

**STRATEGI INOVASI PRODUK**  
**DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN**  
**(Studi Kasus Burger King Kediri Mall)**

**SKRIPSI**

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Disusun Oleh:

**M. SYAHRUN NIZAM**

931308218

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

**2024**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**STRATEGI INOVASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN  
(Studi Kasus Burger King Kediri Mall)**

Disusun Oleh :

**M. SYAHRUN NIZAM**

**9313.082.18**

Disetujui Oleh :

**Pembimbing I**



**Rofik Efendi, S.Kom., MM**  
**NIP. 19690617 199803 1 002**

**Pembimbing II**



**Choiril Anam, MEI**  
**NIP. 19840329 202321 1 012**

## NOTA DINAS

Kediri, 5 Agustus 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel No. 7 - Ngronggo - Kediri

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

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

Nama : M. Syahrudin Nizam

NIM : 9313.082.18

Judul : **Strategi Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Burger King Kediri Mall)**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata (S-1). Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqosah. Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

**Pembimbing I**



**Rofik Efendi, S.Kom., MM**  
**NIP. 19690617 199803 1 002**

**Pembimbing II**



**Choiril Anam, MEI**  
**NIP. 19840329 202321 1 012**

## NOTA PEMBIMBING

Kediri, 26 Agustus 2024

Lampiran : 4 (empat) berkas  
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada  
Yth, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri  
Di  
Jl. Sunan Ampel No. 7 - Ngronggo - Kediri

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

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

Nama : M. Syahrudin Nizam

NIM : 9313.082.18

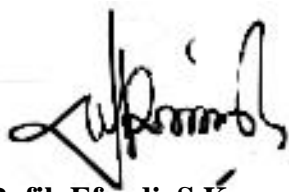
Judul : **Strategi Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Burger King Kediri Mall)**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilakukan pada tanggal 16 Agustus 2024. Kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

**Pembimbing I**



**Rofik Efendi, S.Kom., MM**  
NIP. 19690617 199803 1 002

**Pembimbing II**



**Choiril Anam, MEI**  
NIP. 19840329 202321 1 012

**HALAMAN PENGESAHAN**

**STRATEGI INOVASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN  
PENJUALAN  
(Studi Kasus Burger King Kediri Mall)**

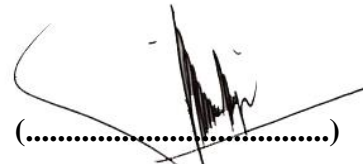
**M. Syahrudin Nizam**  
9313.082.18

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 16 Agustus 2024

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

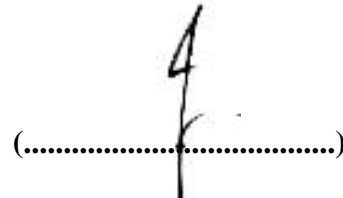
**Achmad Munif, M.M**  
NIP. 19691025 200312 1 001



(.....)

2. Penguji I

**Dr. Binti Mutafarida, SE., MEI**  
NIP. 19841004 202321 2 028



(.....)

3. Penguji II

**Choiril Anam, MEI**  
NIP. 19840329 202321 1 012



(.....)

Kediri, 26 Agustus 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. H. Imam Annas Mushlih, MHI**  
NIP. 19750101 199803 1 002

## MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ ۗ قُلْ

[الزُّمَرُ: ١١]

*“Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan suatu kaum hingga mereka  
mengubah apa yang ada pada diri mereka”*

*(Q.S. Ar-Ra'd: 11)*

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh keikhlasan dan kebahagiaan pertama dan yang paling utama puji syukur bagi Allah SWT, Tuhan semesta alam yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Serta shalawat dan salam kami haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang menjadi utusan-Nya sebagai nabi akhir zaman. Skripsi ini peneliti persembahkan kepada :

1. Kedua orang tua tercinta, Bapak M. Hadi Sutikno dan Ibu Binti Marfu'ah yang selalu menjadi alasan utama saya untuk dapat bertahan di setiap proses yang saya jalani selama perkuliahan ini serta dengan tulus memberikan dukungan moral dan material serta selalu mendoakan setiap langkah saya dalam menempuh pendidikan dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Para dosen fakultas ekonomi dan bisnis islam yang telah memberikan pengetahuan tentang ekonomi dan bisnis islam serta pengalaman yang diberikan sehingga bisa membuat judul sesuai apa yang di ajarkan. Terkhusus pada Bapak Rofik Efendi, S.Kom.,MM dan Bapak Choiril Anam, MEI
3. Kepada Burger King Kediri Mall sebagai objek penelitian skripsi, peneliti sangat berterima kasih kepada Bapak iwanda selaku Manajer Operasional yang memberikan kesempatan untuk mengenal usaha rumah makan cepat saji Burger King Kediri Mall
4. Teman teman seperjuangan kampus IAIN Kediri yang selalu memberikan dukungannya dan arahnya untuk menyelesaikan skripsi.
5. Correna Moralisa Azminingtyas yang selalu memberikan semangat serta doanya.

## ABSTRAK

M. Syahrudin Nizam, Dosen Pembimbing Rofik Efendi, S.Kom., MM dan Choiril Anam, MEI. Strategi Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Burger King Kediri Mall), 2024.

**Kata Kunci:** Inovasi, Produk, Penjual

Inovasi perusahaan dapat membuat barang yang benar-benar baru atau unik dibandingkan dengan barang yang telah dibuat, atau memproduksi barang yang merupakan peningkatan dari barang yang sudah ada. Adapun tujuan penelitian ini adalah 1) Untuk menjelaskan inovasi produk pada Burger King Kediri Mall? 2) Untuk menjelaskan inovasi produk dalam meningkatkan penjualan Burger King Kediri Mall?.

Dalam melakukan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu sebuah langkah dalam penelitian yang dapat membentuk data deskriptif yang membentuk teks serta ucapan dan fenomena atau kejadian yang dapat diamati dan diteliti dari orang atau subjek itu sendiri. Dengan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, peneliti dapat menggambarkan subjek atau isu yang diteliti. Cara pengambilan data dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi.

Inovasi produk yang dilakukan Burger King yaitu terkait pengembangan menu yang sudah ada maupun menciptakan produk yang baru, penciptaan produk baru mendapatkan ide dari hasil guest question dengan konsumen secara berkala mampu menciptakan produk yang diminati oleh Masyarakat luas, di lihat dari beberapa aspek, terkait dengan pertumbuhan penjualan Burger King juga memperhatikan beberapa aspek penting seperti harga jual, produk, biaya promosi, kualitas produk. Karena hal ini peran inovasi sangat berperan dalam meningkatkan penjualan.



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT. yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, serta karunia-Nya sehingga peneliti mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Strategi Inovasi Produk dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Burger King Kediri Mall)”**, dalam rangka menyelesaikan studi strata satu (S1) untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.

Sehubungan dengan selesainya penelitian skripsi ini, pada kesempatan kali ini maka peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, S.Fil.I., M. Hum selaku Kepala Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Bapak Rofik Efendi, S.Kom., MM. selaku pembimbing I dan Bapak Choiril Anam, MEI selaku pembimbing II yang memberikan arahan serta bimbingan dalam penyelesaian tugas akhir skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu dosen beserta staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.

6. Bapak Iwanda selaku manajer Burger King Kediri yang telah memberikan izin dalam melakukan penelitian dan memberikan informasi dalam penyelesaian tugas akhir skripsi ini.
7. Orang tua saya, Bapak M. Hadi Sutikno dan Ibu Binti Marfu'ah yang selalu memberikan dukungan serta doanya.
8. Correna Moralisa Azminingtyas yang selalu memberikan semangat serta doanya.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini bermanfaat dan mendapat ridha dari Allah SWT.

Kediri, 5 Agustus 2022

Penulis,

M. Syahrudin Nizam

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>iii</b>
<b>NOTA PEMBIMBING .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Fokus Penelitian .....	8
C. Tujuan Penelitian .....	8
D. Kegunaan Penelitian.....	8
E. Penelitian Terdahulu .....	9
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>13</b>
A. Strategi .....	13
1.Pengertian Strategi .....	13
2.Macam-Macam Strategi.....	14
B. Produk .....	15
1.Pengertian Produk .....	15
2.Jenis Produk .....	17
3.Atribut Produk.....	19
C. Inovasi Produk .....	20
1.Pengertian Inovasi Produk .....	20
2.Strategi Inovasi.....	22
3.Dimensi Inovasi Produk.....	23
4.Faktor Pendukung Keberhasilan Inovasi .....	25
5.Tahapan Inovasi Produk.....	26

D. Penjualan .....	27
1. Pengertian Penjualan .....	27
2. Tujuan Penjualan .....	28
3. Faktor Mempengaruhi Penjualan .....	29
4. Fungsi Penjualan .....	31
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>33</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	33
B. Kehadiran Peneliti .....	33
C. Lokasi Penelitian .....	34
D. Sumber Data .....	34
E. Pengumpulan Data .....	35
F. Analisis Data .....	37
G. Pengecekan Keabsahan Data .....	38
H. Tahap – Tahap Penelitian .....	39
<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN .....</b>	<b>41</b>
A. Gambaran Burger King Kediri Mall .....	41
1. Profil Perusahaan .....	41
B. Paparan Data .....	47
1. Strategi Inovasi Produk Pada Burger King Kediri Mall .....	47
2. Strategi Inovasi produk Dalam Meningkatkan penjualan Burger King.	52
C. Temuan Penelitian .....	56
<b>BAB V PEMBAHASAN .....</b>	<b>57</b>
A. Bagaimana Strategi Inovasi produk pada Burger King Kediri Mall .....	57
B. Bagaimana Strategi Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan .....	63
<b>BAB VI PENUTUP .....</b>	<b>65</b>
A. Kesimpulan .....	65
B. Saran .....	66
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>67</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Beberapa Daftar Pesaing .....	3
Tabel 1.2 Perbandingan.....	4
Tabel 1.3 Data Penjualan .....	7
Tabel 4.1 Logo Burger king .....	41
Tabel 4.2 Struktur Perusahaan .....	42
Tabel 4.3 Peta Lokasi .....	45
Tabel 4.4 Harga Produk .....	45
Tabel 4.5 Jumlah Penjualan .....	53
Tabel 4.6 Penjualan Via Delivery .....	54