

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Belum kokohnya perekonomian di Indonesia saat ini mendorong pemerintah untuk memberdayakan usaha kecil ataupun menengah. Ini terbukti dari jumlah usaha kecil menengah di Indonesia yang memiliki jumlah terbanyak di kawasan ASEAN pada tahun 2022 yaitu 65,46 juta unit.¹ Usaha ini memiliki peran yang cukup besar yakni dengan adanya *Home Industry* dapat menghasilkan produk yang dapat dijangkau oleh berbagai kalangan masyarakat umum. *Home Industry* merupakan suatu kegiatan mengelola barang mentah agar menjadi suatu hal yang memiliki nilai yang dilakukan oleh masyarakat dengan kreatifitas yang dimiliki. Adanya industri kecil rumahan ini berpengaruh banyak pada lingkungan masyarakat sekitar utamanya.² Dalam pengelolaan *Home Industry* biasanya menggunakan modal mulai dari kecil hingga besar, tidak jarang modal diperoleh dari permodalan perbankan. Sesuai dengan pengelolaan dalam *Home Industry*, saat ini industri perbankan juga memanfaatkan perkembangan teknologi dari masa ke masa yang terus mengalami perkembangan yang pesat. Dampak perkembangan teknologi ini mengubah proses dalam lingkup perbankan atau perekonomian dari manual

¹ Anonymous, *UMKM Goes Digital*, <https://kemenkopukm.go.id>, Diakses pada Agustus 2021

² Syaeful Bahri, Analisis SWOT Untuk Strategi Pengembangan Home Industry Kue Gapit Sampurna Jaya Kab.Cirebon,Dimasejati: Vol. 1 no.1, 2019, 66.

menjadi otomatis hal ini memudahkan suatu *Home Industry* untuk dapat berkembang menjadi lebih besar.³

Dalam Islam sendiri menganjurkan pemeluknya untuk menekuni aktivitas ekonomi seperti berdagang, peindustrian, pertanian, dan bekerja dalam bidang keahlian yang dimiliki agar kehidupan lebih sejahtera dan tentram. Kemampuan yang hanya diberikan pada manusia paling berharga dan termahal adalah akal.⁴ Bahkan Allah dalam wahyu-Nya memberikan peringatan kepada hamba-Nya untuk menggunakan akal pikirannya. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Al-Qur'an surat Yunus ayat (10):

دَعْوَىٰ هُمْ فِيهَا سُبْحَانَكَ اللَّهُمَّ وَتَحْيَاتُهُمْ فِيهَا سَلَامٌ وَأٰخِرُ دَعْوَىٰ هُمْ اَنْ
اَلْحَمْدُ لِلّٰهِ رَبِّ الْعٰلَمِيْنَ

Artinya :

"Dan tidak ada seorangpun akan beriman kecuali dengan izin Allah; dan Allah menimpakan keumurkaan kepada orang-orang yang tidak mempergunakan akalunya." (Q.S Yunus: 10)⁵

Berdasarkan Surat Yusuf ayat 10 memaparkan bahwa semua kegiatan manusia harus dilaksanakan dengan keahlian ilmu, dan pengoptimalan semua potensi akal yang dimiliki agar mencapai tujuan. Begitupun sebagai seorang pengusaha diwajibkan untuk dapat terus mengembangkan dan memanfaatkan kemampuan yang ada agar dapat menguntungkan bagi bisnis yang dijalankan.

³ Y S Rahayu et al., "Peningkatan Literasi Dan Inklusi Green Banking Pada Komunitas Remaja Dan Anak-Anak Rantau Warga Indonesia Di Malaysia," *Welfare: Jurnal Pengabdian Masyarakat* volume1,no.4(2023):743–47, <https://jurnalfebi.iainkediri.ac.id/index.php/Welfare/article/view/1068%0Ahttps://jurnalfebi.iainkediri.ac.id/index.php/Welfare/article/download/1068/472>.

⁴ Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014),3.9

⁵ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al Qur'an dan Terjemah*, (Jakarta: Cahaya Press, 2014),234.

Namun dalam dunia bisnis tentunya terdapat persaingan yang cukup ketat untuk sesama jenis usaha.

Persaingan yang tumbuh semakin ketat menjadikan perkembangan usaha semakin pesat. Untuk dapat mempertahankan usahanya pelaku usaha dituntut untuk terus berinovasi dengan mengembangkan produk usaha, sehingga dapat memperkuat posisi dalam menghadapi persaingan. Menurut Brown Petrello pengembangan usaha adalah suatu organisasi penghasil barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat melalui mencurahkan pikiran, tenaga dan sumber daya yang dimiliki. Apabila permintaan meningkat, maka organisasi bisnis pun akan meningkatkan perkembangannya tersebut, sambil memperoleh keuntungan. Dengan pengembangan bisnis yang melahirkan inovasi dan kreasi baru akan menghasilkan produk. Produk yang baru dan berbeda akan mempunyai nilai tambah dan menjadi keunggulan dalam mengembangkan usaha. Pelaku usaha harus mengetahui apa yang dibutuhkan konsumen sehingga dapat menerapkan strategi yang tepat.⁶

Salah satu strategi usaha yang dapat digunakan pelaku bisnis agar dapat bersaing adalah strategi diversifikasi produk. Menurut Assauri, diversifikasi produk dilaksanakan oleh suatu usaha yang melakukan pengembangan produk pada usaha yang dikelola, meskipun mengembangkan produk baru dengan menciptakan berbagai macam produk tetapi produk lama masih dipertahankan.⁷ Jadi diversifikasi produk merupakan suatu strategi yang

⁶ Dewi Rispati And Vidya Yanti Utami, "Article Title. Perencanaan Skenario Dalam Pengembangan Bisnis Kuliner Pariwisata Halal Di Pulau Lombok-Nusa Tenggara Barat," *JMM UNRAM* 8, No. 2 (2019) h.148, <https://doi.org/10.29303/Jmm.V8i2>.

⁷ Ab Susanto, *Manajemen Strategik Komprehensif* (Jakarta: Eirlangga, 2014), 27.

dilakukan perusahaan dalam menciptakan produk beraneka ragam. Produk yang dihasilkan tidak lagi bersifat tunggal, yaitu hanya berbeda-beda dalam deretan produk perusahaan pesaing pada industri yang sejenis, tetapi produk yang dihasilkan meluas menjadi beraneka ragam sehingga mampu menarik simpati konsumen pada berbagai tingkat daya beli atau menguasai segmen-segmen pasar lainnya.⁸ Suatu inovasi produk berkaitan dengan dengan keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan. Melalui diversifikasi produk perusahaan akan mendapat peluang lebih besar untuk memperoleh pelanggan baru. Jika pelanggan meningkat, pendapatan akan menjadi lebih besar. Adapun perolehan pendapatan pada usaha yang dijalankan masyarakat akan memberikan dampak besar pada perekonomian suatu Negara.

Di Indonesia pemerintah terus mendorong pertumbuhan *Home Industry* hal ini terlihat dari jumlah pelaku usaha industry kreatif yang semakin meningkat setiap tahunnya. Adanya *Home Industry* pada suatu daerah dapat memberikan kontribusi yang signifikan seperti peningkatan lapangan kerja, peningkatan ekspor, dan sumbangan terhadap PDB (Produk Domestik Bruto). Di Indonesia sendiri terdapat beberapa wilayah yang menjadi penghasil PDB (PDB) tertinggi pada tahun 2020 salah satunya adalah Kediri yaitu sebanyak 484,51 juta. Sedangkan jika diperbandingkan dengan wilayah lain yang ada di Indonesia, Kediri merupakan salah satu wilayah yang memiliki luas wilayah kecil dibandingkan dengan wilayah lainnya. Hal ini dapat terjadi tidak terlepas dari sektor *Home Industry* yang ada di Kediri. Salah satu *Home Industry* yang

⁸ Miftakhul Wulandari, Sri Wahyuni, and Mukhamad Zulianto, "Strategi Diversifikasi Produk Pada Umkm Kerajinan Bambu Di Desa Gintangan Kecamatan Blimbingsari Kabupaten Banyuwangi" 15, No. 1 (2021), <https://doi.org/10.19184/jpe.v15i1.19704>.

berada di kabupaten Kediri adalah kerajinan Gorden, pusat kerajinan gorden di Kediri terdapat pada kecamatan Purwoasri Desa Blawe.

Desa Blawe merupakan salah satu daerah sentra pembuat kerajinan gorden yang sudah ditetapkan oleh pemerintah Kabupaten Kediri. Desa ini merupakan suatu pedesaan yang terletak di Kecamatan Purwoasri, Kabupaten Kediri, Jawa Timur. Desa Blawe mempunyai banyak potensi dari sumber daya manusia yang memiliki keahlian dibidang kerajinan kelambu dan gorden. Desa ini memiliki luas wilayah sebesar 127,85 km serta populasi penduduk sebanyak 1736 orang. Seiring dengan jumlah penduduk pada Desa Blawe ini juga memiliki banyak tenaga kerja produktif sebesar 564 jiwa yang mayoritasnya menggeluti pekerjaan sebagai pengerajin gorden yaitu sejumlah 284 jiwa.⁹ Berdasarkan jumlah tersebut peneliti mengetahui bahwa *Home Industry* kerajinan gorden di Desa Blawe dapat membuka lapangan kerja cukup besar bagi masyarakat di Desa Blawe Kecamatan Purwoasri Kabupaten Kediri. Tidak hanya untuk masyarakat asli Desa Blawe usaha gorden ini pun mampu menyerap tenaga kerja hingga luar Desa Blawe¹⁰.

Berdasarkan informasi dari Bapak Sutrisno sebagai kesra Desa Blawe, kegiatan usaha kerajinan gorden yang dilakukan masyarakat Desa Blawe sudah berlangsung dari tahun 1971 sampai saat ini. Produksi rumahan ini merupakan usaha guna untuk memenuhi kebutuhan sehari hari.¹¹ Yang semula masyarakat meperoleh pendapatan tidak menentu sebagai buruh tani kemudian mampu bertambah lebih baik setelah adanya usaha gorden ini. Dulu sebelum

⁹ Data Demografi Desa Blawe Dalam Angka Tahun 2022

¹⁰ Rukaya, Pengerajin Gorden, Desa Blawe, tanggal 29 juni 2022

¹¹ Sutrisno, Kesra Desa Blawe dan Pengusaha Gorden, Wawancara, tanggal 29 juni 2022

masyarakat menekuni usaha gorden, masyarakat hanya menjual produk kerajinan gorden untuk penghias/penutup ruangan perumahan. Kemudian berkembang lebih bervariasi dengan melakukan inovasi dengan memproduksi gorden kedalam bentuk yang semakin menarik hingga gorden saat ini tidak hanya berfungsi sebagai penutup ruangan namun juga bisa mempercantik suatu ruangan.

Tabel 1.1
Daftar *Home Industry* Gorden
Desa Blawe Kecamatan Purwoasri Kabupaten Kediri
Tahun 2022

No	Nama Usaha	Lokasi	Jumlah Produksi /Tahun	Jenis Produksi
1.	Naura Jaya Gorden	Blawe Utara	900/M	Taplak, alas kaki, kojong bayi, gorden.
2.	Fenny Gorden	Blawe Utara	800/M	Taplak, alas kaki, kojong bayi, gorden.
3.	Febrosa Gorden	Blawe Utara	500/M	Taplak, alas kaki, gorden.
4.	Kembang Subur	Blawe Utara	800/M	Taplak, alas kaki, gorden.
5.	Putri Gorden	Blawe Utara	500/M	Taplak, alas kaki, kojong bayi, gorden.
6.	Arofah Jaya	Blawe Utara	1100/M	Taplak, alas kaki, kojong bayi, gorden.
7.	Hayam Mas	Blawe Utara	1300/M	Taplak kojong bayi, alas kaki, gorden dan aksesoris.
8.	Mutiara Gorden	Blawe Utara	1600/M	Taplak meja dan kulkas, kojong bayi, alas kaki, gorden, aksesoris, kelambu nyamuk dan gorden tenda.

Sumber: Wawancara, observasi, dan dokumentasi pada tanggal 20 Juli 2022

Berdasarkan tabel 1.1 diketahui banyak usaha kerajinan gorden yang peneliti jumpai di Desa Blawe. Dari tersebut memiliki banyak kesamaan dalam jenis produksi hingga pemasaran ini menjadikan persaingan yang ada semakin ketat. Dalam ekonomi konvensional dan ekonomi Islam diketahui objek dan ruang lingkup ekonomi adalah perilaku ekonomi manusia atau masyarakat secara umum yang berorientasi pada keimanan secara (*kaffah*), akan

membentuk sikap bermuamalah mengarah pada perwujudan *mashlahah* untuk mencapai *falah*¹². Dari banyaknya pengusaha gorden yang terletak di Blawe bagian utara tersebut peneliti mencoba melakukan observasi awal dengan memberbandingkan pengusaha gorden bagian Blawe utara yang memiliki produksi mencapai lebih dari 1000m/ tahun.

Tabel 1.2
Data Pembanding *Home Industry* Gorden
Di Desa Blawe Bagian Utara Kec. Purwoasri Kab. Kediri
Tahun 2022

No	Pembanding	Arofah Jaya Gorden	Hayamas Gorden	Mutiara Gorden
1.	Tempat	Blawe Utara	Blawe Utara	Blawe Utara
2.	Alat Produksi	1 alat pemotong, 3 setrika uap, 4 mesin jahit dan mesin bor	1 alat pemotong, 3 setrika uap, 4 mesin jahit.	1 alat pemotong, 3 setrika uap, 4 mesin jahit dan mesin bor.
3.	Jenis Produksi	Taplak, kojong bayi, alas kaki, gorden, dan aksesoris gorden.	Taplak, kojong bayi, alas kaki, kelambu nyamuk, gorden dan aksesoris gorden.	Taplak, kojong bayi, alas kaki, kelambu nyamuk, aksesoris gorden, gorden jendela, dan gorden untuk tenda.
4.	Pemasaran	offline dan online	offline dan online	offline dan online
5.	Jumlah Produksi	1100 meter/tahun	1300 meter/tahun	1600 meter/tahun

Sumber: Wawancara, dan observasi pada tanggal 20 Juli 2022

Berdasarkan tabel 1.2 dapat diketahui terdapat 3 pengerajin Gorden Blawe yang memiliki jumlah produksi 1000m/hari. Namun diantara 3 pengerajin gorden tersebut terdapat pengerajin yang mampu memproduksi terbanyak sebanyak 1600M/tahun yaitu Mutiara gorden. Padahal jika dilihat dari segi pemasaran, harga, alat produksi dan jenis produksi Mutiara gorden memiliki kesamaan dengan usaha Hayam Mas dan Arofah jaya. Terdapat kemenarikan pada mutiara gorden dibandingkan dengan arofah jaya dan

¹² Sulistyowati, "Volume 1 Nomor 2 Juli 2017 Rancang Bangun Dan Nilai Dasar Universa," *ISTITHMAR: Journal of Islamic Economic Development* 1, no. 2 (2017), <https://doi.org/10.30762/itr.v1i2.924..>

hayammas gorden yaitu pada mutiara gorden memiliki produk gorden untuk tenda bisa hanya untuk penyewaan backdrop atau pemesanan gorden tenda. Hal tersebut tentu berpengaruh pada jumlah pendapatan yang diperoleh pengerajin Mutiara Gorden yang lebih besar dibandingkan pengrajin lain. Selain itu, pelayanan yang diberikan Mutiara Gorden kepada konsumen memiliki kelebihan dibanding dengan pengusaha lain yaitu melayani pengukuran sekaligus pemasangan gorden. Serta tidak jarang memberikan promo gratis pemasangan gorden dan melayani pemesanan gorden dekorasi serta penyewaan gorden *backdrop*.¹³

Kemenarikan dari hasil pengerajin mutiara gorden ini berawal dari ketekunan pemilik untuk melakukan pengembangan pada produk-produk yang dihasilkan dan memperluas target pasar yang dituju hingga mampu menembus pasar nasional, dan mendapat pesanan dari beberapa daerah diluar pulau jawa seperti di papua. Mulanya pada tahun 2015 sampai tahun 2017 Mutiara Gorden hanya menghasilkan produk gorden wajikan, kemudian mulai tahun 2018 dapat berkembang memproduksi berbagai macam kerajinan gorden seperti berikut.

Tabel 1.3
Daftar Produk dan Harga Kerajinan Gorden di Mutiara Gorden
Tahun 2018-2022

No.	Produk	Harga (Meter)	No.	Produk	Harga (Meter)
1	Gorden Smokring Blackout	Rp. 200.000	6	Gorden Ami	Rp. 30.000
2	Gorden Smokring Prada	Rp. 100.000	7	Gorden Vitrase	Rp. 22.000
3	Gorden Bordil Kaca	Rp. 90.000	8	Kelambu Nyamuk	Rp. 60.000
4	Gorden Minimalis	Rp. 55.000	9	Kojong Bayi	Rp. 30.000
5	Gorden Bordil	Rp. 90.000	10	Taplak Meja	Rp.15.000

Sumber : observasi Mutiara Gorden

¹³ Hasil wawancara dan observasi dengan pemilik Mutiara Gorden tanggal 20 juli 20023

Selain jenis produknya yang semakin beragam, Mutiara gorden saat ini juga mengembangkan usahanya dengan melayani pesanan, menjadi distributor di toko-toko lain yang berada diluar kota hingga luar daerah. Selain itu Mutiara Gordem juga melayani penyewaan gorden dekorasi atau *backdrop* berbagai macam acara seperti pernikahan, pertunangan dan sebagainya.

Tabel 1.4
Data Pendapatan Mutiara Gordem
Sebelum Ada Strategi Diversifikasi Produk
Tahun 2015-2017

No	Tahun	Jenis Produk	harga (permeter)	jumlah Terjual	Jumlah Penjualan
1	2015	wajikan	Rp. 27.000	1800 M	Rp.48.600.000
2	2016	wajikan	Rp. 27.000	1650 M	Rp.44.500.000
3	2017	wajikan	Rp. 27.000	1580 M	Rp.42.600.000

Sumber : *Obsevasi Home Industry Mutiara Gordem*

Tabel 1.5
Data Pendapatan Mutiara Gordem
Sesudah Ada Strategi Diversifikasi Produk
Tahun 2018-2022

No	Tahun	jenis Produk	jumlah terjual	jumlah Penjualan	laba bersih (pendapatan-pengeluaran)
1	2018	Gorden Smokring Blackout, Prada, Bordi; Kaca, Minimalis, Ami, Vitrase, Kelambu Nyamuk, Taplak Meja/kulkas, kojong bayi	1.300 M	142.660.000	48.380.000
2	2019	Gorden Smokring Blackout, Prada, Bordi; Kaca, Minimalis, Ami, Vitrase, Kelambu Nyamuk, Taplak Meja/kulkas, kojong bayi, gorden tenda	1.300 M dan 440 pcs	155.220.000	55.520.000
3	2020	Gorden Smokring Blackout, Prada, Bordi; Kaca, Minimalis, Ami, Vitrase, Kelambu Nyamuk, Taplak Meja/kulkas, kojong bayi, gorden tenda	1.250 M dan 400 pcs, penyewaan backdrop 6 paket	152.035.000	52.285.000
4	2021	Gorden Smokring Blackout, Prada, Bordi;	1800 M dan 650	167.350.000	54.300.000

		Kaca, Minimalis, Ami, Vitrase, Kelambu Nyamuk, Taplak Meja/kulkas, kojong bayi, gorden tenda	pcs, penyewaan backdrop 17 paket		
5	2022	Gorden Smokring Blackout, Prada, Bordi; Kaca, Minimalis, Ami, Vitrase, Kelambu Nyamuk, Taplak Meja/kulkas, kojong bayi, gorden tenda	1.510 M dan 520 pcs, penyewaan backdrop 20 paket	172.780.000	59.580.000

Sumber : Observasi Home Industry Mutiara Gorden

Berdasarkan perbandingan tabel 1.4 dan tabel 1.5 dapat diketahui bahwa perolehan pendapatan yang didapat mutiara gorden mengalami penangkatan dari adanya strategi diversifikasi produk yang dijalankan. Hal ini dapat dilihat dari data pendapatan yang diperoleh dari Mutiara Gorden yang menunjukkan bahwa perusahaan tidak perlu ragu dalam melakukan pengembangan produk, karena hal tersebut dapat membantu meningkatkan perolehan pendapatan. Dengan adanya peningkatan pendapatan ini sangat baik demi kelangsungan hidup perusahaan dimasa mendatang.

Hal inilah yang membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai Strategi Diversifikasi Produk untuk meningkatkan pendapatan pada mutiara gorden karena dari banyaknya pengusaha gorden di Desa Blawe hanya mutiara gorden yang mampu memproduksi dan memperoleh pendapatan terbanyak dibandingkan dengan pengusaha lain. Oleh karena itu penulis mengambil judul **“Strategi Diversifikasi Produk Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada *Home Industri* Gorden Di Desa Blawe Kecamatan Purwoasri Kabupaten Kediri”**.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah diuraikan di atas, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi diversifikasi produk pada *home industry* Mutiara Gorden?
2. Bagaimana strategi diversifikasi produk dalam meningkatkan pendapatan *home Industry* Mutiara Gorden di Desa Blawe ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menjelaskan strategi diversifikasi produk pada *Home Industri* Mutiara Gorden Desa Blawe.
2. Untuk menjelaskan strategi diversifikasi produk dalam meningkatkan pendapatan pada *Home Industri* Mutiara Gorden di Desa Blawe.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Dapat memperluas wawasan pengetahuan serta pengalaman peneliti pada pengelolaan serta pengembangan suatu usaha.

2. Bagi Akademis

Diharapkan dari hasil penelitian dapat menambah referensi pada kampus sehingga dapat memperluas dan dijadikan perbandingan untuk penelitian selanjutnya.

3. Bagi Perusahaan

Dari hasil penelitian dapat digunakan sebagai pertimbangan untuk bisa mengembangkan perusahaan.

E. Telaah Pustaka

Telaah pustaka yang penulis gunakan sebagai bahan pembanding dengan penelitian sebelumnya adalah sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan Rita Dwi Astuti dengan Judul “Diversifikasi Produk Kerajinan Tangan Berbahan Bambu Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek Dalam Perspektif Ekonomi Islam”¹⁴

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, kesimpulan dari penelitian tersebut adalah dengan adanya pengembangan produk kerajinan bamboo menjadikan bertambahnya tenaga kerja yang dibutuhkan oleh UD Bambu Indah Craf maka hal tersebut menjadikan terbukanya lapangan kerja baru bagi masyarakat. Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama membahas mengenai diversifikasi produk. Perbedaan terletak pada objek yang dianalisis peneliti terdahulu kerajinan bambu di desa Wonoanti trenggalek dan penulis kerajinan gorden di desa Blawe Kediri dan pada peneliti terdahulu difokuskan pada peningkatan kesejahteraan masyarakat desa sedangkan pada penulis memfokuskan pada peningkatan pendapatan di Mutiara Gorden.

¹⁴ Rita Dwi Astuti, Diversifikasi Produk Kerajinan Tangan Berbahan Bambu Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Desa Wonoanti Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek Dalam Perspektif Ekonomi Islam, (*Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2018

2. Penelitian yang dilakukan Diana Nur Agustina dalam skripsi yang berjudul “Strategi Diversifikasi Produk Industri Kecil Tahu Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Sukorejo Kota Blitar Ditinjau Dari Perspektif”.¹⁵

Dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan metode analisis deskriptif. Kesimpulan dari penelitian ini adalah dengan adanya diversifikasi konsentris dari produk olahan tahu di PO. Adi Jaya memberikan dampak positif dan negative bagi pengusaha dan masyarakat setempat. Adapun proses diversifikasi produk yang dilakukan mengalami kendala dari hal peralatan, pemasaran dan dampak lingkungan yang dialami. Sama dengan penelitian ini penulis membahas tentang strategi diversifikasi produk. Bedanya dalam peneliti terdahulu lebih membahas mengenai dampak negatif yang ditimbulkan dari adanya diversifikasi produk. Sedangkan pada penulis mementingkan pada dampak positif yang ditimbulkan dan solusi untuk kendala yang dialami.

3. penelitian yang ditulis Yuni Setyowati dalam skripsi yang berjudul “Strategi Inovasi Produk Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi kasus di *Home Industry* krupuk Mugi Lestari Dusun Ngampel Desa Gampengrejo Kecamatan Papar Kabupaten Kediri).¹⁶

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Kesimpulan pada penelitian ini adalah dengan strategi inovasi produk yang didasarkan pada kebutuhan dan keinginan konsumen pada krupuk Mugi Lestari serta

¹⁵ Diana nur, strategi diversifikasi produk industry kecil tahu dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di kelurahan pakunden, (*Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2019)

¹⁶ Yuni Setyowati, Strategi Inovasi Produk Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi kasus di *Home Industry* krupuk Mugi Lestari Dusun Ngampel Desa Gampengrejo Kecamatan Papar Kabupaten Kediri, (*Skripsi*, Intitut agama Islam Negeri Kediri, 2015)

komitmen menjaga kualitas yang terjaga memiliki pengaruh yang sangat kuat dalam meningkatkan volume penjualan. Sama dengan penulis disini membahas mengenai peningkatan perolehan penjualan yang dihasilkan dari adanya inovasi produk, pada mugi lestari mengembangkan produk krupuk dengan menjual produk dalam bentuk matang dan mentah serta menambah varian rasa seperti original, pedas dan manis. Sedangkan pada penelitian penulis membahas tentang pengembangan produk gorden dengan berbagai variasi baru dari jenis, ukuran dan bentuk. Kemudian, perbedaannya terdapat pada objek yang komprehensif, sebelumnya pada *Home Industry Krupuk Mugi Lestari*, dengan penelitian penulis pada *Home Industry Mutiara Gorden*.

4. Penelitian yang ditulis Miftahul Rohmah tahun 2020 dalam skripsi yang berjudul “Peran Ekonomi Kreatif (EKRAF) Kerajinan Gorden Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Blawe Kecamatan Purwoasri Kabupaten Kediri”.¹⁷

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kerajinan ekonomi kreatif di Desa Blawe dalam meningkatkan pendapatan masyarakat cukup baik. Dengan adanya ekonomi kreatif kerajinan gorden dapat meminimalisir adanya pengangguran di Desa Blawe. penelitian ini yaitu sama-sama menjelaskan mengenai kerajinan gorden di Desa Blawe dan peningkatan pendapatan yang dihasilkan. sedangkan perbedaannya pada fokus penelitian, peneliti terdahulu lebih memfokuskan pada peningkatan pendapatan masyarakat

¹⁷ Miftahul Rohmah, Peran Ekonomi Kreatif (ekraf) Kerajinan Gorden Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Blawe Kecamatan Purwoasri Kabupaten Kediri, (*Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri Kediri, 2018)

desa blawe dari adanya usaha kerajinan gorden sehingga menyerap tenaga kerja dan mengurangi banyak pengangguran. Sedangkan pada penelitian penulis, lebih berfokus pada pengembangan usaha yang sudah ada sehingga dapat memperoleh pendapatan yang lebih meningkat dan mampu bersaing dengan sesama jenis usaha. Selain itu dari segi metode penelitian pada peneliti terdahulu meneliti dengan metode kualitatif sedangkan pada penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif .

5. Penelitian yang ditulis oleh Sisi Pangestu dengan judul “Strategi Diversifikasi Produk Konveksi Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan (studi kasus di konfeksi Eva Indah Collection, Desa Botoran, Kecamatan Tulungagung, Kabupaten Tulungagung)”¹⁸

Penelitian menggunakan metode penelitian kualitasif. Temuan pada penelitian ini menunjukkan bahwa diversifikasi produk yang dijalankan dengan mengembangkan produk baru dilakukan dengan pengawasan yaitu dengan menjaga kualitas bahan dengan memilih bahan jika bahan dirasa kurang bagus maka eva colcetion tidak membelinya. Yang kedua pemasarannya yaitu bagaimana baik online dan offline stabil atau tidak setiap bulannya. Penelitian penulis dan penelitian terdahulu memiliki kesamaan membahas mengenai diversifikasi produk yang dijalankan dengan pemasaran melalui online dan offline. Bedanya objek penelitian terdahulu yaitu pada eva indah *collection* tulungagung dan penelitian penulis terdapat pada *Home industry* Mutiara Gorden desa Blawe.

¹⁸ Sisi Pngestu, Strategi Diversifikasi Produk Konveksi Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan (studi kasus di konfeksi Eva Indah Collection, Desa Botoran, Kecamatan Tulungagung, Kabupaten Tulungagun, (*Skripsi*, Intitut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2021)