*, Universitas Negri Surabaya, Vol.03 ,No.02, 2020," <https://journal.unesa.ac.id/>. [7 November 2024]
- Kuncoro, Mudrajad, *Ekonomika Industri Indonesia Menuju Negara Industri Baru 2030*, cet. Ke- ,Yogyakarta: Andi, 2007. <https://>
- Lestari, Mega,,"Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Distribusi Terhadap Volume Penjualan Gerabah (Studi Kasus Di Lombok Barat)," *Disertasi*, Mataram: Pascasarjana UIN Mataram, 2019, <https://etheses.uinmataram.ac.id/>, [17 juni 2024].
- Mandalika, Baiq Febriyani, "Analisis Peran Industri Kerajinan Anyaman Ketak Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Dusun Boyot Desa Darmaji Kecamatan Kopang Kabupaten Lombok Tengah," *Disertasi*, Mataram: Pascasarjana Uin Mataram, 2023. <https://Etheses.Uinmataram.Ac.Id/> [10 Juni 2024]]
- Masruron, Muhammad, Analisis Data Kuantitatif, cet. Ke-1, Malang: Edulitera (Anggota IKAPI), 2020.
- Melisa Wantoyo," Pengaruh Daya Saing Produk, Harga, Tempat, dan Promosi Terhadap Kepuasan Konsumen Toko Emas Sumber Djaja," *Manajemen Bisnis*, Vol.06, No.02 2018," <https://publication.petra.ac.id/> [19 oktober 2024].



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong

Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

- Mohamad, Rifki, dan Niode, Idris Yanto, "Analisis Strategi Daya Saing (Competitive Advantage) Kopia Karanji Gorontalo," *Jurnal studi Kajian Ekonomi Dan Bisnis* untuk studi manajemen UN Gorontalo, Vol.13, No. 01 2020. <https://ejurnal.ung.ac.id/>, [26 Mei 2024].
- Mulyono, "Analisis Uji Asumsi Klasik, MUD *History*.2019. <https://bbs.binus.ac.id/>, [22 juni 2024].
- Murdhani, Ahmad," Analisis Kinerja Strategi Pemasaran Usaha Kerajinan Ketak Di Kabupaten Lombok Tengah," *Jurnal Ilmu Pemerintahan Suara Khatulistiwa*, Vol.3, No.02, 2018, <https://ejournal.ipdn.ac.id/> [17 juli 2024].
- Nalendra , Aloysius Rangga Aditya, dkk, *Satistika Seri Dasar dengan SPPS*, Bandung-Jawa Barat: Media Sains Indonesia, 2021. <https://repository.bsi.ac.id/>. [29 juni 2024].
- Novita Maya, " Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Produk dan harga Terhadap Keputusan Pembelian pada Usaha Kerajinan Rotan (Studi Kasus Usaha Rotan Ibu Emi di Kecamatan Rumbai," *Disertasi Riau: Pascasarjana Universitas Islam Riau*, 2022. <https://repository.uir.ac.id/>, [18 oktober 2024].
- Nurlaili," Analisis Daya Saing dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Ekspor Produk Alas Kaki Indonesia ke Amerika Serikat Ditinjau dalam Perspektif Ekonomi Islam," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, UIN Raden Intan Lampung, Vol.07, No.02, 2021," <https://repository.radenintan.ac.id/>, [7 November 2024].
- Nuryadi, dkk, *Dasar-Dasar Statistika Penelitian*, cet. Ke-1, Yogyakarta: Sibuku Media, 2017. <https://eprints.mercubuana-yogya.ac.id/>, [23 juni 2024].
- Putra, Made Caesar Surya Dwi, Ni Wayan Ekawati,"Pengaruh Inovasi Produk, Harga, Citra Merek Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Pelanggan Speda Motor Pesva," *Jurnal Manajemen Unud*, Vol.6, No. 03, 2017, <https://kemdikbud.go.id/> [19 juli 2024].
- Rangga, "Optimalisasi Implementasi Digital Marketing Terhadap Pengembangan Kerajinan Ketak Di Desa Batu Mekar Lingsar Lombok," *Disertasi*, Mataram: Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Mataram, 2024. <https://repository.ummat.ac.id/>, [19 juni 2024].
- Ridho Saputra,"Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Distro Label Store Pecan Baru," *Disertasi*, Riau: Pascasarjana Universitas Islam Riau, 2020. <http://repository.uir.ac.id/>, [11 Juli 2024]
- Risnawati, Reni., "Strategi Pengembangan Usaha Sentra Kerajinan Ketak Dan Rotan Di Desa Beleka Kecamatan Praya Timur Kabupaten Lombok Tengah," *Disertai*, Mataram: Pascasarjana UIN Mataram, 2023. <https://> [20 Juni 2024].
- Saputra, Ridho., " Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Disrto Label Store Pekanbaru," *Disertasi*, Riau: Pascasarjana Universitas Islam Riau Pekanbaru, 2020. <https://repository.uir.ac.id/>, [17 juni 2024].
- Siregar, Syofian, *Statistika Deskriptif Untuk Penelitian*, cet. Ke-1, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2010.
- Soenartono, Nilam., "Kerajinan Anyaman Ketak Yang Mendunia," *MUD History*, 2022, <https://lombokinfo.id/belanja/kerajinan-anyaman-ketak-lombok-yang-mendunia/>, [14 mei 2024].
- Sugiyono, metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan r&d, cet. Ke-18, Bandung: Alfabeta,CV, 2013.
- Sunyanto, Danang, *Manajemen Pemasaran*,cet. Ke-1, Yogyakarta: CAPS, 2013.



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 3, NO. 2, Februari 2025

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong

Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v3i2.2049

- Susila Widhana, I Wayan, Dkk," Pertumbuhan Tanaman Ketak (*Lygodium Circinnatum* (Burn.F.) Swartz) Dengan Pemupukan Pada Beberapa Pohon Rambat Di KHDTK Rarung Lombok Tengah," *Jurnal Pembenihan Tanaman Hutan*, Vol.9, No.01, 2021, <https://media.neliti.com/> [18 juli 2024]
- Sutriani, dkk," Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Daya Saing Pasar Terhadap Volume Penjualan Usaha Kripik Singkong "Kurnia" Di Kabupaten Labuhanbatu," *Jurnal EK&BI*, UIN Labuhanbatu, Vol. 5, No. 01, 2022. <https://etheses.unisgd.ac.id/>, [26 mei 2024].
- Tua, Geo Vanny Maruli, dkk," Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Mesin Pompa Air Submersible Dab Decker Di Cv. Citra Nauli Electricsindo Pekanbaru", *Jurnal Ilmiah Multidisiplin STIE Mahaputra Riau*, Vol. 1, No. 4, 2022. <https://Journal.Admi.Or.Id/>, [11 Juli 2024].
- Umar, Husein, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, Cet. Ke-2, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2019.
- Widiyanto, Mikha Agus, *Statistik Terapan*, cet. Ke-1, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013.
- Wijaya Suryani Eka, Ferbiadini, " Kajian Industri Kreatif NTB yang Berdaya Saing, (Jakarta: ERIA dan Kementrian Perdagangan, 2023), " <https://www.eria.org/>, [20 Oktober 2024]
- Wonderful Indonesia," Laporan Kinerja Kementerian Pariwisata Dan Ekonomi Kreatif/Badan Pariwisata Dan Ekonomi Kreatif 2023," <https://bankdata.kemenparkaf.go.id/> [18 juli 2024]