

**PERAN INOVASI PRODUK DAN STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN PADA USAHA MIKRO KECIL
MENENGAH (UMKM) CANDARIA KOTA KEDIRI**

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

MOH. ABIDUL GHOFUR

21403125

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
SYEKH WASIL KEDIRI**

2025

HALAMAN JUDUL

**PERAN INOVASI PRODUK DAN STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN PADA USAHA MIKRO KECIL
MENENGAH (UMKM) CANDARIA KOTA KEDIRI**

SKRIPSI

Diajukan kepada
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Dalam menyelesaikan program sarjana

Oleh :

MOH. ABIDUL GHOFUR

21403125

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
SYEKH WASIL KEDIRI
2025**

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul

**PERAN INOVASI PRODUK DAN STRATEGI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN PADA USAHA MIKRO KECIL
MENENGAH (UMKM) CANDARIA KOTA KEDIRI**

Ditulis Oleh

MOH. ABIDUL GHOFUR

21403125

Disetujui Oleh :

Pembimbing I



Dr. Ririn Tri Puspita Ningrum, M.S.I.
NIP. 198408152018012001

Pembimbing II



Dijan Novia Saka, SE, M.M.
NIP.197012142023212004

NOTA DINAS

Kediri, 19 November 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri

Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo, Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

Nama : MOH. ABIDUL GHOFUR

NIM : 21403125

Judul : PERAN INOVASI PRODUK DAN STRATEGI PEMASARAN
DALAM MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN PADA
USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) CANDARIA
KOTA KEDIRI

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1).

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan waktu yang telah ditentukan dapat diujikan dalam Sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan banyak terima kasih.

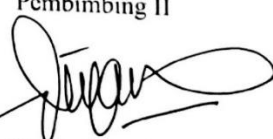
Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Pembimbing I



Dr. Ririn Tri Pusplita Ningrum, M.S.I.
NIP. 198408152018012001

Pembimbing II



Dijan Novia Saka, SE, M.M.
NIP.197012142023212004

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 5 Januari 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri

Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo, Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

Nama : MOH. ABIDUL GHOFUR

NIM : 21403125

Judul : PERAN INOVASI PRODUK DAN STRATEGI PEMASARAN
DALAM MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN PADA
USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) CANDARIA
KOTA KEDIRI

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1). Sesuai dengan petunjuk yang diujikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan pada tanggal 10 Desember 2025, kami berpendapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan banyak terima kasih.

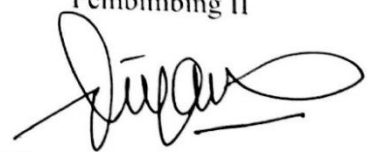
Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Pembimbing I



Dr. Ririn Tri Puspita Ningrum, M.S.I.
NIP. 198408152018012001

Pembimbing II



Dijan Novia Saka, SE, M.M.
NIP.197012142023212004

HALAMAN PENGESAHAN

PERAN INOVASI PRODUK DAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN PADA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) CANDARIA KOTA KEDIRI

MOH. ABIDUL GHOFUR

21403125

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada tanggal 10 Desember 2025
Tim Penguji,

1. **Penguji Utama:**
Dr. Ashfa Fikrivah, M.E.I.
NIP. 197504192000032002
2. **Penguji 1:**
Ning Purnama Sariati, M.E.I.
NIP. 198712282020122011
3. **Penguji 2:**
Dijan Novia Saka, SE, M.M.
NIP. 197012142023212004

()

()

()

Kediri, 5 Januari 2026

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri



Dr. H. Imam Annas Mushlih, M.H.I.
NIP. 197501011998031002

MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ

Artinya: “Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri.”
(QS. Ar-Ra'd :11)

إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنْفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّنْ تَبُورَ

Artinya: “Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca Kitab Allah (Al-Qur'an), menegakkan salat, dan menginfakkan sebagian rezeki yang Kami anugerahkan kepadanya secara sembunyi-sembunyi dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perdagangan yang tidak akan pernah merugi.”
(QS. Fathir : 29)

وَلَا تَقْرُبُوا الزُّنَىٰ إِنَّهُ كَانَ فَاحِشَةً وَسَاءَ سَبِيلًا

Artinya: “Janganlah kamu mendekati zina. Sesungguhnya (zina) itu adalah perbuatan keji dan jalan terburuk..”
(QS. Al-Isra' :32)

“Go Beyond.. Plus Ultra!”
-boku no hero-

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Moh. Abidul Ghofur

NIM : 21403125

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya, dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian ataupun seluruhnya. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil plagiasi, baik sebagian atau seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 19 November 2025

Yang membuat pernyataan



Moh. Abidul Ghofur

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya tulis ini saya persembahkan kepada :

Allah Swt yang telah memberikan kekuatan kepada saya hingga sekarang ini.

Kedua orang tua saya yang selalu mendoakan dan menyemangati setiap apapun yang terjadi.

Diri sendiri yang telah bertahan sampai titik ini.

Sahabat SMK saya Wachdana terima kasih yang telah menemani selama di luar perkuliahan ini

Sahabat-sahabat saya Steven, Misbah, Annas, dan Indro, yang selalu membantu dan support kepada saya.

Terima kasih kepada Genk Meja Bundar yang telah menemani hari-hari saya di awal perkuliahan.

Teman KKN saya Ami dan Afif yang telah memberikan kesan pertama yang sangat berarti dalam hidup saya.

ABSTRAK

MOH. ABIDUL GHOFUR, NIM 21403125. Dosen Pembimbing Dr. Ririn Tri Puspita Ningrum, M.S.I dan Dijan Novia Saka, SE. M.M **“Peran Inovasi Produk dan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Padaa usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Candaria Kota Kediri”**. Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Wasil (UINSW) Kediri.

Kata Kunci: Inovasi Produk, Strategi Pemasaran, Omzet Penjualan, UMKM Candaria

Perekonomian Indonesia saat ini telah mengalami transformasi yang signifikan sebagai akibat dari pertumbuhan populasi dan perubahan dinamika global. Karena UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia dan menyediakan pekerjaan bagi sebagian besar penduduknya, mereka memiliki peran yang sangat penting. Salah satunya adalah UMKM Candaria dengan pemanfaatan buah nanas yang melimpah di Kediri menjadikan terciptanya produk-produk yang bernilai jual tinggi. Perkembangan Candaria ini tidak lepas dari usaha untuk terus melakukan inovasi produk pada produksinya. Inovasi produk merupakan salah satu tujuan menambah nilai guna suatu produk terdahulu demi menambah produk unggulan baru. Sedangkan strategi pemasaran merupakan suatu rencana mendasar yang dibuat sedemikian rupa guna mencapai tujuan pemasaran yang akurat dengan tujuan meningkatkan omzet penjualan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mendeskripsikan bagaimana praktik inovasi produk dan strategi pemasaran dapat meningkatkan omzet penjualan. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan secara deskriptif untuk memahami strategi yang diterapkan dan hasil yang dicapai.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Candaria Inovasi produk didasari oleh keinginan, keluhan konsumen dan ketersediaan bahan baku. Candaria berhasil dalam menciptakan produk baru bernilai tinggi, dibuktikan dengan peluncuran berbagai produk baru seperti *strudel* nanas, minuman sari nanas, dan sirup nanas yang berawal dari adaptasi ide dan memanfaatkan bahan baku lokal yang melimpah. Strategi promosi dilakukan secara dua arah, meliputi aktivitas *offline* penyebaran brosur dan pemberian *tester* di *event* UMKM dan tempat ramai untuk *online* dan *online* pembuatan konten video *trending* di Instagram dan TikTok, *Live* TikTok, dan *endorsement public figure*. peningkatan omzet penjualan pada UMKM Candaria disetiap tahunnya terus mengalami peningkatan yang semula pada tahun 2021 mencapai Rp. 91.800.000 dan kemudian pada tahun 2024 meningkat sampai Rp. 244.900.000. Hal ini didasari oleh adanya penerapan inovasi produk dan strategi pemasaran yang berkelanjutan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, ridho serta inayah-Nya. Alhamdulillah rasa syukur yang sungguh besar karena peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Skripsi dengan judul "Peran Inovasi Produk Dan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Candaria Kota Kediri" merupakan tugas akhir untuk menyelesaikan studi S-1 di Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri. Penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak yang terlibat dalam penelitian ini baik secara langsung maupun tidak langsung. Ucapan terima kasih dengan penuh rasa hormat kepada :

1. Bapak Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
3. Bapak dan Ibu Dosen, serta Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri.
4. Ibu Nilna Fauza, M.HI. selaku Kaprodi Manajemen Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri Syekh Wasil.
5. Ibu Dr. Ririn Tri Puspita Ningrum, M.S.I. dan Ibu Dijan Novia Saka, SE, M.M. selaku dosen pembimbing saya.
6. *Owner* dan seluruh karyawan Candaria Kota Kediri yang telah memberikan izin dan bersedia membantu proses penyelesaian skripsi ini.

Selaku penulis, saya menyadari skripsi ini masih banyak kekurangan, sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak agar penelitian selanjutnya dapat menjadi lebih baik lagi. Dengan demikian, penulis harap skripsi ini dapat memberi manfaat tidak hanya bagi penulis namun juga bagi pembaca. Aamiin.

Kediri, 19 November 2025

Peneliti

A handwritten signature in black ink, featuring a stylized 'A' and 'G' with a horizontal line extending to the right.

Moh. Abidul Ghofur

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	I
HALAMAN PERSETUJUAN.....	II
NOTA DINAS.....	III
NOTA PEMBIMBING	IV
HALAMAN PENGESAHAN	V
MOTTO	VI
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	VII
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	VII
ABSTRAK	IX
KATA PENGANTAR.....	X
DAFTAR ISI.....	XII
DAFTAR TABEL.....	XIV
DAFTAR GAMBAR.....	XV
DAFTAR LAMPIRAN	XVI
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	10
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian.....	11
E. Telaah Pustaka.....	13
BAB II LANDASAN TEORI	18
A. Inovasi Produk.....	18
B. Strategi Pemasaran.....	26
C. Omzet Penjualan	34
BAB III METODE PENELITIAN	39
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	39
B. Kehadiran Penelitian.....	39
C. Lokasi Penelitian.....	40
D. Sumber Data	40
E. Teknik Pengumpulan Data.....	41
F. Analisis Data	43

G. Pengecekan Keabsahan Data	44
H. Tahap – Tahap Penelitian	46
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN DATA.....	47
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	47
B. Paparan Data	52
C. Temuan Penelitian	85
BAB V PEMBAHASAN	88
A. Analisis Inovasi Produk Yang Dilakuakan Oleh UMKM Candaria.....	88
B. Analisis Strategi Pemasaran yang Dilakukan Oleh UMKM Candaria	97
C. Analisis Peran Inovasi Produk dan Startegi Pemasaran Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Pada (UMKM) Candaria Kota Kediri	105
BAB VI PENUTUP	111
A. Kesimpulan.....	111
B. Saran	113
DAFTAR PUSTAKA	115
DAFTAR LAMPIRAN	119
RIWAYAT HIDUP	133

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data UMKM Olahan Nanas di Kediri Jawa timur 2025.....	5
Tabel 1. 2 Data Perbandingan Pada UMKM Candaria dan Depinea.....	6
Tabel 1. 3 Data Peningkatan Omzet Penjualan Dalam Penenrapan Inovasi Produk Dan Strategi Pemasaran UMKM Candaria Kota Kediri.....	9
Tabel 4. 1 Organisasi Candaria.....	51
Tabel 4. 2 Data Omzet Penjualan Candaria Tahun 2021.....	76
Tabel 4. 3 Data Omzet Penjualan Candaria Tahun 2022, 2023 dan 2024.....	77
Tabel 5. 1 Data Omzet Penjualan UMKM Candaria Pada Tahun 2021 Sebelum Peneraapan Inovasi Produk dan Strategi Pemasaran.....	109
Tabel 5. 1 Data Omzet Penjualan UMKM Candaria Pada Tahun 2022, 2023, 2024 Sesudah Peneraapan Inovasi Produk dan Strategi Pemasaran.....	110

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Hasil Inovasi Produk UMKM Candaria.....	68
Gambar 4. 2 Akun Sosial Media dan Konten Promosi UMKM Candaria.....	71

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Izin Riset Penelitian	119
Lampiran 2 Surat Ketegangan Meneliti.....	120
Lampiran 3 Instrumen Penelitian	121
Lampiran 4 Instrumen Pengumpulan Data (Wawancara).....	122
Lampiran 5 Instrumen Pengumpulan Data (Dokumentasi)	124
Lampiran 6 Hasil Dokumentasi	125
Lampiran 7 Bukti Konsultasi Dosen Pembimbing 1.....	131
Lampiran 8 Bukti Konsultasi Dosen Pembimbing 2.....	132
Lampiran 9 Riwayat Hidup.....	133