

**Strategi Diferensiasi Dalam Meningkatkan Penjualan
(Studi Kasus Pada *Home Industri* Bakpao Kimyen Kediri)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

Libraria Vega Oktava

9313.293.18

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

Strategi Diferensiasi Dalam Meningkatkan Penjualan Bakpao Kimyen (Studi Kasus Pada *Home Industri* Bakpao Kimyen Kediri)

Oleh:

Libraria Vega Oktava

9313.293.18

Skripsi ini telah disetujui untuk diujikan
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

Disetujui oleh

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Andriani, SE, MM
NIP. 19730113 200312 2 001

Abdul Rosyid, MA
NIP. 199302192019031007

NOTA DINAS

Kediri, 04 Juni 2024

Lampiran : 4 (Empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Syariah Institut Agama Islam (IAIN) Kediri Di jln.
Sunan Ampel No. 7 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan
skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : Libraria vega Oktava

NIM : 9313.293.18

Judul : STRATEGI DIFERENSIASI DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN BAKPAO KIMYENTRATEGI
DIFERENSIASI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN BAKPAO
KIMYEN (Studi Kasus Pada *Home Industri* Bakpao Kimyen Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa
skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana
Srata Satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan
dapat segera diujikan dalam sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima
kasih. Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Andriani, SE, MM
NIP. 19730113 200312 2 001

Abdul Rosyid, MA
NIP. 199302192019031007

NOTA PEMBIMBING

Kediri 04 Juni 2024

Lampiran : 4 (Empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Syariah Institut Agama Islam (IAIN) Kediri Di jln.
Sunan Ampel No. 7 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan
skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : Libraria vega Oktava

NIM : 9313.293.18

Judul : STRATEGI DIFERENSIASI DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN BAKPAO KIMYENTRATEGI
DIFERENSIASI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN BAKPAO
KIMYEN (Studi Kasus Pada *Home Industri* Bakpao Kimyen Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa
skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana
Srata Satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan
dapat segera diujikan dalam sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima
kasih. Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Andriani, SE, MM
NIP. 19730113 200312 2 001

Abdul Rosyid, MA
NIP. 199302192019031007

HALAMAN PENGESAHAN

**Strategi Diferensiasi Dalam Meningkatkan Penjualan
(Studi Kasus Pada *Home Industri* Bakpao Kimyen Kediri)**

**Libraria Vega Oktava
9.313.293.18**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 27 Juni 2024

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Adin Fardilah, M.E.Sy
NIP. 19860310 2019 1 007
2. Peguji I
Dr. Andriani, SE, MM
NIP. 19730113 200312 2 001
3. Penguji II
Abdul Rosyid, MA
NIP. 19930219 201903 1 007

Kediri, 30 Desember 2022

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI

NIP. 19750101 199803 1 002

MOTTO

Selesaikan yang apa yang kamu mulai, berjuang selayaknya petarung atau diam
dan menyerah tanpa perlawanan

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah Yang Maha Esa atas segala limpahan rahmat dan kasih sayang-Nya, serta motivasi dan dukungan dari orang-orang tercinta, skripsi ini berhasil diselesaikan dengan baik. Skripsi ini sebagai wujud dedikasi dan apresiasi penulis persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua saya, Bapak Seger dan Ibu Supiati yang sangat saya sayangi, yang senantiasa mendoakan serta menyayangi dan mencintai saya, mendidik dengan sepenuh hati, mendukung semua kegiatan dan keputusan saya, memberikan dukungan moral serta material, terima kasih atas semua pengorbanan yang telah bapak dan ibu berikan, semoga Allah SWT senantiasa memberikan perlindungan dan keberkahan di dunia maupun di akhirat.
2. Kepada dosen pembimbing terhormat, Ibu Dr. Andriani, SE, MM dan Bapak Abdul Rosyid, MA yang telah memberikan bimbingan dan arahan yang dalam membantu penulis menjalankan penelitian skripsi ini dengan baik.
3. Kepada pihak *Home Industy* Bakpao Kimyen yang telah sukarela memberikan bantuan dan dukungannya dengan memberikan kontribusi yang sangat berharga dalam menyelesaikan penelitian ini.
4. Lalu kepada kucing saya yang bernama bento yang senantiasa menemani saya pagi hingga malam.
5. Untuk sahabat-sahabat atas kehadiran kalian sebagai teman seperjuangan selama menempuh bangku kuliah di IAIN Kediri serta sebagai penyemangat sekaligus penopang dalam setiap langkah penulisan skripsi ini.

ABSTRAK

LIBRARIA VEGA OKTAVA 931329318. Strategi Diferensiasi Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus *Home Industry* Bakpao Kimyen Kediri). Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri. Pembimbing (1) Dr. Andriani, SE, MM dan Pembimbing (2) Abdul Rosyid, MA

Kata Kunci : Strategi Diferensiasi, Penjualan, Bakpao Kimyen

Bakpao Kimyen, sebagai merek yang dikenal dalam industri makanan, menghadapi tantangan dalam memperluas pangsa pasar dan meningkatkan penjualan di tengah persaingan yang ketat. Untuk mengatasi tantangan ini, strategi diferensiasi menjadi kunci dalam mengembangkan keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi diferensiasi yang efektif untuk meningkatkan penjualan Bakpao Kimyen. Metode penelitian yang digunakan adalah kombinasi dari analisis pasar, evaluasi pesaing, dan penelitian konsumen. Analisis pasar membantu dalam memahami tren dan preferensi konsumen, sementara evaluasi pesaing membantu mengidentifikasi kesempatan diferensiasi. Penelitian konsumen digunakan untuk mengevaluasi persepsi konsumen terhadap merek dan produk Bakpao Kimyen.

Hasil penelitian menunjukkan Strategi diferensiasi Bakpao Kimyen Kediri melibatkan evaluasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kinerja bisnis dalam konteks home industry. Keunggulan internal seperti merek yang terkenal, lokasi yang strategis, dan penekanan pada kualitas produk menjadi pijakan utama dari strategi ini. Namun, tantangan seperti penggunaan proses produksi manual, kekurangan tenaga kerja, dan keterbatasan dalam promosi perlu diatasi untuk meningkatkan diferensiasi produk. Pengembangan *Home Industry* Bakpao Kimyen Kediri melalui Strategi Diferensiasi dalam Meningkatkan Penjualan, khususnya pada produk bakpao goreng, melibatkan analisis strategis yang difokuskan pada karakteristik unik dan keunggulan produk tersebut. Dalam konteks ini, strategi diferensiasi memungkinkan *Home Industry* Bakpao Kimyen untuk menonjolkan keunikan dan nilai tambah dari bakpao gorengnya dibandingkan dengan produk sejenis yang ada di pasar. Hal ini dapat mencakup pengembangan variasi rasa yang menarik, kualitas bahan baku yang terjamin, atau bahkan kebijakan harga yang kompetitif. Dengan membedakan bakpao gorengnya dari pesaing, *Home Industry* Bakpao Kimyen dapat menarik perhatian konsumen dan meningkatkan pangsa pasar produknya. Bahwa Bakpao Kimyen Menggunakan startegi Diferensiasi produk berupa bakpao goreng Dari paparan data yang sudah dipaparkan diatas bahwa Bakpao Kimyen menggunakan strategi Diferensiasi mengalami kenaikan penjualan pada 2021 2,5% lalu pada tahun 2022 mengalami kenaikan 9,5% dan di tahun 2023 mengalami kenaikan 4,3%

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang, yang dengan limpahan rahmat, taufiq, dan petunjuk-Nya, penyelesaian skripsi ini dapat tercapai dengan judul “STRATEGI DIFERENSIASI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN (Studi Kasus *Home Industy* Bakpao Kimyen Kediri.)”

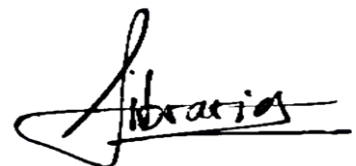
Semoga shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, sebagai pendidik agung dan rahmat bagi seluruh umat alam. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh keluarga, sahabat-sahabat, dan para pengikut yang setia.

Rasa terima kasih yang tulus penulis sampaikan kepada semua pihak yang turut andil dalam menyelesaikan skripsi ini, khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag, selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihah, MHI, selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, M.Hum, selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Ibu Dr. Andriani, SE, Bapak Abdul Rosyid, MA, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan dorongan semangat dalam penulisan skripsi ini.
5. Bapak Herri, selaku pemilik usaha Bakpao Kimyen, yang telah memberikan izin serta meluangkan waktunya kepada penulis untuk melakukan penelitian.
6. Serta semua pihak yang turut membantu dalam penyelesaian skripsi ini, yang tidak mungkin dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis sadar akan kekurangan yang masih terdapat dalam penulisan skripsi ini, jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis membuka diri untuk menerima kritik dan saran demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga hasil penelitian yang penulis sajikan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Kediri, 3 Juni 2024

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Libraria Vega Oktava', written in a cursive style with a long horizontal stroke at the end.

Libraria Vega Oktava
NIM 931329318

DAFTAR ISI

JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian.....	8
C. Tujuan Penelitian	9
D. Kegunaan Penelitian.....	9

E. Penelitian Terdahulu	11
BAB II	16
LANDASAN TEORI.....	16
A. Diferensiasi Produk	16
B. Manajemen Strategi.....	24
C. Penjualan	30
BAB III.....	35
METODE PENELITIAN	35
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	35
B. Lokasi Penelitian	36
C. Sumber Data.....	36
D. Teknik Pengumpulan Data.....	37
E. Analisis Data	38
F. Pengecekan Keabsahan Data	39
G. Tahap-Tahap Penelitian.....	39
BAB IV	41
PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	41
A. Paparan Data	41
B. Temuan Penelitian	56
BAB V.....	58

PEMBAHASAN	58
A. Startegi Diferensiasi Pada Produk Bakpao Kimyen.....	58
B. Startegi Diferensiasi Pada Produk Bakpao Kimyen Dalam Meningkatkan Penjualan	59
BAB VI.....	67
PENUTUP	67
A. Kesimpulan	67
B. Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN – LAMPIRAN	73
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	81

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Data Perusahaan Yang Memproduksi Bakpao Di Kota Kediri	5
Tabel 2 Data Perusahaan Penjualan Bakpao Perpieces Per tahun 2020 - 2023	6
Tabel 3 Data Peningkatan Penjualan Bakpao Kimyen	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Organisasi Home Industry Bakpao Kimyen	42
Gambar 2 Bakpao Goreng	43
Gambar 3 Pemberian Cap Bakpao	40
Gambar 4 Pengukusan Bakpao	51
Gambar 5 Bakpao Setelah Proses.....	51

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Izin Penelitian.....	79
Lampiran 2 Surat Keterangan Penelitian	80
Lampiran 3 Daftar Konsultasi Skripsi Dosen Pembimbing I	81
Lampiran 4 Daftar Konsultasi Skripsi Dosen Pembimbing II	82
Lampiran 5 Pedoman Wawancara.....	83
Lampiran 6 Foto Dokumentasi.....	84