

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pada zaman modern ini, perkembangan bisnis telah mengalami perputaran yang sangat pesat. Perkembangan ini menyebabkan perubahan dalam aspek sosial ekonomi, yang menjadi tantangan bagi dunia bisnis untuk bersaing dalam memenuhi kebutuhan pasar. Para pelaku usaha dari beberapa sektor bisnis dituntut untuk peka terhadap setiap perubahan yang terjadi dan menjadikan kepuasan pelanggan sebagai prioritas utama.¹

Dalam memenuhi kebutuhan konsumen, para pelaku usaha dituntut untuk menghadapi persaingan yang lebih ketat, baik dengan usaha yang sejenis maupun usaha yang tidak sejenis. Pelaku usaha diharapkan dapat memenuhi perkembangan produk atau layanan dengan kebutuhan konsumen yang terus berkembang seiring dengan berkembangnya zaman. Untuk itu, pelaku usaha dituntut untuk terus memiliki kemampuan yang kompeten dalam beradaptasi dengan perubahan melalui inovasi terhadap produk yang dikembangkan ataupun dengan menciptakan produk baru yang memiliki kualitas terbaik. Tuntutan untuk terus menghasilkan produk baru yang inovatif dan kreatif dilakukan melalui diversifikasi produk.² Diversifikasi produk merupakan strategi bisnis yang dilakukan dengan menambah atau mengembangkan variasi produk dalam suatu usaha tanpa menghilangkan

¹ Fauzia Rukmana Poha, Deby Rita Karundeng, and Moh Afan Suyanto, "Analisis Citra Merek, Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen (Survey Pengunjung Kopi Dari Hati Marisa)," *Jurnal Pendidikan dan Kewirausahaan* 10, no. 1 (2021): 86–104.

² Shofwan; Khamidi, Achmad; Fauzi, and Imam Suyadi, "Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Penjualan (Studi Kasus Pada Perusahaan Konveksi ÂFaiza Bordirâ Bangil â Pasuruan)," *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya* 5, no. 2 (2013): 76588.

produk yang sudah ada.³ Langkah ini dapat menjadi strategi penting dalam meraih kesuksesan dan menghadapi persaingan bisnis.⁴

Indonesia merupakan negara yang kaya akan sumber daya produksi, seperti sumber hayati tumbuh-tumbuhan. Hutan tidak hanya sekedar penghasil kayu, tetapi juga memiliki banyak potensi lain yang bisa dikembangkan. Salah satu potensi yang kini sedang digalakkan adalah hasil hutan non-kayu, yaitu seperti bambu, yang merupakan jenis tanaman yang banyak tumbuh di Indonesia. Bentuk tumbuhan bambu mirip seperti pohon berkayu, memiliki batang berbentuk silindris dan berongga, serta memiliki cabang dan ranting, juga memiliki banyak buku yang sesuai dengan panjang ruas-ruas batang bambu. Tanaman bambu juga memiliki multifungsi, bambu yang masih muda disebut rebung, rebung bambu mengandung gula, pati, rafida, dan asam sianida yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan pangan yaitu sebagai sayuran. Bambu yang sudah tua dapat dimanfaatkan sebagai olahan dalam negeri yaitu sebagai kerajinan bambu.⁵

Kerajinan bambu merupakan produk yang dihasilkan dari pengolahan bambu, yang dapat meningkatkan serta memberikan nilai tambah pada hasil olahan bambu. Melimpahnya pohon bambu di Indonesia ternyata dapat dimanfaatkan sebagai peluang usaha baru yang cukup menjanjikan.⁶ Jika selama ini masyarakat hanya memanfaatkan tanaman bambu sebagai bahan

³ Bagus Adhitya, Zumaeroh Zumaeroh, and Hari Winarto, "Diversifikasi Produk Dan Ekspansi Pemasaran Melalui Media Sosial," *WIKUACITYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 1, no. 1 (2022): 75–79.

⁴ Muhammad Farhan Ramadhanto, Muhammad Akbar, and Redjeki Agoestyowati, "Strategi Diversifikasi Produk Sebagai Upaya Meningkatkan Penjualan Studi Pada CV. Harjaya Enam Makmur," *Jurnal Administrasi Bisnis* 2, no. 5 (2022): 654–660.

⁵ Salman S Karyapurnama, *Industri Kerajinan Bambu* (Jakarta: PT. Adfale Prima Cipta, 2018). 2-3.

⁶ T. Prasetyo Hadi Atmoko, "Strategi Pengembangan Potensi Desa Wisata Brajan Kabupaten Sleman," *Media Wisata* 12, no. 2 (2021): 146–154.

bangunan rumah saja, saat ini banyak yang memanfaatkan bambu menjadi aneka kerajinan tangan yang cantik dan memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi. Hal ini memberikan peluang untuk pengembangan bambu sebagai produk ekonomi kreatif.

Ekonomi kreatif merupakan konsep ekonomi yang menggabungkan antara pengetahuan, kreatifitas dan keahlian manusia sebagai faktor produksi.⁷ Pengembangan ekonomi kreatif oleh masyarakat dibuktikan dengan pemanfaatan bambu sebagai bahan baku yang nantinya dapat menompang dan meningkatkan perekonomian masyarakat desa sehingga mereka dapat memiliki penghasilan utama maupun tambahan dan memiliki jiwa kemandirian dalam memanfaatkan sumber daya alam yang ada di sekitarnya. Selain itu, bambu juga merupakan bahan baku yang ramah lingkungan, sehingga sangat mendukung pengembangan *industry* berkelanjutan. Produk-produk yang dihasilkan dari olahan bambu pun cenderung lebih estetik dan menarik, sehingga memiliki daya tarik tersendiri bagi konsumen lokal dan mancanegara.

Sampai saat ini terdapat beberapa daerah di Indonesia yang menjadi sentra kerajinan tangan dari bambu, seperti di Jawa Timur, Jawa Tengah, Jawa Barat, Banten, Bali, dan Sumatra Barat.⁸ Peluang pasar untuk kerajinan tangan dari bambu sangat besar, baik itu didalam negeri maupun luar negeri.⁹ Tingginya permintaan pasar terhadap kerajinan bambu ini sangat tinggi mengingat desainnya yang estetik dan memiliki nilai seni yang tinggi dengan

⁷ Ning Malihah and Siti Achiria, "Peran Ekonomi Kreatif Dalam Pemberdayaan Industri Kerajinan Bambu," *Maqdis : Jurnal Kajian Ekonomi Islam* 4, no. 1 (2019): 69.

⁸ Amirul, "Daerah Penghasil Anyaman Terbesar Di Indonesia."

⁹ Desak Nyoman and Sri Werastuti, "PENINGKATAN KETERAMPILAN MENGANYAM KERAJINAN *Gigantochloa* Atau Bambu Tali Dan *Gigantochloa Atroviolacea* Atau Bambu Hitam" 6, no. 1 (2022): 432–441.

berbagai macam fungsinya, bahkan beberapa Negara seperti Eropa dan Arab juga tertarik dengan kerajinan yang dihasilkan oleh masyarakat Indonesia. Terbukti dengan semakin banyaknya pesanan dari mereka yang membuat beberapa pengrajin kewalahan untuk memenuhinya.¹⁰ Dengan adanya perkembangan teknologi saat ini industri kerajinan bambu dituntut untuk dapat terus berinovasi dalam mengembangkan produk serta desain yang bervariasi, karena hal ini mempengaruhi daya tarik konsumen untuk menetapkan keputusan pembelian pada produk kerajinan bambu. Dilihat dari teksturnya yang sangat mendukung untuk dijadikan sebagai aneka kerajinan tangan, seperti peralatan rumah tangga, hiasan, souvenir, dan masih banyak lagi.

Bambu sendiri memiliki karakteristik diantaranya, memiliki batang yang kuat, keras, lurus, dan rata sehingga mudah untuk diolah menjadi bermacam bentuk.¹¹ Disisi lain, bambu merupakan tanaman yang pertumbuhan serta penyebarannya sangat mudah dan cepat, seperti halnya di Indonesia khususnya pada daerah pedesaan seperti Kabupaten Kediri yang sampai saat ini masih banyak ditemui tanaman bambu. Tak heran jika hal ini dijadikan salah satu alasan bagi masyarakat dalam cara pembuatan kerajinan tangan, meskipun rumit namun bahannya mudah dicari dan bambu memiliki nilai lebih karena lebih terlihat unik dan menarik.

Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri memiliki potensi sumber daya alam yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi. Salah satu potensi sumber daya alamnya yaitu tanaman bambu. Jika dilihat,

¹⁰ Nurul Magfirotunnisak, *Peluang Usaha Kerajinan Bambu*, (Sukoharjo: Graha Printama Selaras, 2018), hal. 1.

¹¹ Zul Jalal Hadi, dkk, *Pemberdayaan Remaja Milenial Berbasis Ekonomi Kreatif Melalui Home Industry Kerajinan Bambu*, *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 5 No. 4, (2021), hal. 671.

masih sering dijumpai tanaman bambu yang tumbuh tersebar di pekarangan warga Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri. Apabila digabungkan, maka tanaman bambu bisa mencapai 3 sampai 4 hektar. Beberapa jenis bambu yang tumbuh diantaranya, bambu jawa yang agak tebal serat kayunya berwarna hijau kebiruan dan memiliki cincin berwarna pucat pada buku-bukunya, bambu apus yang batangnya tipis memiliki daun lebar dan batangnya memiliki bulu, bambu petung yang memiliki diameter paling besar namun tipis kayunya, dan bambu ori yang kayunya agak ulet. Tidak heran jika masyarakatnya memanfaatkan tanaman bambu sebagai bahan baku yang diolah sehingga memiliki nilai ekonomis yang tinggi dan menjanjikan keuntungan yang cukup besar. Dengan keterampilan serta kreatifan yang dimiliki oleh masyarakat Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri, tanaman bambu tersebut dapat diolah menjadi kerajinan tangan yang unik dan menarik. Berikut beberapa *home industry* kerajinan bambu di Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri.

Tabel 1.1
Daftar *Home Industry* Kerajinan Bambu Di Kecamatan Gurah

No.	Nama Perusahaan	Lokasi	Produk
1.	Kerajinan Bambu Indah	Jl. Pemuda, Ds. Kerkep Kec. Gurah Kab. Kediri	Sokase, Rantang, Rantang susun, Nampan, Kotak air mineral, kotak tisu, kotak air mineral dilengkapi kotak tisu, rak bambu, piring bambu, pembuatan produk custom, dll.
2.	Kerajinan Bambu Pak Mujiana	Jl. Joyoboyo, Ds Babadan Kec. Gurah Kab. Kediri	Peralatan dapur, peralatan kebersihan, anyaman perabotan rumah tangga.
3.	Kerajinan Bambu	Jl. Karebet, Ds.	Tumbu

	Ibu Siti	Bogem Kec. Gurah Kab. Kediri	
--	----------	------------------------------------	--

Sumber: Observasi *Home Industry* Kerajinan Bambu di Kecamatan Gurah

Pada tabel 1.1 dapat dilihat bahwa terdapat perusahaan yang sampai saat ini masih memilih untuk mengolah bambu sebagai bahan kerajinan tangan sehingga memberikan nilai lebih pada olahan bambu tersebut. Dari tabel 1.1, juga terlihat bahwa *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah memiliki variasi produk yang lebih beragam dibandingkan dengan *Home Industry* Kerajinan Bambu milik Bapak Mujiana dan Ibu Siti.

Dalam usaha *home industry*, seorang pengusaha pasti akan menerapkan suatu cara untuk meningkatkan volume penjualan. Volume penjualan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pencapaian suatu usaha. Oleh karena itu, para pelaku usaha perlu berupaya untuk menjaga agar volume penjualan tetap berada pada tingkat yang menguntungkan.¹² Semakin tinggi volume penjualan maka semakin tinggi pula laba yang diperoleh, sehingga perusahaan akan memiliki kemampuan untuk bertahan, berkembang dan tumbuh lebih lanjut. Perusahaan juga akan lebih tangguh dalam menghadapi perubahan faktor-faktor lingkungan yang senantiasa berubah.¹³

Salah satu upaya peningkatan volume penjualan adalah dengan menciptakan produk baru yang inovatif dan kreatif. Produk baru yang berbeda akan memiliki nilai tambah dan menjadi produk unggulan dalam pengembangan usaha. Strategi yang dapat digunakan pelaku usaha dalam hal

¹² Nahar Zulfah Fadilah, and Moh Supendi, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Usaha Toko Kopi Seduh", *Manajemen dan Keuangan*. Vol. 8, no. 1 (2024): 37–50.

¹³ Thomas Sumarsan Goh, Dosen Universitas, and Methodist Indonesia, "Pengaruh Personal Selling Dan Pengembangan Produk Terhadap Volume Penjualan Pt . Infiniti Internasional Logistic Medan," *Jurnal Bisnis Kolega* 5, no. 2 (2019): 54–69.

ini yaitu strategi diversifikasi produk. Melalui inovasi tersebut, pelaku usaha dapat menunjukkan kemampuannya dalam memenuhi kebutuhan masyarakat, yang pada akhirnya dapat mempengaruhi volume penjualan. Tjiptono menyatakan bahwa diversifikasi produk merupakan upaya mencari serta mengembangkan produk atau pasar baru, atau keduanya dalam rangka mengejar pertumbuhan, peningkatan penjualan. Profitabilitas, dan fleksibilitas.¹⁴ Indikator diversifikasi produk merupakan salah satu strategi yang diterapkan oleh perusahaan untuk mengembangkan usahanya dalam rangka memenuhi kebutuhan pelanggan. Dalam penelitian ini, indikator yang digunakan untuk diversifikasi produk meliputi, ukuran produk yang beragam, jenis produk yang beragam, desain produk yang beragam dan kualitas produk yang beragam.¹⁵

Menurut Assauri diversifikasi produk adalah suatu usaha untuk mengembangkan produk pada usaha yang dikelola dengan menciptakan produk baru, tetapi tetap mempertahankan produk yang sudah ada.¹⁶ Dengan kata lain, suatu usaha tidak menggantikan produk lama, melainkan menambah pilihan baru untuk menarik banyak pelanggan, memenuhi kebutuhan pasar yang lebih luas, dan meningkatkan daya saing. Melalui diversifikasi produk, sebuah perusahaan tidak hanya bergantung pada satu jenis produk, tapi juga dapat mengandalkan produk lainnya sebagai alternatif.¹⁷ Adanya diversifikasi

¹⁴ Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran Edisi 3* (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2008).

¹⁵ Dwi Perwitasari Wiryaningtyas Rizky Aulia Septiawati, Karnadi, "Pengaruh Diversifikasi Produk Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Dengan Mediasi Kepercayaan Konsumen Pada Toko UD Subur Di Kabupaten Bondowoso," *Jurnal Mahasiswa Entrepreneur (JME)* 1, no. 5 (2022): 1039–1051.

¹⁶ Adhitya, Zumaeroh, and Winarto, "Diversifikasi Produk Dan Ekspansi Pemasaran Melalui Media Sosial."

¹⁷ Khamidi, Fauzi, and Suyadi, "PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK TERHADAP PENJUALAN (Studi Kasus Pada Perusahaan Konveksi Faiza Bordir Bangil Pasuruan)."

produk bertujuan untuk memenuhi keinginan pelanggan yang memiliki preferensi yang berbeda terhadap suatu produk, baik dalam jenis produk, bentuk produk, serta ukuran produk. Perbedaan tersebut mendorong perusahaan untuk menciptakan berbagai variasi produk agar dapat menyesuaikan dengan kebutuhan pasar yang beragam, sehingga nantinya akan berpengaruh pada volume penjualan.¹⁸

Tabel 1.2
Perbandingan *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah, Kerajinan Bambu Pak Mujiana & Kerajinan Bambu Ibu Siti

No.	Perbandingan	Home Industry Kerajinan Bambu Indah	Home Industry Kerajinan Bambu Pak Mujiana	Home Industry Kerajinan Bambu Ibu Siti
1.	Produk	Sokase, Rantang, Rantang susun, Kotak air mineral, kotak tisu, kotak air mineral dilengkapi kotak tisu, rak bambu, piring bambu, pembuatan produk custom	Peralatan dapur, peralatan kebersihan, anyaman perabotan rumah tangga.	Tumbu
2.	Tahun Berdiri	2019	2015	2018
3.	Promosi	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mulut ke mulut, media sosial (WhatsApp, Instagram, Facebook, dan tiktok) ▪ Tatap muka saat pembelian langsung ▪ Memberikan <i>free</i> produk dan <i>free</i> ongkir pada 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mulut ke mulut dan media sosial (WhatsApp). ▪ Tatap muka saat pembelian secara langsung. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mulut ke mulut ▪ Tatap muka saat pembelian secara langsung.

¹⁸ Rizky Aulia Septiawati, Karnadi, "Pengaruh Diversifikasi Produk Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Dengan Mediasi Kepercayaan Konsumen Pada Toko UD Subur Di Kabupaten Bondowoso."

		pembelian barang dalam jumlah banyak.		
4.	Tempat	Menyediakan toko <i>offline</i>	Menyediakan toko <i>offline</i>	Menyediakan toko <i>offline</i>
5.	Harga	Rp.5000 - Rp.115.000	Rp.5000 - Rp.250.000	Rp.4.500 -Rp.7.500

Sumber: Observasi dan wawancara *Home Industry* Kerajinan Bambu di Kecamatan Gurah

Berdasarkan Tabel 1.2, terdapat perbandingan antara perusahaan satu dengan yang lainnya, salah satunya terletak pada produk yang dijual pada masing-masing *home industry*, dimana *home industry* bambu indah memiliki berbagai banyak pilihan produk diantaranya sokase, rantang, rantang susun, kotak air mineral, kotak tisu, kotak air mineral dilengkapi kotak tisu, rak bambu, piring bambu, dan melayani pembuatan produk custom. Sedangkan pada *home industry* kerajinan bambu Pak Mujiana memiliki beberapa produk saja diantaranya peralatan dapur, peralatan kebersihan, anyaman perabotan rumah tangga. Selain itu, pada *home industry* kerajinan bambu Ibu Siti hanya menjual satu produk saja yaitu tumbu.

Tabel 1.3
Data Pendapatan *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah, Kerajinan Bambu Pak Mujiana & Kerajinan Bambu Ibu Siti

Nama Perusahaan	Data Pendapatan Per Tahun			
	2021	2022	2023	2024
Kerajinan Bambu Indah	Rp. 35.714.000	Rp. 50.968.000	Rp. 60.865.500	Rp. 66.854.500
Kerajinan Bambu Bapak Mujiana	Rp. 17.000.000	Rp. 20.000.000	Rp. 25.000.000	Rp. 32.000.000
Kerajinan Bambu Ibu Siti	Rp. 8.500.000	Rp. 12.500.000	Rp. 15.000.000	Rp. 20.000.000

Sumber: Wawancara dan dokumen *Home Industry* Kerajinan Bambu di Kecamatan Gurah

Berdasarkan tabel 1.3, diketahui bahwa *home industry* kerajinan bambu di Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri mengalami peningkatan penjualan pada

tiga tahun terakhir. Namun, diantara ketiga *home industry* tersebut, salah satunya memiliki peningkatan penjualan tertinggi yaitu pada *home industry* kerajinan bambu indah. Terbukti dengan data pendapatan pada tahun 2021 sebesar Rp. 35.714.000, tahun 2022 sebesar Rp. 50.968.000, tahun 2023 sebesar Rp. 60.865.500, dan pada tahun 2024 sebesar Rp. 66.854.500. Adanya peningkatan penjualan pada *home industry* kerajinan bambu indah salah satunya dipengaruhi oleh diversifikasi produk, dibuktikan dengan banyaknya variasi produk yang diciptakan oleh *home industry* kerajinan bambu indah sehingga mendorong banyak pelanggan untuk memutuskan pembelian di *home industry* bambu indah.

Home industry kerajinan bambu indah merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang kerajinan yang bahan utamanya memanfaatkan kekayaan alam hayati yaitu bambu. *Home industry* kerajinan bambu indah terletak di Desa Kerkep Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri. *Home industry* bambu ini telah berdiri sejak 1986. Pada saat itu hanya sebagai distributor atau penyalur barang saja, kemudian dilanjutkan oleh anaknya sehingga pada tahun 2019 *home industry* ini dapat menciptakan produk buatannya sendiri. Berdasarkan penjelasan dari pemilik *home industry* bambu indah menjual segala jenis produk, mulai dari produk tradisional seperti peralatan dapur dan peralatan kebersihan serta menjual produk modern seperti peralatan *catering*, dan menerima pembuatan produk sesuai dengan keinginan pelanggan.

Pemilik *home industry* kerajinan bambu indah melakukan strategi peningkatan volume penjualan yaitu dengan terus memperbaiki strategi

pemasaran. Selain itu, *home industry* kerajinan bambu indah dituntut untuk terus menciptakan produk yang inovatif serta kreatif, karena apabila hal tersebut tidak dilakukan maka tidak menutup kemungkinan konsumen akan berkurang dan beralih ke *home industry* kerajinan bambu yang lainnya.

Home industry kerajinan bambu indah milik Ibu Dian ini juga telah berpartisipasi aktif dalam beberapa pameran sampai ke luar kota. Dengan adanya pameran memberikan kesempatan bagi *home industry* kerajinan bambu indah untuk menampilkan produk-produknya kepada pelanggan secara langsung. Dalam pembuatan produk *custom* banyak masyarakat yang mengandalkan *home industry* kerajinan bambu indah salah satunya seperti pembuatan nampan, di Kabupaten Kediri hanya disini yang pembuatannya tetap menjaga kualitas dan menerima *custom* berbagai ukuran nampan, sehingga produk ini menjadikan salah satu produk *best seller* pada *home industry* kerajinan bambu indah.

Home industry bambu ini juga telah berhasil menarik banyak konsumen, produk yang dihasilkan juga telah dikirim ke luar kota bahkan luar pulau. Hal ini menunjukkan bahwa pemasaran yang dilakukan oleh *home industry* kerajinan bambu indah mampu menjagkau pasar yang lebih luas. Selain itu dengan adanya sistem manajemen dan pelayanan yang baik terhadap konsumen serta produknya yang inovatif dan kreatif menjadikan daya tarik konsumen untuk membeli produk perusahaan ini. Dengan demikian, volume penjualan akan mengalami peningkatan berdasarkan pengalaman konsumen yang menyenangkan dan kualitas pelayanan yang diberikan oleh perusahaan tersebut.

Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai diversifikasi produk pada *home industry* kerajinan bambu indah ini. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk mengambil judul **“Peran Diversifikasi Produk Guna Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Home Industry Kerajinan Bambu Indah Desa Kerkep, Kecamatan Gurah, Kabupaten Kediri)”**.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian yang sudah diuraikan, maka penulis merumuskan fokus penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana diversifikasi produk pada produk di *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah Desa Kerkep, Kecamatan Gurah, Kabupaten Kediri?
2. Bagaimana peran diversifikasi produk guna meningkatkan volume penjualan di *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah Desa Kerkep, Kecamatan Gurah, Kabupaten Kediri?

C. Tujuan Penelitian

Adapun Tujuan penelitian ini sebagai berikut :

1. Untuk menjelaskan diversifikasi produk di *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah Desa Kerkep, Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri.
2. Untuk menjelaskan peran diversifikasi produk guna meningkatkan volume penjualan di *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah Desa Kerkep, Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri

D. Manfaat Penelitian

1. Kegunaan Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman

mendalam mengenai peran diversifikasi produk guna meningkatkan volume penjualan.

2. Kegunaan Secara Praktis

a. Bagi *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan menjadi evaluasi pada *Home Industry* Kerajinan Bambu Indah dalam menjalankan usaha khususnya dalam diversifikasi produk.

b. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi bagi mahasiswa dan peneliti lain serta dapat menambah pengetahuan dan informasi bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

c. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi masyarakat terutama mengenai pentingnya diversifikasi produk.

d. Bagi Peneliti

Melalui penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan serta pengalaman dan dapat menjadi pengalaman berharga dalam menerapkan teori mengenai diversifikasi produk.

E. Telaah Pustaka

1. “Peran Strategi Diversifikasi Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi di Mutiara Catering Desa Kambingan Kecamatan Pagu Kabupaten Kediri)”. Skripsi oleh Nurul Azizatul Ashar, IAIN Kediri,

2024.¹⁹ Dengan hasil penelitian Mutiara Catering Ibu Ani mengalami fluktuasi penjualan setelah melakukan diversifikasi produk. Sempat mengalami penurunan drastis pada tahun 2020 dikarenakan pandemic covid-19, kemudian mengalami peningkatan pada tahun 2021-2023 karena diversifikasi produk dengan menambahkan varian pada tiap produknya.

Persamaannya sama-sama mengkaji tentang diversifikasi produk dalam meningkatkan volume penjualan, selain itu juga memiliki kesamaan dalam pengumpulan data yaitu melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Perbedaannya terletak pada lokasi penelitian, dimana pada penelitian ini bertempat di Desa Kambingan Kecamatan Pagu, sedangkan penulis bertempat di Desa Kerkep Kecamatan Gurah.

2. “Peran Strategi Diversifikasi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan UD. Rizky Barokah Dusun Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri”. Skripsi oleh Citra Rahayu, IAIN Kediri, 2024.²⁰ Dengan hasil penelitian strategi diversifikasi produk yang diterapkan oleh UD. Rizky Barokah telah membuktikan perannya yang krusial dalam meningkatkan volume penjualan perusahaan. Melalui penawaran beragam produk, menambah bahan baku yang lebih berkualitas, variasi ukuran dan kualitas, serta desain yang menarik, UD. Rizky Barokah menangkap berbagai preferensi konsumen dan memperluas pangsa pasar.

¹⁹ Nurul Azizatul Ashar, “Peran Strategi Diversifikasi Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Di Mutiara Catering Desa Kambingan Kecamatan Pagu Kabupaten Kediri)” (IAIN Kediri, 2024).

²⁰ Citra Rahayu, “Peran Strategi Diversifikasi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan UD. Rizky Barokah Dusun Ngreco Desa Ngreco Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri” (IAIN Kediri, 2024).

Persamaan dengan penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji tentang diversifikasi produk dalam meningkatkan volume penjualan. Perbedaannya terletak pada objek serta tempat yang diteliti.

3. “Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Penjualan (Studi Kasus Pada Perusahaan Konveksi “Faiza Bordir” Bangil Pasuruan)”. *Jurnal Ilmu Administrasi* Oleh Shofwan Khamidi, Achmad Fauzi, dan Imam Suyadi, Universitas Brawijaya Malang, 2020.²¹ Dengan hasil penelitian bahwa kebijakan diversifikasi produk yang telah dilakukan oleh perusahaan terbukti mendorong peningkatan penjualan. Produk baru yang dihasilkan dalam diversifikasi produk telah memberikan kontribusi yang baik dalam volume penjualan total dan omzet penjualan.

Persamaannya adalah sama-sama mengkaji tentang diversifikasi produk. Perbedaannya terletak pada tujuannya, dimana penulis bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan sedangkan dalam penelitian ini ditujukan untuk meningkatkan penjualan. Perbedaan lain terletak pada pendekatan, dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif sedangkan penulis akan menggunakan pendekatan kualitatif.

4. “Pengaruh Strategi Diversifikasi Produk Olahan Kelapa Terhadap Volume Penjualan di Desa Sonsilo. *Jurnal MABP* oleh Precylia Ribka Raming dan Walangitan Melania Rut, Politeknik Negeri Manado, 2021.²² Dengan hasil penelitian laju perkembangan penjualan produk

²¹ Khamidi, Fauzi, and Suyadi, “PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK TERHADAP PENJUALAN (Studi Kasus Pada Perusahaan Konveksi “Faiza Bordir” Bangil Pasuruan).”

²² Walangitan Melania Rut Precylia Ribka Raming, “Pengaruh Strategi Diversifikasi Produk Olahan Kelapa Terhadap Volume Penjualan Di Desa Sonsilo,” *Jurnal MABP* 3 (2021).

olahan buah kelapa dalam empat tahun (2018-2022) terlihat bahwa kenaikan penjualan terjadi secara signifikan pada tahun 2020 dan 2021, dikarenakan pandemi yang terjadi sehingga banyak masyarakat yang kembali mengolah kebun kelapanya. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara diversifikasi produk olahan kelapa terhadap volume penjualan.

Persamaannya yaitu sama-sama membahas mengenai diversifikasi produk terhadap volume penjualan. Perbedaannya pada penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif sedangkan penulis menggunakan metode kualitatif studi lapangan, selain itu perbedaan lain terletak pada objek penelitian, dimana pada penelitian ini meneliti produk olahan kelapa sedangkan penulis meneliti olahan kerajinan bambu.

5. “Strategi Diversifikasi Produk Sebagai Upaya Meningkatkan Penjualan Studi Pada CV. Harjaya Enam Makmur”. Jurnal Administrasi Bisnis oleh Muhammad Farhan Ramadhanto, Muhammad Akbar, Redjeki Agoestyowati, Institut Ilmu Sosial dan Manajemen Jakarta, 2022.²³ Dengan hasil penelitian strategi diversifikasi konsentris yang dilakukan oleh CV. Harjaya Enam Makmur mempengaruhi penjualan. Hal ini dibuktikan dengan penjualan bulan November 2021 hingga Juni 2022 yang mengalami peningkatan yang signifikan.

Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama membahas mengenai strategi diversifikasi produk. Perbedaannya terletak pada tujuan

²³ Ramadhanto, Akbar, and Agoestyowati, “Strategi Diversifikasi Produk Sebagai Upaya Meningkatkan Penjualan Studi Pada CV. Harjaya Enam Makmur.”

penelitian, pada penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan sedangkan pada penulis meningkatkan volume penjualan, perbedaan lain terletak pada tempat penelitian dimana penulis meneliti di Desa Kerkep Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri sedangkan pada penelitian ini bertempat di Jakarta.