

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Indonesia merupakan negara kepulauan yang luas akan perairannya, maka dari itu sering kali Indonesia mendapat julukan negara maritim terbesar di dunia. Pemanfaatan sumber daya yang efisien dalam geografis ini dikembangkan melalui pengelolaan serta peningkatan sumber daya kelautan baik pengelolaan sumber daya yang berasal dari perairan air laut maupun sumber daya perairan air tawar dan juga perairan air payau. Pemanfaatan sumber daya ini dapat dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya dengan melakukan aktivitas pemberdayaan atau aktivitas budi daya.¹

Budi daya merupakan suatu kegiatan yang sering dilakukan oleh para petani maupun peternak dalam hal pengembangan maupun pembiakan. Tujuan dalam kegiatan ini guna memperbanyak produksi yang difokuskan dalam kegiatan budi daya tersebut. Produk-produk yang sering dibudidayakan oleh petani maupun peternak diantaranya produk pangan, dalam hal ini adalah ikan. Budi daya ikan merupakan suatu aktivitas budi daya yang khusus dilakukan di perairan pada suatu jenis ikan atau hewan air tertentu pada sebuah tangki maupun kolam tertutup maupun terbuka.² Tujuan budi daya ini untuk menghasilkan ikan sebagai bahan pangan, ikan hias maupun pemancingan yang digunakan sebagai sarana rekreasi. Budi daya ikan air tawar cenderung bertujuan untuk pemenuhan konsumsi masyarakat, maka dari itu ikan yang dibudidayakan adalah ikan konsumsi seperti

¹ Badan Geologi Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral, Di akses dari website resmi <https://geologi.esdm.go.id/>, pada 09 Mei 2023.

² Gusrina, Budidaya Ikan Sistem Bioflok (Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2020). 1.

halnya lele, gurami, patin, nila, dll. Namun tidak menutup kemungkinan terdapat beberapa budi daya yang membudidayakan ikan hias seperti koi, cupang dll. Sedangkan budi daya yang dilakukan di perairan air asin adalah ikan kerapu, kakap, dll sebagai ikan konsumsi, dan ikan badut sebagai ikan hias.

Pembudidaya pada umumnya akan memilih salah satu jenis ikan yang akan menjadi fokus objek budi daya, namun suatu permasalahan yang terlalu kompleks dalam penghambatan kelangsungan pemasaran suatu produk akan menyebabkan perlunya sebuah inovasi baru dalam pembaruan ide produk. Pembaruan atau inovasi merupakan sebuah perencanaan langkah maupun konsep yang terinci secara jangka panjang guna mencapai sebuah tujuan.³ Rencana-rencana yang tersusun dalam sebuah strategi ini akan menjadi acuan langkah serta penentuan sebuah keberhasilan dalam menjalankan sebuah usaha. Layaknya strategi pengembangan yang biasa digunakan oleh pelaku usaha dalam mempertahankan usahanya atau mengembangkan usahanya.

Strategi pengembangan adalah sebuah strategi dalam pertahanan sebuah usaha atau pengembangan sebuah usaha. Dalam strategi pengembangan ini umum terjadinya risiko yang tinggi maupun keuntungan yang lebih besar dari sebelumnya. Namun dalam mempertahankan sebuah usaha strategi pengembangan sering dilakukan untuk mengalihkan konsumen kepada produk baru yang lebih berinovasi atau mendatangkan konsumen baru supaya suatu usaha tersebut tetap bertahan dalam sebuah permasalahan.⁴ Salah satu permasalahan yang kompleks dalam perekonomian adalah adanya wabah Covid-19 yang melingkupi perekonomian Indonesia sejak tahun 2019 hingga tahun 2021 lalu mengakibatkan banyak usaha

³ Ahmad, Manajemen Strategis (Makassar: CV Nas Media Pustaka, 2020), 1.

⁴ Taslim Sjah Zainuri, Pengembangan Produk Unggulan Desa (Mataram: Kementerian Desa PDT dan Transmigrasi, 2020), 62.

yang mengharuskan untuk mengubah strategi pemasaran mereka, salah satunya pembudidaya ikan di Mina Agung. Penerapan strategi pengembangan ini tidak hanya menjadi landasan dalam pengembangan usaha budi daya dalam meningkatkan penjualan namun juga menjadi sebuah penyangga dalam mempertahankan usaha budi daya ikan di Mina Agung.

Menurut Merriam Webster, pengembangan adalah suatu tindakan proses yang merupakan hasil dari implementasi ide-ide baru yang lebih inovasi dalam sebuah proyek maupun sebuah pembangunan. Dalam pengembangan ini sesuatu yang berproses akan tumbuh menjadi lebih maju dan lebih inovatif. Apabila pengembangan ini di implementasikan ke dalam sebuah usaha maupun produk usaha makan pengembangan ini dapat berupa variasi produk maupun pembaruan produk lama ke dalam versi baru yang lebih dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen. Perkembangan ini merupakan proses yang menghasilkan kemajuan sebuah perusahaan baik dalam skala besar kecilnya perusahaan, perluasan cangkupan produksi maupun pemasaran dan juga tidak menutup kemungkinan peningkatan dalam penjualan.

Mina Agung merupakan nama dari sebuah usaha budi daya gurami dan ikan hias di Tulungagung yang telah mendaftarkan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) sejak tahun 2004 lalu. Usaha ini dikelola oleh bapak Suryani. Beliau mengakui bahwa beliau hobi mempelajari dan memelihara ikan sejak beliau SMP. Pada masa itu beliau belum memiliki kolam ikan sendiri dan hanya membantu atau sekedar mengamati cara memelihara ikan di beberapa tetangganya yang memiliki usaha budidaya gurami. Sejak tahun 2002 beliau memutuskan untuk memulai

budidaya gurami dan mendaftarkan legalitas usahanya di dua tahun berikutnya.⁵ Mina Agung terletak di Desa Plosokandang Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung.

Tulungagung sendiri menjadi salah satu kabupaten di Jawa Timur yang banyak menghasilkan produk budi daya ikan air tawar sebagai pemenuhan permintaan ikan di pasar. Tercatat 125 pelaku usaha budi daya ikan air tawar di Kabupaten Tulungagung, baik budi daya ikan konsumsi air tawar maupun budi daya ikan hias air tawar. Hal ini menunjukkan tingginya angka pelaku usaha budi daya ikan di wilayah Kabupaten Tulungagung yang diperincikan dengan tabel di bawah ini.

Tabel 1.1
Data Wilayah Budi Daya Ikan Air Tawar Kabupaten Tulungagung Tahun 2023

No.	Kecamatan	Jumlah Pembudidaya	Jenis Ikan Budidaya
1.	Kedungwaru	18	Ikan Hias, Gurami, Lele
2.	Boyolangu	16	Ikan Hias, Gurami, Lele
3.	Rejotangan	16	Gurami
4.	Sumbergempol	15	Ikan Hias, Gurami, Lele, Patin
5.	Ngunut	10	Gurami, Lele
6.	Gondang	8	Gurami, Lele
7.	Pakel	7	Gurami, Lele
8.	Kalidawir	7	Ikan Hias, Gurami, Lele
9.	Campurdarat	6	Gurami, Lele
10.	Karangrejo	6	Gurami, Lele
11.	Ngantru	5	Gurami
12.	Tulungagung	5	Ikan Hias, Lele
13.	Bandung	3	Gurami, Lele, Patin
14.	Sendang	2	Lele, Nila
15.	Besuki	1	Gurami

Sumber: Data Statistik Dinas Kelautan dan Perikanan Tulungagung yang telah diolah kembali oleh peneliti⁶

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat disimpulkan bahwa wilayah Kecamatan Kedungwaru memiliki jumlah tertinggi budi daya ikan dengan jumlah 18 titik lokasi budi daya ikan yang membudidayakan ikan hias, gurami, dan juga lele.

⁵ Wawancara Pengelola Mina Agung, Surani, pada tanggal 07 Mei 2023.

⁶ Dinas Perikanan Pemerintah Kabupaten Tulungagung, diakses dari Data dan Statistik - Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Tulungagung pada 20 Januari 2023 pukul 19:10.

Sedangkan wilayah yang paling rendah jumlah budi daya ikan adalah Kecamatan Besuki dengan jumlah hanya satu budi daya ikan yang juga hanya membudidayakan gurami. Dalam Tabel 1.1 juga dapat disimpulkan bahwa budidaya ikan gurami cenderung lebih banyak bila dibandingkan dengan budi daya ikan lainnya. Alasan mengapa ikan gurami lebih banyak dibudidayakan di Kabupaten Tulungagung dikarenakan ikan gurami merupakan salah satu promotor adanya budi daya ikan di Kabupaten Tulungagung.⁷ Namun, beberapa hambatan yang menghambat pertumbuhan serta pemasaran gurami memunculkan tindakan inisiatif pembudidaya untuk melakukan strategi pengembangan.

Berdasarkan jumlah tertinggi budidaya ikan yang ada di Kabupaten Tulungagung, peneliti menentukan pengambilan lokasi penelitian di Kecamatan Kedungwaru. Berikut Tabel 1.2 menjelaskan mengenai data pembudidaya ikan di Kecamatan Kedungwaru:

Tabel 1.2
Data Pembudidaya Ikan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung Tahun 2023

No	Nama KUB	Alamat	Komoditas	Pembudidaya
1.	Mina Endah	Desa Bangoan	Ikan Hias	Soedomo
2.	Mulyo	Desa Bangoan	Ikan Hias	Esra
3.	Mina Barokah	Desa Plosokandang	Ikan Hias	Karyanto
4.	Mina Agung	Desa Plosokandang	Gurami, Ikan Hias	Sunari
5.	Mina Tosari	Desa Tunggul Sari	Ikan Hias	H. Masyud
6.	Mina Besari	Desa Tunggul Sari	Ikan Hias, Gurami	A. Malik
7.	Mina Langgeng	Desa Bulusari	Ikan Hias, Gurami	Kuwat
8.	Mina Lestari	Desa Loderesan	Gurami, Lele	Purnomo
9.	Mina Makmur	Desa Gendingan	Gurami, Lele	Safingi
10.	Mina Lestari	Desa Gendingan	Gurami	Siswanto
11.	Mina Lestari	Desa Ketanon	Gurami	Hanam
12.	Putra Mandiri	Desa Gendingan	Gurami	Mahmudi
13.	Mina Tawangsari Abadi	Desa Tawangsari	Lele	M. Rosyat
14.	Mina Tani	Desa Winong	Gurami	Suyono
15.	Mina Sari	Desa Ngujang	Gurami	Panut Riyanto
16.	Mina Rejeki	Desa Rejoagung	Gurami	Bambang Sugeng
17.	Panutan Mulyo	Desa Bangoan	Ikan Hias	Esra
18.	Putra Mandiri	Desa Ketanon	Gurami	Mahmudi

⁷ Ibid.

Sumber: Data Statistik Dinas Kelautan dan Perikanan Tulungagung yang telah diolah kembali oleh peneliti⁸

Tabel 1.2 merupakan nama-nama beserta alamat dan jenis ikan yang dibudidayakan di Kecamatan Kedungwaru. Nama-nama yang terdaftar dalam Tabel 1.2 merupakan budi daya ikan yang telah memiliki SIUP. SIUP merupakan sebuah kewajiban bagi seseorang yang telah membuka usaha di bidang perdagangan, karena SIUP akan mempermudah jalannya usaha di kemudian hari. Tak hanya itu, SIUP merupakan bukti nyata bahwa sebuah usaha yang telah didirikan merupakan usaha yang legal.⁹ Mayoritas budi daya ikan yang ada di Kecamatan Kedungwaru membudidayakan satu jenis ikan saja. Namun terdapat lima budi daya ikan yang membudidayakan ikan lebih dari satu jenis ikan yakni: Mina Agung, Mina Besari, Mina Langgeng, Mina lestari, dan Mina Makmur. Berikut data perbandingan dari kelima budi daya ikan yang bertujuan untuk memunculkan satu budi daya ikan yang lebih unggul dibandingkan dengan budi daya ikan yang lainnya.

Tabel 1.3
Hasil Observasi Lima Budi Daya Ikan Kecamatan Kedungwaru

No.	Nama Budi Daya	Hasil Survei lapangan		Konsistensi dalam berbudidaya
		Komoditas Terkini	Kelengkapan SIUP	
1.	Mina Agung Budi Daya Ikan Gurami dan Ikan Hias	Gurami dan Ikan Hias	Terdaftar Sebagai Budi Daya Ikan Gurami dan Ikan Hias	Konsisten dalam menjalankan budi daya
2.	Mina Besari Budi Daya Ikan Gurami dan Ikan Hias	Ikan Gurami	Tedaftar Sebagai Budi Daya Ikan Gurami dan Ikan Hias	Mengalami pengurangan komoditas budi daya
3.	Mina Langgeng Budi Daya Ikan Gurami dan Ikan Hias	Ikan Gurami dan Ikan Patin	Terdaftar Sebagai Budi Daya Ikan Gurami dan Ikan Hias	Mengalami pengurangan dan perubahan komoditas budi daya
4.	Mina Budi Daya Ikan Gurami dan Ikan Lele	Ikan Hias	Terdaftar Sebagai Budi Daya Ikan Gurami dan Ikan Lele	Mengalami perubahan komoditas budi daya
5.	Mina Makmur Budi Daya Ikan Gurami Dan Ikan Lele	Ikan Hias	Terdaftar Sebagai Budi Daya Ikan Gurami dan Ikan Lele	Mengalami perubahan komoditas budi daya

⁸ Ibid.

⁹ Mohammad Taufik, Dasar-Dasar Hukum Bisnis (Yogyakarta: Tanah Air Beta, 2022), 32.

Mina Agung merupakan budi daya ikan gurami dan ikan hias. Fakta yang ada di lapangan menunjukkan kesesuaian dengan data yang ada pada Tabel 1.3

Mina Besari merupakan budi daya ikan gurami dan ikan hias, namun fakta di lapangan saat ini Mina Besari hanya membudidayakan gurami saja hal ini tidak menunjukkan adanya kesesuaian antara data yang ada dengan fakta di lapangan.

Mina Langgeng merupakan budi daya ikan gurami dan ikan hias, namun fakta di lapangan saat ini Mina Langgeng membudidayakan gurami dan patin hal ini tidak menunjukkan adanya kesesuaian antara data yang ada dengan fakta di lapangan.

Mina Lestari merupakan budi daya ikan gurami dan lele, namun fakta di lapangan saat ini Mina Lestari membudidayakan ikan hias hal ini tidak menunjukkan adanya kesesuaian antara data yang ada dengan fakta di lapangan. Mina Makmur merupakan budi daya ikan gurami dan lele, namun fakta di lapangan saat ini Mina Makmur membudidayakan ikan hias hal ini tidak menunjukkan adanya kesesuaian antara data yang ada dengan fakta di lapangan. Hasil dari observasi peninjauan lapangan ini akan menjadi landasan peneliti dalam pengambilan objek penelitian.

Perbandingan tersebut dengan jelas menunjukkan bahwa Mina Agung lebih unggul dalam mempertahankan konsistensi objek budi daya ikan. Tidak hanya itu namun Mina Agung juga melakukan upaya penambahan variasi produk dalam budidayanya. Tidak keluar dari SIUP yang telah di peroleh sejak tahun 2002 Mina Agung menambahkan variasi produk yang masih satu linier dengan produk-produk lama.

Tabel 1.4
Data Hasil Penjualan Budi daya Ikan Mina Agung Desa Plosokandang Tahun 2018-2022

Jenis produk	2018	2019	2020	2021	2022
Gurami Konsumsi	50.000.000	72.000.000	43.000.000	66.000.000	89.500.000
Bibit Gurami	5.000.000	6.500.000	2.300.000	4.500.000	7.500.000
Koki	1.200.000	1.000.000	-	980.000	2.200.000
Arwana	4.250.000	5.600.000	-	3.750.000	7.645.000

Sumber: Dokumentasi Mina Agung yang telah diolah dalam rupiah.

Tabel 3. menggambarkan bahwa jumlah penjualan yang terus meningkat walaupun pernah mengalami penurunan pada tahun 2020. Pada umumnya gurami merupakan ikan panen tahunan, ikan ini sangat umum dipanen satu tahun sekali untuk mendapatkan ukuran ikan konsumsi. Sedangkan ikan hias dapat dipanen saat ada konsumen atau permintaan pasar, ini menunjukkan bahwa ikan hias tidak memiliki rentan waktu yang spesifik dalam pemanenannya. Karena ikan hias dapat dijual saat ukuran kecil maupun besar. Hanya saja harga jual ikan hias akan semakin mahal saat ikan hias sudah tumbuh besar ataupun memiliki corak yang bagus atau sesuai standar corak ikan hias di pasaran.

Berdasarkan strategi pengembangan yang dilakukan oleh budi daya ikan Mina Agung peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **“Strategi Pengembangan Budi Daya Ikan Dalam Meningkatkan Penjualan Ditinjau dari Pemasaran Syariah (Studi pada Budi Daya Ikan Mina Agung Desa Plosokandang Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung)”**.

B. Fokus Penelitian

Berlandaskan uraian konteks penelitian yang telah diuraikan maka peneliti melakukan penelitian dengan memfokuskan pada masalah penelitian pada:

1. Bagaimana strategi pengembangan budi daya ikan Mina Agung Desa Plosokandang Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung dalam meningkatkan penjualan?

2. Bagaimana strategi pengembangan budi daya ikan Mina Agung Desa Plosokandang Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari pemasaran syariah?

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui strategi pengembangan budi daya ikan Mina Agung Desa Plosokandang Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung dalam meningkatkan penjualan.
2. Mengetahui strategi pengembangan budi daya ikan Mina Agung Desa Plosokandang Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari pemasaran syariah.

D. Kegunaan Penelitian

Sangat diharapkan penelitian ini mampu memberikan informasi yang berguna bagi beberapa pihak yang terkait dalam penelitian maupun yang membutuhkannya, antara lain sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan mampu memberi manfaat sebagai sumber ilmu pengetahuan serta wawasan. Tak hanya itu namun juga menjadi rujukan penelitian berikutnya khususnya yang masih berkaitan dengan strategi pengembangan produk dalam perspektif pemasaran syaria'ah.

2. Kegunaan Praktis

a) Bagi Peneliti

Bagi peneliti penelitian ini memberikan tambahan pengetahuan yang lebih dalam teoritik serta memperluas wawasan dan juga pengalaman terjun

lapangan dalam penelitian strategi pengembangan budi daya dalam perspektif pemasaran syari'ah.

b) Bagi Pembudidaya

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi sebuah masukan bagi pembudidaya dalam menjalankan budi daya, serta upaya dalam penerapan strategi pengembangan budi daya.

c) Bagi Peneliti Selanjutnya dan Pembaca

Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sebuah rujukan maupun referensi dalam menambah sumber literatur untuk pengembangan penelitian yang relevan dengan adanya penelitian ini. Serta terhadap pembaca lain, diharapkan penelitian ini mampu menjadi sumber inspirasi dalam upaya pengembangan budi daya perspektif pemasaran syari'ah.

E. Telaah Pustaka

1. Skripsi yang dilakukan oleh Rina Lismawati dari Institut Agama Islam Negeri Kediri tahun 2021 "*Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Ditinjau Dari Syari'ah Marketing (Study Kasus Di CV. Wecono Asri Dandangan Kota Kediri)*"

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Rina Lismawati adalah strategi pengembangan produk yang diterapkan oleh CV. Wecono Asri dalam mencapai tujuannya dalah dengan perbaikan produk-produk yang ada serta menambahkan inovasi terbaru hingga produk-produk lama menjadi produk baru yang lebih bervariatf serta lebih memenuhi keinginan pasar. Strategi yang telah dilakukan

oleh CV. Wecono Asri mampu menaikkan penjualan sebelumnya serta menghasilkan produk yang berkualitas di pasaran.¹⁰

Persamaan antara kedua penelitian yang dilakukan oleh Rina Lismawati dengan yang dilakukan oleh peneliti adalah memiliki kesamaan tema pembahasan yakni strategi pengembangan, yakni pembahasan mengenai strategi yang dilakukan dalam pengembangan hingga dapat mencapai tujuan pengembangan tersebut. Namun, perbedaan antara keduanya adalah hasil strategi yang diterapkan antara keduanya memiliki perbedaan.

2. Skripsi yang dilakukan oleh Nur Ni'matul Islamiah dari Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung tahun 2022 "*Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Study pada UMKM Rengginang Dua Mawar di Desa Jambu Kecamatan Kayen Kidul Kabupaten Kediri)*"

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Nur Ni'matul Islamiah adalah strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh pelaku usaha Rengginang Dua Mawar yaitu dengan meningkatkan kualitas produk, melakukan inovasi produk, menyempurnakan produk yang sudah ada, serta membungkus produk dengan kemasan yang lebih menarik.¹¹

Persamaan penelitian tersebut adalah pembahasan penelitian yang hampir sama dengan peneliti yakni strategi pengembangan dalam mempertahankan usaha ditengah persaingan yang semakin banyak. Namun perbedaan antara kedua

¹⁰ Lismawati Rina, "Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Ditinjau Dari Syari'ah Marketing (Study Kasus Di CV. Wecono Asri Dandangan Kota Kediri)" (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri, 2021), 10.

¹¹ Nur Ni'matul Islamiyah, "Strategi Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Study pada UMKM Rengginang Dua Mawar di Desa Jambu Kecamatan Kayen Kidul Kabupaten Kediri)" (Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, 2022), 15.

penelitian ini adalah tidak adanya unsur pemasaran syari'ah yang terkandung dalam penelitian terdahulu ini, yang mana inovasi, serta upaya-upaya lainnya masih konvensional yang memiliki kemungkinan bahwa upaya tersebut dilakukan dengan cara yang kurang syari'ah.

3. Skripsi yang dilakukan oleh Titik Cuciana dari Institut Agama Islam Negeri Ponorogo tahun 2021 "*Analisis Peran Pengembangan Produk Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan UD. Widagdo Rahayu Pacitan*"

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Titik Cuciana adalah strategi pengembangan produk yang diimplementasikan oleh UD. Widagdo Rahayu Pacitan adalah dengan penambahan jenis produk baru yang lebih berinovasi dan lebih kreatif sehingga menjadikan produk lebih menarik bagi konsumen. Dalam hal ini tidak hanya menjadi daya tarik konsumen namun juga mampu mencegah kebosanan konsumen terhadap produk UD. Widagdo Rahayu Pacitan. Dengan adanya penambahan produk yang dilakukan oleh UD. Widagdo Rahayu Pacitan mampu menambah volume penjualan.¹²

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Titik Cuciana dengan peneliti adalah inti pokok pembahasan yang diambil antara kedua penelitian yakni strategi pengembangan. Tak hanya itu metode penelitian antara keduanya juga sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Namun perbedaan antara keduanya adalah penelitian yang dilakukan oleh Titik Cuciana lebih terfokus dalam peran pengembangan produk tersebut terhadap peningkatan volume penjualan pada UD. Widagdo Rahayu Pacitan, sedangkan peneliti

¹² Titik Cuciana, "*Analisis Peran Pengembangan Produk Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan UD. Widagdo Rahayu Pacitan*" (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo, 2021), 2.

memiliki titik fokus yang lebih pada strategi pengembangan produk dalam perspektif pemasaran syariah.

4. Skripsi yang dilakukan oleh Putri Wulandari N dari Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi tahun 2020 “*Analisis Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Usaha Jakoz Oleh-Oleh Khas Jambi*”

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Putri Wulandari N adalah pusat oleh-oleh khas Jambi Jakoz telah melakukan suatu tindakan pengembangan produk yang telah terencana dan sistematis sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Philip Kotler. Dalam hal ini Jakoz telah melakukan strategi pembaruan produk dalam upaya meningkatkan daya saing. Tujuan dari strategi pembaruan ini adalah untuk mempengaruhi keputusan pelanggan dalam menentukan pembelian produk, sehingga tercapainya tujuan promosi produk.¹³

Persamaan antara kedua penelitian yang dilakukan oleh Putri Wulandari N dengan peneliti adalah samanya pembahasan terkait pengembangan produk maupun strategi pengembangan produk. Namun perbedaan dalam kedua penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Putri Wulandari N lebih kepada analisis tindak pengembangan produk dalam suatu permasalahan yakni daya saing usaha tersebut, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti lebih terfokuskan kepada strategi pengembangan itu sendiri dalam perspektif pemasaran syariah.

5. Skripsi yang dilakukan oleh Leli Farida dari Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung tahun 2018 “*Analisis Strategi Pengembangan Produk Pangan Lokal Dalam Meningkatkan Industri Kreatif Perspektif Ekonomi Islam*”

¹³ Wulandari N Putri, “Analisis Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Usaha Jakoz Oleh-Oleh Khas Jambi” (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UI Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2020), 7.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Leli Farida adalah pengimplementasian strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh pelaku industri pangan lokal ini dengan mengikuti pelatihan, meningkatkan kualitas produk, melakukan kerjasama dengan pemerintah atau lembaga-lembaga terkait, mengoptimalkan kegiatan produksi, harga terjangkau, memperluas jangkauan pemasaran, menggunakan bauran pemasaran meliputi produk yang halal. Hal ini juga didukung dengan penerapan lingkungan perkonomian yang bernuansa islami.¹⁴

Persamaan penelitian yang telah dilakukan oleh Leli Farida dengan peneliti adalah sama-sama membahas tentang pengembangan produk atau strategi pengembangan produk, dalam kasus ini Leli Farida dan juga penulis sama-sama membahas strategi yang digunakan dalam proses pengembangan produk. Namun perbedaan antara kedua penelitian tersebut adalah perbedaan titik lokasi penelitian serta variabel pembandingan yang digunakan.

¹⁴ Leli Farida, "Analisis Strategi Pengembangan Produk Pangan Lokal Dalam Meningkatkan Industri Kreatif Perspektif Ekonomi Islam" (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung, 2018), 3.