

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Dunia usaha saat ini mengalami peningkatan daya saing yang luar biasa, namun masih ada beberapa pemilik usaha yang belum siap menghadapi tantangan tersebut. Pengusaha didorong oleh persaingan di pasar yang berkembang pesat ini untuk menciptakan item untuk perusahaan mereka berdasarkan permintaan konsumen dan pesaing. Alih-alih hanya berkonsentrasi pada target konsumen, taktik pemasaran juga harus disesuaikan dengan kompetitor yang membidik target konsumen yang sama. Sebagian besar sektor memiliki satu perusahaan terkenal yang mendominasi pasar. Di pasar produk yang relevan, perusahaan memiliki pangsa pasar terbesar. Bisnis lain biasanya melakukan upaya serupa untuk mengikuti persaingan dan pertumbuhan industri.

Lingkungan bisnis saat ini semakin tidak pasti, kompleks, dan dinamis, yang dapat mendorong para wirausahawan untuk berpikir kreatif dan inovatif agar dapat secara konsisten menawarkan keunikan dan keunggulan bagi perusahaannya dibandingkan dengan pesaing yang ada.¹ Pengusaha didorong untuk cepat tanggap beradaptasi terhadap perubahan lingkungan yang cepat dengan melakukan peningkatan secara berkala melalui inovasi produk baru. Pemilik bisnis yang mengembangkan barang-barang inovatif harus mengungguli

¹ Fajrillah, Sukarman Purba, dll, *Smart Entrepreneurship: Peluang Bisnis Kreatif & Inovatif di Era Digital*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2022), 104.

pesaing mereka dalam efisiensi produksi dan memberi nilai lebih kepada konsumen melalui produk baru mereka..²

Inovasi merupakan suatu proses dimana sebuah organisasi memiliki ide baru terhadap suatu hal yang sebelumnya belum ada menjadi ada, meningkatkan barang, jasa, atau prosedur yang digunakan untuk memajukan, mengembangkan, meningkatkan, dan menyempurnakan kualitas barang yang sudah ada.³ Menurut Stephen Robbins, inovasi merupakan suatu ide atau gagasan baru yang diterapkan untuk memprakarsai atau memperbaiki suatu produk atau proses dan jasa.⁴ Bisnis akan memiliki produk, layanan, dan proses baru berkat inovasi. Inovasi yang senantiasa dilakukan dalam produk yang dijual oleh perusahaan akan meningkatkan nilainya di mata pelanggan. Inovasi produk merupakan proses pengembangan suatu produk yang dilakukan oleh pelaku usaha berevolusi dari produk yang sudah ada menjadi produk yang lebih menarik lagi guna memenuhi kebutuhan konsumen. Inovasi produk dilakukan dengan harapan dapat meningkatkan pembelian sehingga dengan hal tersebut dapat meningkatkan keuntungan yang berlipat yang menguntungkan perusahaan.⁵

Inovasi merupakan produk baru yang berkembang serta memberikan *value* atau nilai bagi penggunanya. Inovasi berkaitan erat dengan kreativitas. Jika kreativitas berbicara mengenai *state of mind*, inovasi berbicara tentang *how*

² Bangkit Nuratri, *Strategi Inovasi Kewirausahaan Kreatif Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Di Kelurahan Kebon Kangkung Kecamatan Kiaracodong Kota Bandung*, Jurnal Tabir Peradaban, Vol. 4 No. 3, 2024, 260.

³ Sukarman, dll, *Analisis Kebijakan Pendidikan*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), 16.

⁴ Sukmadi, *inovasi dan Kewirausahaan (Edisi Paradigma Baru Kewirausahaan)*, (Bandung: Humaniora Utama Press, 2016), 31.

⁵ Eko Sudarmanto, dll, *Manajemen Kreativitas dan Inovasi*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2022), 52.

to atau cara merealisasikannya.⁶ Salah satu kunci berlangsungnya perkembangan saat ini pada sector industri pengolahan yaitu dengan cara berinovasi.

Usaha Industri Rumahan Rotan Essy adalah usaha keluarga yang berfokus pada kreativitas, pengetahuan, dan keterampilan yang memiliki kemampuan untuk meningkatkan kesejahteraan melalui penyediaan produk kerajinan. *Home industry* Essy Rotan ini terletak di Dsn. Mulyorejo Ds. Krecek Kec. Badas Kab. Kediri. Usaha kerajinan rotan milik Bapak Sugeng Hanafi ini sudah berjalan selama 4 tahun dengan jumlah karyawan yang dimiliki yaitu 6 orang. Usaha ini menjual kerajinan yang terbuat dari bahan rotan dan sintetis. Usaha kerajinan Essy Rotan ini merupakan usaha yang memiliki berbagai pilihan produk yang bervariasi yaitu: kursi gentong, kursi matic, meja, kursi apolo, keranjang bayi, dan masih banyak variasi produk lainnya.

Menghadapi persaingan yang kuat saat ini, membuat usaha Essy Rotan ini melakukan kreasi dan inovasi pada produksinya dengan cara menciptakan produk yang beraneka ragam, menerima masukan dari konsumen, mengikuti perkembangan pasar zaman sekarang serta memiliki harga yang terjangkau sehingga konsumen banyak memilih membeli produk kerajinan rotan di *Home Industry* Essy Rotan.

Sehingga dengan hal tersebut *Home Industry* Essy Rotan mampu bertahan dan bersaing di era banyaknya persaingan bisnis usaha saat ini. Dengan berbagai inovasi produk keinginan untuk membeli barang akan meningkat sebagai hasil dari berbagai perbaikan produk yang terkini hingga *customer* tidak cepat jenuh dengan ragam serta variasi produk yang dibuat.

⁶ Susenohaji, M. Kholid Mawardi, dkk, *Pengembangan Produk Agribisnis* (Bandung : CV Media Sains Indonesia, 2021), 2.

Tabel 1.1
Perbandingan Penjual Produk Kerajinan Rotan
Di Kecamatan Badas Kabupaten Kediri
Tahun 2022

Data Pembanding	Home Industry Essy Rotan	Kins Rotan & Meubel
Produk	<ul style="list-style-type: none"> a. Kursi gentong b. Meja c. Kursi matic d. Keranjang parcel e. Piring saji f. Kursi apolo g. Kursi dapur h. Kaca hias i. Rak sudut j. Lampion 	<ul style="list-style-type: none"> a. Kursi rotan jadul b. Bantalan duduk rotan c. Kursi jati rotan
Harga	<ul style="list-style-type: none"> a. Kursi gentong, harga mulai dari Rp. 1.000.000 s.d. Rp. 1.500.000 b. Meja, harga mulai dari Rp. 450.000 s.d. Rp. 500.000 c. Kursi matic, harga Rp. 60.000 d. Keranjang parcel, harga mulai dari Rp. 17.000 s.d. Rp. 23.000 e. Piring saji, harga mulai dari Rp. 2.000 s.d. Rp. 3.000 f. Kursi apolo, harga mulai dari Rp. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Kursi rotan jadul, harga mulai dari Rp. 1.300.000 s.d. Rp. 3.300.000 b. Bantalan duduk kursi rotan, harga Rp. 100.000 c. Kursi jati rotan, harga mulai dari Rp. 700.000

	<p>1.000.000 s.d. Rp. 1.700.000</p> <p>g. Kursi dapur, harga Rp. 35.000</p> <p>h. Kaca hias, harga mulai dari Rp. 75.000 s.d. Rp. 100.000</p> <p>i. Rak sudut, harga Rp. 100.000</p> <p>j. Lampion, harga Rp. 100.000</p>	
Promosi	Whatsapp, Penawaran langsung ke agen langganan	Dari mulut ke mulut
Lokasi	Dusun Mulyorejo, Desa Krecek, Kecamatan Badas, Kabupaten Kediri, Jawa Timur Kode Pos 64218	Jl. Candi Surowono, Rt. 01 Rw. 17, Dusun Surowono, Desa Canggal, Kecamatan Badas, Kabupaten Kediri, Jawa Timur Kode Pos 64216
Produk Inovasi	<p>Alat kebutuhan rumah tangga</p> <p>Dekorasi rumah</p> <p>Souvenir lebaran</p> <p>Dekorasi café</p> <p>Aksesoris atau hiasan cafe</p> <p>Bahan: Rotan alami dan rotan sintetis</p>	<p>Alat kebutuhan rumah tangga</p> <p>Bahan: Rotan alami</p>

Sumber Data: Hasil observasi peneliti

Berlandaskan tabel 1.1 di atas dapat diperhatikan bahwa usah *Home Industry* Essy Rotan dibandingkan dengan Kins Rotan & Meubel lebih unggul dikarenakan banyaknya jenis inovasi mulai dari jenis produk dan bahan yang digunakan. Inovasi tersebut penting dilakukan agar dapat menumbuhkan daya

kompetitor kerajinan rotan agar meningkatkan penjualan, karena yang menarik perhatian konsumen terutamanya adalah dari ragam bentuk yang menarik dan bahan yang nyaman saat digunakan. Dari banyaknyaragam dan jenis produk pada *Home Industry Essy Rotan* maka peneliti memilih untuk meneliti bagaimana inovasi produk yang dilakukan oleh pemilik *Home Industry Essy Rotan*.

Dalam upaya meningkatkan volume penjualan pemilik usaha kerajinan rotan ini melakukan inovasi terhadap produknya. Inovasi yang dilakukan yaitu dengan inovasi berbasis bentuk, berbasis ukuran, dan pengembangan bahan.

Inovasi yang dilakukan oleh Essy Rotan dapat mendongkrak tingkat permintaan pelanggan. Bertambahnya permintaan pelanggan juga akan meningkatkan volume penjualan yang diinginkan. Maka dilakukannya inovasi produk pada Essy Rotan agar dapat membuat ketertarikan para pelanggan, sehingga mengakibatkan peningkatan penjualan yang juga mendapatkan keuntungan yang meningkat pula.

Dalam kurun waktu dua tahun terakhir ini, volume penjualan dapat dikatakan meningkat dibuktikan dengan data penjualan Essy Rotan pada tabel di bawah ini :

Tabel 1.2
Data Penjualan Produk Kerajinan Essy Rotan
Tahun 2020-2022

No.	Jenis Produk	Volume Penjualan			Inovasi Produk
		2020	2021	2022	
1	Kursi Gentong	7 set	5 set	15 set	Bentuk inovasi ini termasuk dalam alat kebutuhan

					rumah tangga. Bahan: menggunakan rotan alami dan rotan sintetis.
2	Meja	9 pcs	13 pcs	17 pcs	Bentuk inovasi ini termasuk dalam alat kebutuhan rumah tangga. Ukuran: besar, sedang, dan kecil Bahan: menggunakan rotan alami dan rotan sintetis
3	Kursi Matic	350 pcs	275 pcs	487 pcs	Bentuk inovasi ini termasuk dalam alat kebutuhan rumah tangga Ukuran: kecil dan sedang Bahan: menggunakan rotan alami dan rotan sintetis Untuk produ yang menggunakan bahan rotan sintetis ditambah dengan sabuk pengaman serta spons untuk sandaran.
4	Keranjang Parcel	165 pcs	150 pcs	315 pcs	Bentuk inovasi ini termasuk dalam souvenir untuk lebaran Ukuran: besar, sedang dan kecil Bahan: menggunakan rotan alami
5	Piring Saji	197 pcs	240 pcs	300 pcs	Bentuk inovasi

					ini termasuk dalam alat kebutuhan rumah tangga Ukuran: kecil dan sedang Bahan: menggunakan rotan alami
6	Kursi Apollo	-	8 set	21 set	Bentuk inovasi ini termasuk dalam alat kebutuhan rumah tangga Ukuran: besar Bahan: menggunakan rotan alami dan rotan sintetis
7	Kursi Dapur	-	156 pcs	360 pcs	Bentuk: bulat dan kotak Ukuran: kecil Bahan: menggunakan rotan sintetis
8	Kaca Hias	-	125 pcs	215 pcs	Bentuk inovasi ini termasuk dalam dekorasi atau furniture rumah Ukuran: besar dan sedang Bahan: menggunakan rotan alami
9	Rak Sudut	-	84 pcs	145 pcs	Bentuk inovasi ini termasuk dalam alat kebutuhan rumah tangga Ukuran: sedang dan kecil Susunan rak: dua susun, tiga susun, dan empat susun Bahan: menggunakan

					rotan alami dan rotan sintetis
10	Lampion	-	60 pcs	127 pcs	Bentuk inovasi ini termasuk dalam dekorasi atau furniture rumah. Ukuran: sedang dan kecil Bahan: menggunakan rotan alami
	Jumlah	728	1.116	2.002	

Sumber data: wawancara dengan Bapak Sugeng di *Home Industry* Essy Rotan

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa volume penjualan pada usaha Essy Rotan terus meningkat dari tahun ke tahun. Adanya peningkatan tersebut dikarenakan faktor inovasi pada produk kerajinan rotan yang terus berkembang. Meskipun penjualan bisnis telah kuat, setiap perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualan. Meningkatkan penjualan adalah salah satu strategi yang digunakan ketika ekonomi tidak stabil atau ketika keadaan perusahaan sedang buruk. Salah satu dari sekian banyak hal yang dapat dilakukan untuk mendongkrak penjualan adalah dengan melakukan inovasi produk untuk perusahaan mereka.

Perusahaan akan memiliki lebih banyak pilihan untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan menarik pelanggan baru dengan menciptakan produk inovatif. Volume penjualan akan meningkat jika omzet yang dicapai semakin tinggi. Oleh karena itu, untuk menghasilkan lebih banyak barang diperlukan pengembangan inovasi.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan di atas, maka peneliti ingin mengetahui bagaimana inovasi produk yang dilakukan oleh pengusaha dalam meningkatkan volume penjualan. Oleh sebab itu, untuk

mendesripsikan upaya inovasi produk yang dilakukan oleh usaha Essy Rotan dalam meningkatkan volume penjualan. Maka judul penelitian ini adalah **“Peran Inovasi Produk Kerajinan Rotan Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada *Home Industry* Essy Rotan di Dsn. Mulyorejo Ds. Krecek Kec. Badas Kab. Kediri)”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana inovasi produk yang dilakukan oleh *home industry* Essy Rotan di Dsn. Mulyorejo Ds. Krecek Kec. Badas Kab. Kediri ?
2. Bagaimana peran inovasi produk kerajinan rotan dalam meningkatkan volume penjualan di *home industry* Essy Rotan di Dsn. Mulyorejo Ds. Krecek Kec. Badas Kab. Kediri ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana inovasi produk yang dilakukan oleh *home industry* Essy Rotan di Dsn. Mulyorejo Ds. Krecek Kec. Badas Kab. Kediri.
2. Untuk mengetahui bagaimana peran inovasi produk kerajinan rotan dalam meningkatkan volume penjualan di *home industry* Essy Rotan di Dsn. Mulyorejo Ds. Krecek Kec. Badas Kab. Kediri.

D. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan berguna dalam dua aspek berikut ini :

1. Manfaat secara Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat serta menambah literatur mengenai kegiatan inovasi produk dalam meningkatkan volume penjualan yang dilakukan di *home industry* Essy Rotan.

2. Manfaat secara Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah dan memperdalam pengetahuan penulis, wawasan keilmuan serta pengalaman lebih luas mengenai kegiatan inovasi produk dalam upaya meningkatkan volume penjualan suatu perusahaan.

b. Bagi *Home Industry* Essy Rotan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi serta pengetahuan lebih dalam bagi pengusaha sebagai bahan pertimbangan mengenai penerapan strategi inovasi produk dalam meningkatkan volume penjualannya.

c. Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai referensi bagi pihak lain yang akan melakukan penelitian serupa dalam hal inovasi produk untuk meningkatkan volume penjualan.

E. Telaah Pustaka

Berikut telaah pustaka yang digunakan penulis:

1. Skripsi yang ditulis oleh Syarifatul Laili "*Strategi Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Pusat Oleh-Oleh Sri Rejeki Banyuwangi*", (2014) Mahasiswa Universitas Jember.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pendekatan inovasi produk perusahaan Pusat Oleh-Oleh Sri Rejeki Banyuwangi dalam mendongkrak volume penjualan. Metodologi informan utama yang digunakan dalam penelitian ini bersifat deskriptif dan didasarkan pada paradigma kualitatif. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa pendekatan Pusat Oleh-Oleh Sri Rejeki Banyuwangi untuk inovasi produk adalah menghasilkan konsep baru untuk pengembangan produk dengan menciptakan produk berdasarkan ukuran, kemasan, desain, dan pengembangan bahan pelengkap.⁷ Studi ini dan yang akan dilakukan sama-sama menyelidiki inovasi produk yang dilakukan oleh bisnis dengan menggunakan metodologi kualitatif, yang membuatnya dapat dibandingkan. Subyek penelitian, lokasi, dan penggunaan metodologi penelitian studi kasus membedakan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan. Pusat Oleh-Oleh Sri Rejeki Banyuwangi menjadi subyek penelitian ini, dan topik kajiannya adalah kerajinan rotan. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan berlokasi di Kabupaten Kediri, sedangkan penelitian ini berlokasi di Banyuwangi.

2. Skripsi yang ditulis oleh Ditaria Ilham Devi Tamara “*Inovasi Produk Mie Ayam-Bakso Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM Bakso Taman Pesona*”, (2021) Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Kajian ini bermaksud menyoroti upaya inovasi produk UMKM Bakso Taman Pesona untuk meningkatkan volume penjualan serta faktor pendorong dan penghambat inovasi produk. Dengan desain penelitian studi

⁷ Syarifatul Laili, *Strategi Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Pusat Oleh-Oleh Sri Rejeki Banyuwangi*, Skripsi, Universitas Jember, 2014, 9.

kasus, penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi UMKM Bakso Taman Pesona berbasis modulasi, berbasis ukuran, dan berbasis pengembangan materi pelengkap. Hal ini terlihat dari meningkatnya keinginan konsumen untuk melakukan pembelian dan penerimaan serta preferensi mereka terhadap perbaikan produk yang dihasilkan.⁸ Studi ini dan yang akan dilakukan serupa karena keduanya menggunakan teknik kualitatif untuk menilai bagaimana inovasi produk mempengaruhi volume penjualan. Penelitian ini dilakukan pada UMKM di Bakso Taman Pesona, namun penelitian yang akan dilakukan adalah pada pasar domestik kerajinan rotan “Essy Rotan”. Ini adalah perbedaan lain antara kedua penelitian tersebut.

3. Skripsi yang ditulis oleh Putri Andriani dengan judul “*Peranan Kreativitas dan Inovasi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Nippon Indosari Corpindo TBK*”, (2021) Mahasiswa Universitas Tamansiswa Palembang.

Tujuan penelitian ini adalah untuk merinci semua bentuk dan prosedur yang terkait dengan produk yang diproduksi dengan merek "Sari Roti" dan untuk mengetahui kontribusi inovasi dan orisinalitas dalam pengembangan produk untuk meningkatkan volume penjualan. Penelitian ini bersifat deskriptif dan kualitatif. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi dan kreativitas dalam perusahaan sangat penting karena mereka secara signifikan meningkatkan volume penjualan di dalam organisasi dan juga

⁸ Ditaria Ilham Devi Tamara, *Inovasi Produk Mie Ayam-Bakso Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM Bakso Taman Pesona*, Skripsi, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2021, 8.

merupakan sumber kebutuhan ketahanan bisnis.⁹ Studi ini dan yang akan dilakukan serupa karena keduanya menggunakan teknik kualitatif untuk menilai bagaimana inovasi produk mempengaruhi volume penjualan. Mengenai perbedaannya, penelitian ini melihat inovasi dan orisinalitas produk di PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk dengan produk merek “Sari Roti”, sedangkan penelitian akan dilakukan pada usaha rumahan Kerajinan Rotan “Essy Rattan”.

4. Skripsi yang ditulis oleh Herlik Meisya Frestywi dengan judul “*Peran Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau Dari Manajemen Syariah (Studi Kasus Home Industri Pia Latief Kediri)*”, (2022) Mahasiswa IAIN Kediri.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana inovasi produk oleh industri rumah tangga Pia Latief Kediri berkontribusi terhadap volume penjualan yang lebih tinggi dalam hal manajemen syariah. Jenis penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif dan dilakukan di lapangan. Temuan studi ini menunjukkan bahwa inovasi yang dilakukan bisnis domestik Pia Latief berdampak signifikan terhadap volume penjualan. Data pertumbuhan penjualan dari tahun 2018 hingga 2021 menunjukkan bahwa inovasi produk yang dilakukan home industri Pia Latief yang mengembangkan produknya dengan menerapkan tahapan inovasi berbasis modulasi, inovasi berbasis ukuran, inovasi berbasis kemasan, dan inovasi berbasis pengurangan upaya adalah bertanggung jawab atas peningkatan

⁹ Putri Andriani, *Peranan Kreativitas dan Inovasi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada PT. Nippon Indosari Corpindo TBK*, Skripsi, Universitas Tamansiswa Palembang, 2021, 11.

penjualan.¹⁰ Penelitian ini dan penelitian yang sedang dipertimbangkan keduanya menggunakan teknik kualitatif untuk mengevaluasi bagaimana inovasi produk mempengaruhi volume penjualan. Kajian ini berbeda dengan penelitian yang harus dilakukan karena mengkaji peran inovasi dalam manajemen syariah.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Putresa Andini, Rachmatullaily Tinakartika Rinda, dan Yudiana dari *MANAGER: Jurnal Ilmu Manajemen* yang berjudul “*Peran Inovasi Produk Dan Pemasaran Bisnis Kuliner Melalui Media Sosial Instagram Dalam Meningkatkan Penjualan Pada UMKM Kopi Keluarga*” (2022) Mahasiswa Universitas Ibn Khaldun Bogor.

Dalam upaya mendongkrak penjualan pada UMKM Kopi Keluarga, penelitian ini bermaksud untuk mengetahui pengaruh inovasi produk dan pemasaran usaha kuliner melalui media sosial Instagram. Analisis deskriptif dipadukan dengan teknik penelitian kualitatif dalam penelitian ini. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi UMKM Kopi Keluarga memberikan kontribusi penjualan yang lebih tinggi melalui variasi produk, desain produk, dan kualitas produk. Dan dalam upaya mendongkrak penjualan, pemasaran bisnis restoran di Instagram.¹¹ Riset ini dan yang akan dilakukan sama-sama mengkaji bagaimana inovasi produk bisa mendongkrak penjualan, yang merupakan kemiripan di antara keduanya. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah penelitian kali ini lebih banyak membahas tentang pemasaran yang

¹⁰ Herlik Meisya Frestywi, *Peran Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Ditinjau Dari Manajemen Syariah*, Skripsi, IAIN Kediri, 2022, 9.

¹¹ Putresa Andini, Rachmatullaily dan Yudiana, “Peran Inovasi Produk dan Pemasaran Bisnis Kuliner Melalui Media Sosial Instagram Dalam Meningkatkan Penjualan Pada UMKM Kopi Keluarga”, *Jurnal Ilmu Manajemen*, Vol 5 No 3, (2022), 352.

dilakukan melalui platform media sosial Instagram, sedangkan penelitian yang akan dilakukan lebih berkonsentrasi pada pentingnya inovasi produk.

Keunikan penelitian ini dari penelitian sebelumnya yaitu bahwa produk-produk rotan itu memiliki banyak ragam dan memiliki banyak kelebihan yaitu produk dari rotan ini mempunyai daya tahan lama dari furniture lain yang berbahan dasar kayu atau potongan kontemporer yang dilapisi kulit atau kain. Selain itu furniture dari bahan rotan juga tidak lekang oleh zaman, memiliki tampilan yang klasik dan serbaguna. Serat rotan yang kuat dan tahan lama dapat menahan udara panas maupun dingin, ramah lingkungan, perawannya yang mudah dan harganya terjangkau. Namun produk dari rotan juga memiliki kekurangan yaitu seiring dengan berjalannya waktu serat-serat alami pada rotan bisa menjadi longgar. Keunggulan lainnya yaitu rotan ini memiliki jangkauan yang luas serta dapat dijadikan produk yang memiliki banyak variasi.