

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Persaingan bisnis yang semakin tinggi membuat perusahaan wajib meningkatkan inovasi secara baik supaya bisa bertahan di industri serupa. Bagi perusahaan manufaktur, produk adalah pokok kesuksesan primer yang harus diimbangi dengan layanan prima. Untuk mengetahui keberhasilan produk ini diperlukan adanya proses perencanaan yang matang seperti analisis pasar.

Analisis pasar yang mendalam, menguji apakah produk yang akan diproduksi bisa diterima masyarakat atau tidak. Selain itu, sebuah produksi pasti memerlukan desain yang menarik serta spesifikasi yang sesuai dengan keinginan pelanggan. Inovasi juga sangat diperlukan agar tuntutan pelanggan bisa terpenuhi dan pada akhirnya produk yang dijual laris di pasaran.¹

Inovasi adalah proses atau cara atau produk baru yang dikembangkan serta memberikan nilai bagi penggunanya. Inovasi berkaitan erat dengan kreativitas. Jika kreativitas berbicara mengenai *state of mind*, inovasi bicara tentang *how to* atau cara merealisasikannya.² Salah satu kunci berlangsungnya perkembangan sebuah usaha untuk mengikuti perkembangan saat ini di bidang kuliner yaitu dengan cara berinovasi.

¹ Astrini Padapi, Fitriani, Ayu Wulandary, dkk, *Pengembangan Produk Agribisnis* (Bandung: CV . Media Sains Indonesia, 2021), 2.

² Susenohaji, M. Kholid Mawardi, dkk, *Pengembangan Produk Agribisnis* (Bandung: CV Media Sains Indonesia, 2021), 2.

Bidang kuliner hingga saat ini peminatnya terus bertambah. Karena kuliner merupakan aspek yang tidak sepi oleh peminat, menjadikan peluang usaha bisnis ini terbilang sangat menjanjikan sehingga membuat banyak orang tertarik untuk menekuni usaha tersebut.³

Pipit Anggraeni berpendapat bahwa, kuliner merupakan produk kebudayaan Indonesia yang amat beragam dan kaya. Kemunculan kuliner di Indonesia tidak bisa lepas dari sejarah kebudayaan yang pernah ada sebelumnya.⁴ Kuliner sebagai sebuah produk yang diproduksi oleh masyarakat tetap memegang teguh cita rasa dari masing-masing daerah.⁵

Macam kuliner ada empat yaitu: jajan/kue, minuman, makanan, dan lauk pauk.⁶ Kuliner khas Indonesia, salah satunya yang banyak diminati yaitu kue. *Cake* berhias, yang sering pula disebut dengan kue *tart* sudah sangat populer di Indonesia. Kue ini bahkan sudah menjadi bagian dari berbagai pesta dan perayaan, seperti pesta ulang tahun, pesta pernikahan, perayaan kelahiran anak, juga perayaan hari raya. Kue *tart* memiliki cita rasa yang sangat enak, siapa pun menyukainya, terutama anak-anak. Penampilan kue *tart* yang menarik membuat banyak orang tertarik untuk membeli produk tersebut.

Kue *tart* pada saat ini dibentuk dengan bentuk yang bermacam-macam. Ada kue *tart* dengan bentuk bulat, kotak, love, angka bahkan ada

³ Dinul Aziza Fitri, Diva Somya Refinda, Meylan Puspita Sari, dkk, *Inovasi Produk Pada UMKM Tara Bakery Padang*, Jurnal Pengabdian Masyarakat, Vol. 1, No. 2, 2021, 21.

⁴ Arifin Muhammad Ade, *Sagu Nusantara*, (Yogyakarta: Samudra Biru, 2022) , 67.

⁵ Pranoto, Sri Endah Nurhidayati, Dewa Ayu Putu Adhiya Garini Putri, dkk, *Pariwisata Nusantara* (Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2022), 107.

⁶ Adzkiyak, *Etnografi Kuliner: Makanan dan Identitas Nasional* (Yogyakarta: Zahir Publishing, 2021, 2.

yang berbentuk tingkat. Banyak sekali inovasi kue *tart* yang dibentuk menyerupai kartun, anime, tokoh pada film, ada juga yang dihias dengan penambahan bunga-bunga, buah-buahan, snack, permen, dan masih banyak lagi hiasan atau pernik-pernik lainnya pada kue *tart*.

Home industri Sasy Cook & Cake adalah salah satu usaha dibidang produksi makanan dengan nama pemilik ibu Dewi Sari Sita Resmi, yang beralamatkan di Dusun Becek Rt.03 Rw.04 Desa Kalirong Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri. Beberapa pilihan menu makanan yang diproduksi oleh ibu Dewi, selain kue *tart* yaitu: Kue basah, hantaran, tumpeng dan nasi kotak. Namun penulis lebih tertarik untuk meneliti produk kue *tart* karena lebih banyak melakukan inovasi pada produk kue *tart* tersebut serta penjualannya mengalami peningkatan.

Menghadapi persaingan yang kuat saat ini, membuat usaha sasy cook & cake melakukan kreasi dan inovasi pada produksinya sehingga mampu bertahan dan bersaing di era banyaknya persaingan bisnis usaha kue *tart* saat ini. Dengan berbagai inovasi produk, konsumen akan mempunyai keinginan terus mencicipi produk yang terkini hingga *customer* tidak cepat jenuh dengan ragam serta varian produk yang dibuat. Berikut disajikan data pesaing usaha pembuatan kue *tart* yang berlokasi di Kecamatan Tarokan.

Tabel 1.1
Daftar Penjual Kue *Tart*
Di Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri
Tahun 2022

No.	Nama Usaha	Alamat
1.	Zaza Cake & Cookies	Dusun Becek Rt. 02 Rw. 04, Desa Kalirong, Kecamatan Tarokan
2.	Sasy Cook & Cake	Dusun Becek Rt. 03 Rw. 04, Desa Kalirong, Kecamatan Tarokan
3.	Revansha Snack	Dusun Tegalsari Rt. 01 Rw. 04, Desa Blimbing, Kecamatan Tarokan
4.	Azfa	Dusun Rejomulyo Rt. 02 Rw. 09, Desa Kaliboto, Kecamatan Tarokan
5.	Mutiara Bakery	Dusun Krapyak, Desa Jati, Kecamatan Tarokan.
6.	San's Bakery	Dusun Krapyak, Desa Jati, Kecamatan Tarokan.

Sumber: Hasil Observasi (data diolah, 15 November 2022)

Pemenuhan permintaan pasar dan kebutuhan konsumen yang terus bertambah, sehingga semakin banyak penjual kue *tart* yang menawarkan produknya, tentunya dengan harga, inovasi, dan strategi *marketing* yang berbeda-beda. Hal inilah yang menjadi ciri khas serta kelebihan dari masing-masing penjual kue *tart* yang berada di wilayah Kecamatan Tarokan. Oleh karena itu, diantara beberapa usaha kue *tart* yang sudah dipaparkan pada tabel 1.1 di atas, untuk penelitian ini peneliti menarik data dengan memakai perbandingan tiga usaha pembuatan kue *tart* yang memiliki produk hampir sama seperti kue *tart* ulang tahun, kue *tart* pernikahan, kue *tart engagement*, kue *tart* peringatan hari-hari tertentu dan *Korean cake*. Serta terletak pada satu wilayah yakni Kecamatan Tarokan.

Tiga usaha yang dipilih adalah Sasy Cook & Cake, San's Bakery, dan Azfa yang ditinjau dari segi pemasaran dengan menggunakan teori pemasaran 4P menurut Kotler & Armstrong berupa faktor *product*, *price*, *place*, dan *promotion*. Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan peneliti, diperoleh hasil perbandingan dalam bidang pemasaran sebagai berikut:

Tabel 1.2
Perbandingan Penjual Kue *Tart*
Di Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri
Tahun 2022

Data Pembeding	Sasy Cook & Cake	San's Bakery	Azfa
Produk	a. Kue <i>tart</i> ulang tahun b. Kue <i>tart</i> pernikahan c. Kue <i>tart engagement</i> d. Kue <i>tart</i> peringatan hari-hari tertentu e. <i>Korean cake</i> f. <i>Money cake</i>	a. Kue <i>tart</i> ulang tahun b. Kue <i>tart</i> peringatan hari-hari tertentu c. Kue <i>tart engagement</i> d. <i>Korean cake</i>	a. Kue <i>tart</i> ulang tahun b. Kue <i>tart</i> pernikahan c. Kue <i>tart</i> peringatan hari-hari tertentu
Harga	a. Kue <i>tart</i> ulang tahun, harga mulai dari 70.000 s.d. 400.000 b. Kue <i>tart</i> pernikahan, harga mulai dari 300.000 s.d. 600.000 c. Kue <i>tart engagement</i> , harga mulai dari 150.000 s.d. 400.000	a. Kue <i>tart</i> ulang tahun, harga mulai dari 50.000 s.d. 300.000 b. Kue <i>tart</i> peringatan hari-hari tertentu, harga mulai dari 50.000 s.d. 300.000 c. Kue <i>tart engagement</i> , harga mulai	a. Kue <i>tart</i> ulang tahun, harga mulai dari 45.000 s.d. 250.000 b. Kue <i>tart</i> peringatan hari-hari tertentu, harga mulai dari 45.000 s.d. 250.000 c. <i>Korean cake</i> , harga mulai dari 45.000

	<p>d. Kue <i>tart</i> peringatan hari-hari tertentu, harga mulai 70.000 s.d. 400.000</p> <p>e. <i>Korean cake</i>, harga mulai dari 35.000 s.d. 150.000</p> <p>f. <i>Money cake</i>, harga mulai dari 300.000 s.d. 400.000</p>	<p>dari 50.000-300.000</p> <p>d. <i>Korean cake</i>, harga mulai dari 50.000 s.d. 80.000</p>	<p>s.d 250.000</p>
Promosi	Whatsapp, Facebook, Instagram, Stempel, Sticker, Kartu nama	Whatsapp dan Facebook	Whatsapp dan Facebook
Lokasi	Dusun Becek Rt. 03 Rw. 04, Desa Kalirong, Kecamatan Tarokan, Kabupaten Kediri, Jawa Timur 64152	Dusun Krapyak, Desa Jati, Kecamatan Tarokan, Kabupaten Kediri, Jawa Timur 64152	Dusun Rejomulyo Rt. 02 Rw. 09, Desa Kaliboto, Kecamatan Tarokan, Kabupaten Kediri, Jawa Timur 64152
Produk inovasi	<p>Bentuk: bulat, persegi, <i>love</i>, angka, huruf abjad, susun atau bertingkat.</p> <p>Hiasan: <i>butter cream, glazes, coklat cair, topper cake, buah-buahan, snack, marshmallow, choco chip permen, 3 dimensi, fondant, edible image, sprinkle, trimit,</i></p>	<p>Bentuk: bulat, persegi, <i>love</i>, susun atau bertingkat.</p> <p>Hiasan: <i>butter cream, buah-buahan, snack, topper, sprinkle, trimit, coklat cair, choco chip, keju, messes</i></p> <p><i>Base Cake: bolu, bolu pandan, rainbow, brownies</i></p>	<p>Bentuk: bulat, persegi, <i>love</i>.</p> <p>Hiasan: <i>butter cream, coklat cair, buah, snack, topper, keju, messes, sprinkle, trimit</i></p> <p><i>Base Cake: brownies, bolu, bolu pandan, rainbow</i></p>

	keju, messes, kacang, <i>artificial</i> <i>flowe</i> , patung, bola emas. <i>Base Cake</i> : bolu susu, bolu pandan, vanilla, <i>rainbow</i> , <i>brownies</i> , <i>redvelvet</i> , <i>lemon</i> <i>cake</i>		
--	---	--	--

Sumber Data: Hasil Observasi (data diolah, 17 November 2022)

Berlandaskan tabel 1.2 di atas bisa diperhatikan bahwa usaha kue *tart* Sasy Cook & Cake dibandingkan dengan San's Bakery dan Azfa lebih unggul dikarenakan banyaknya jenis inovasi mulai dari bentuk, hiasan dan base cake yang digunakan. Inovasi tersebut penting untuk dilakukan agar dapat menumbuhkan daya kompetitor kue *tart* agar meningkatkan penjualan, karena yang menarik perhatian konsumen terutamanya adalah dari ragam bentuk, cita rasa serta hiasan yang menarik.

Inovasi yang dilakukan Sasy Cook & Cake bisa mendongkrak tingkat permintaan pelanggan. Bertambahnya permintaan pelanggan juga akan menambah tingkat penjualan yang diinginkan. Maka dilakukannya inovasi produk pada Sasy Cook & Cake agar dapat membuat ketertarikan para pelanggan, sehingga mengakibatkan peningkatan penjualan yang juga mendapatkan keuntungan yang meningkat pula. Kurun waktu tiga tahun terakhir ini, volume penjualan bisa dikatakan meningkat dibuktikan dengan data penjualan Sasy Cook & Cake pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.3
Data Penjualan Kue *Tart* Di Sasy Cook & Cake
Tahun 2020-2022

Bulan	2020	2021	2022
Januari	Rp. 490.000	Rp. 3.840.000	Rp. 7.320.000
Februari	Rp. 570.000	Rp. 3.960.000	Rp. 7.800.000
Maret	Rp. 620.000	Rp. 4.200.000	Rp. 8.040.000
April	Rp. 690.000	Rp. 4.440.000	Rp. 8.280.000
Mei	Rp. 860.000	Rp. 4.560.000	Rp. 8.520.000
Juni	Rp. 980.000	Rp. 4.920.000	Rp. 9.240.000
Juli	Rp. 1.200.000	Rp. 5.040.000	Rp. 9.600.000
Agustus	Rp. 1.320.000	Rp. 5. 280.000	Rp. 10.080.000
September	Rp. 1.560.000	Rp. 5.400.000	Rp. 10.800.000
Oktober	Rp. 1.680.000	Rp. 5.640.000	Rp. 11.520.000
November	Rp. 2.040.000	Rp. 6.240.000	Rp. 11.880.000
Desember	RP. 2.640.000	Rp. 6.960.000	Rp. 13.200.000
Total	Rp. 14.650.000	Rp. 60.480.000	Rp. 107.280.000
Rata-Rata/bulan	Rp. 1.220.000	Rp. 5.040.000	Rp. 8.940.000

Sumber: Sasy Cook & Cake (data diolah 20 November 2022)

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa hasil penjualan kue *tart* pada home industri Sasy Cook & Cake mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Adanya peningkatan tersebut dikarenakan faktor inovasi pada kue *tart* yang terus berkembang sehingga penjualannya terus mengalami peningkatan.

Penjualan yang terus meningkat merupakan suatu hal yang harus dilakukan saat penjualan mengalami penurunan atau pada kondisi ekonomi yang tidak menentu. Terdapat banyak cara yang dijalankan pelaku usaha

agar penjualannya bertambah, salah satu caranya yaitu dengan menggunakan inovasi produk. Pada bisnis kuliner inovasi dan kreativitas penting untuk dilakukan agar bisa unggul di dalam persaingan.⁷

Penulis tertarik untuk meneliti karena banyaknya volume penjualan kue *tart* pada *home industry* Sasy Cook & Cake dengan inovasi produk kue *tart* yang beraneka ragam di era persaingan bisnis usaha yang sangat tinggi. Untuk mengetahui peran inovasi kue *tart* dalam meningkatkan penjualan tersebut, peneliti mengajukan penelitian berjudul **“PERAN INOVASI PRODUK KUE TART DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI SASY COOK & CAKE KECAMATAN TAROKAN KABUPATEN KEDIRI”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, maka permasalahan yang dipaparkan oleh penulis yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana inovasi produk kue *tart* di Sassy Cook & Cake?
2. Bagaimana peran inovasi produk kue *tart* di Sassy Cook & Cake dalam meningkatkan volume penjualan?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian di atas, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan inovasi produk kue *tart* di Sassy Cook & Cake.

⁷ Ibid, 22.

2. Untuk mendeskripsikan peran inovasi produk kue *tart* di Sassy Cook & Cake dalam meningkatkan volume penjualan.

D. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan secara teoritis ataupun kegunaan secara praktis:

1. Kegunaan secara teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa memberikan wawasan dan ilmu pengetahuan untuk pembaca mengenai peran inovasi produk kue *tart* dalam meningkatkan volume penjualan.

2. Kegunaan secara praktis

- a. Bagi peneliti

Penelitian ini bisa menambah informasi serta wawasan dan mengimplementasikan pengetahuan yang sudah didapatkan oleh peneliti mengenai peran inovasi produk kue *tart* dalam meningkatkan volume penjualan di Sasy Cook & Cake Dusun Becek Desa Kalirong Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri.

- b. Bagi usaha yang diteliti

Kajian penelitian ini dapat dijadikan masukan dan juga sebagai pertimbangan untuk pengambilan keputusan dalam meningkatkan penjualan melalui inovasi di bidang kuliner khususnya produk kue *tart*.

- c. Bagi pembaca

Penelitian ini dapat menjadi bahan ilmu dan wawasan berbagai pihak yang ingin mendalami masalah yang serupa yaitu mengenai peran inovasi produk kue *tart* dalam meningkatkan volume penjualan.

E. Penelitian Terdahulu

1. *Peranan Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus UD. Merah Delima Bakery Jalan Penanggungan, Bandar Lor Kota Kediri)* Oleh Farah Habibah (2020), Mahasiswa IAIN Kediri.

Penelitian ini fokus kepada peranan inovasi produk dalam meningkatkan penjualan. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, dengan hasil penelitian bahwa UD. Merah Delima melakukan inovasi produk terkait dengan varian rasa roti bakery, ragam bentuk roti dan inovasi pada kemasan. Melakukan pengembangan produk dan menciptakan produk baru, dengan cara tidak menghilangkan produk lama namun memodifikasi produk lama menjadi produk yang lebih inovatif.⁸

Pada penelitian terdahulu, peneliti lebih menitikberatkan fokus penelitiannya ke peranan inovasi produk terkait dengan varian rasa roti bakery, ragam bentuk roti dan inovasi pada kemasan. Sedangkan pada penelitian ini berfokus pada inovasi produk berupa bentuk, hiasan dan base cake kue tart. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian

⁸ Farah Habibah, *Peranan Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus UD. Merah Delima Bakery Jalan Penanggungan, Bandar Lor Kota Kediri)*, (Kediri: IAIN Kediri, 2020).

yang diangkat oleh penulis adalah sama-sama membahas tentang peningkatan volume penjualan produk.

2. *Peran Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau Dari Manajemen Syariah (Studi Kasus Home Industri Pia Latief Kediri) Oleh Herlik Meisya Frestywi (2022), Mahasiswa IAIN Kediri.*

Penelitian ini fokus kepada peran inovasi produk dalam peningkatan jumlah penjualan ditinjau dari manajemen syariah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan hasil penelitian bahwa peran inovasi yang dilakukan home industri Pia Latief sangatlah berpengaruh pada tingkat volume penjualan, hal ini dibuktikan dengan data kenaikan penjualan mulai dari tahun 2018-2021, hal ini dikarenakan home industri pia latief, melakukan pembaruan produk dengan melakukan tahapan inovasi seperti inovasi berbasis modulasi, inovasi berbasis ukuran, inovasi berbasis kemasan, dan inovasi berbasis pengurangan upaya.⁹

Pada penelitian terdahulu, peneliti memfokuskan penelitiannya ke inovasi produk dalam peningkat penjualan ditinjau dari manajemen syariah. Sedangkan pada penelitian ini memfokuskan pembahasan tentang peran inovasi produk kue tart dalam meningkatkan volume penjualan di sasy cook & cake. Terdapat persamaan diantara penelitian

⁹ Herlik Meisya Frestywi, *Peran Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau Dari Manajemen Syariah (Studi Kasus Home Industri Pia Latief Kediri)*, (Kediri: IAIN Kediri, 2022)

terdahulu dengan yang peneliti akan lakukan yaitu sama-sama meneliti pada aspek peningkatan volume penjualan.

3. *Strategi Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Bakso Cak Pitung Sidoarjo) Oleh Alvanecia Ghinza Fahira (2021), Mahasiswa IAIN Kediri.*

Penelitian ini fokus kepada strategi pembaharuan produk dalam peningkatan volume penjualan. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan hasil bahwa strategi inovasi yang dilakukan oleh Bakso Cak Pitung tercermin melalui pengembangan produk dengan tambahan jenis varian dan rasa, selalu mengutamakan kualitas dan cita rasa yang tidak berganti, dan penerapan harga jual yang tidak menguras kantong. Strategi inovasi produk yang sudah diterapkan oleh Bakso Cak Pitung dalam peningkatan penjualannya terlihat pada peningkatan jumlah penjualan setiap harinya yang selalu laris terjual.¹⁰ Pada penelitian terdahulu, peneliti lebih memfokuskan penelitiannya pada strategi inovasi produk bakso cak pitung. Sedangkan pada penelitian ini berfokus pada peran inovasi pada produk kue tart. Terdapat persamaan diantara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan sama-sama meneliti pada aspek inovasi produk dalam peningkatan volume penjualan.

¹⁰ Alvanecia Ghinza Fahira, *Strategi Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Bakso Cak Pitung Sidoarjo)*, (Kediri; IAIN Kediri, 2021).

4. *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Alike Cake & Cookies di Spait Siwalan Pekalongan* Oleh Inka Nabila dkk (2022), Mahasiswa IAIN Pekalongan.

Penelitian ini fokus kepada strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan hasil penelitian bahwa penerapan strategi pemasaran yang dilakukan oleh Alike Cake & Cookies menggunakan metode bauran pemasaran. Namun dalam strategi tempat usaha ini belum maksimal karena belum memiliki tempat usaha yang memadai dan mudah dijangkau oleh konsumen. Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan sudah dijalankan dan cukup baik tetapi kurang maksimal dan masih perlu evaluasi lagi agar target dapat tercapai.¹¹

Pada penelitian terdahulu, peneliti lebih menitikberatkan fokus penelitiannya ke strategi pemasaran 4P pada Alike Cake & Cookies. Sedangkan pada penelitian ini berfokus pada peran inovasi produk kue tart di sasy cook & cake. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang diangkat oleh penulis adalah sama-sama meneliti pada aspek inovasi produk dalam peningkatan volume penjualan.

5. *Peranan Kreativitas dan Inovasi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk* Oleh Wiwin Winarsih dan Putri Andriani (2022), Mahasiswa Universitas Tamansiswa, Palembang.

¹¹ Inka Nabila dkk, "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Alike Cake & Cookies di Spait Siwalan Pekalongan", *Jurnal Sahmiyya*, 2022, Vol.1 No.1.

Penelitian ini fokus kepada peran kreativitas dan inovasi dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Nippon Indosari Tbk. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan hasil bahwa penting bagi setiap perusahaan dalam melakukan kreativitas dan inovasi karena dapat meningkatkan jumlah penjualan pada perusahaan. Untuk lebih menarik konsumen, varian roti yang semula tidak banyak jenis rasanya, kini berinovasi menjadi banyak varian rasa. Desain yang menarik pula diharapkan bisa menjaga kualitas produk dipasaran dan mempunyai nilai jual yang tinggi.¹²

Pada penelitian terdahulu, peneliti lebih menitikberatkan fokus penelitiannya pada peranan kreativitas dan inovasi dalam meningkatkan volume penjualan pada PT. Nippon Indosari Tbk. Sedangkan pada penelitian ini berfokus pada peran inovasi produk kue tart dalam meningkatkan volume penjualan di Sasy Cook & Cake. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang diangkat sama-sama meneliti pada aspek inovasi produk dalam peningkatan volume penjualan.

¹² Wiwin Winarsih dan Putri Andriani, "Peranan Kreativitas dan Inovasi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk," *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 2022, Vol. 10.