

**STRATEGI INOVASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN**

(Studi Pada UMKM Ngejamu Ang Kekinian Desa Bujel Kecamatan Mojoroto Kota
Kediri)

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

MUHAMAD HAFIDZ AFGANIYAR

21401094

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SYEKH WASIL KEDIRI

2025

HALAMAN JUDUL

**STRATEGI INOVASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN VOLUME
PENJUALAN**

(Studi Pada UMKM Ngejamu Ang Kekinian Desa Bujel Kecamatan Mojoroto Kota
Kediri)

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

MUHAMAD HAFIDZ AFGANIYAR

21401094

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SYEKH WASIL KEDIRI

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

STRATEGI INOVASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN VOLUME

PENJUALAN

(Studi Pada UMKM Ngejamu Ang Kekinian Desa Bujel Kecamatan Mojoroto Kota
Kediri)

Disusun Oleh:

MUHAMAD HAFIDZ AFGANIYAR

21401094

Disetujui Oleh:

Pembimbing I



Rofik Efendi, S. Kom., MM
NIP. 196906171998031002

Pembimbing II



Moch. Zainuddin, S. EI, M. EI
NIP. 198310302023211007

NOTA DINAS

Kediri, 8 Desember 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri

Jln. Sunan Ampel 07-Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

Nama : Muhamad Hafidz Afganiyar

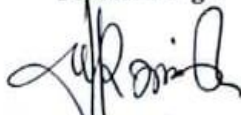
NIM : 21401078

Judul : Strategi Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Volume penjualan (Studi Pada UMKM Ngejamu Ang Kekinian Desa Bujel Kecamatan Mojoroto Kota Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1). Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqosah. Demikian agar dimaklumi dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan banyak terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

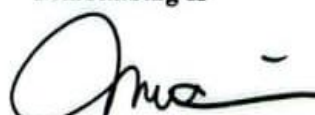
Pembimbing I



Rofik Efendi, S. Kom., M.M

NIP. 196906171998031002

Pembimbing II



Moch. Zainuddin, S. EI, M. EI

NIP. 198310302023211007

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 8 Desember 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada

Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

Jln. Sunan Ampel 07-Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

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

Nama : Muhamad Hafidz Afganiyar

NIM : 21401078

Judul : Strategi Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Volume penjualan (Studi Pada UMKM Ngejamu Ang Kekinian Desa Bujel Kecamatan Mojojoto Kota Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1) dan sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah pada tanggal 8 Desember 2025, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya. Demikian agar dimaklumi dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan banyak terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Rofik Efendi, S. Kom., M.M

NIP. 196906171998031002

Pembimbing II



Moch. Zainuddin, S. EI, M. EI

NIP. 198310302023211007

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI INOVASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN

(Studi Pada UMKM Ngejamu Ang Kekinian Desa Bujel Kecamatan Mojoroto Kota
Kediri)

MUHAMAD HAFIDZ AFGANIYAR
21401094

Telah diujikan di depan sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada tanggal 8 Desember 2025

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dr. Yuliani, S.E., M.M

NIP. 198407102019032009

2. Penguji I

Rofik Efendi, S. Kom., M.M

NIP. 196906171998031002

3. Penguji 2

Moch. Zainuddin, S. EI, M. EI

NIP. 198310302023211007

(.....)
.....
(.....)

(.....)
.....
(.....)

Kediri, 8 Desember 2025

~~Dekan~~ Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

~~Universitas~~ Islam Negeri Syekh Wasil Kediri



M. Imam Annas Mushlih, M. HI

NIP. 197501011998031002

HALAMAN MOTTO

*“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka
mengubah keadaan diri mereka sendiri.”*

(Q.S. Ar-Ra’d: 11)

*“Kegagalan itu hanya milik orang yang mau struggle, tapi ketololan itu hanya
milik orang pintar yang tidak mau belajar”*

(Dr. Tirta)

HALAMAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhamad Hafidz Afganiyar

Nim : 21401094

Fakultas/prodi : Ekonomi Dan Bisnis Islam/Ekonomi Syari'ah

Menyatakan bahwa dengan skripsi berjudul "Strategi Inovasi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada UMKM Ngejamu Ang Kekinian Desa Bujel Kecamatan Mojoroto Kota Kediri)", secara keseluruhan merupakan hasil keseluruhan sendiri, dan bukan merupakan plagiasi kecuali bagian tambahan yang menjadi sumber rujukan peneliti. Jika dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas penelitian dengan bukti yang konkrit bahwa saya melakukan plagiasi, baik Sebagian atau keseluruhan tulisan, maka saya siap menerima sanksi berdasarkan aturan yang berlaku.

Kediri, 8 Desember 2025
Yang membuat pernyataan



Muhamad Hafidz Afganiyar

HALAMAN PERSEMBAHAN

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Diawali dengan mengucapkan *Alhamdulillah* segala puji bagi Allah SWT atas kehadiran-Nya yang senantiasa melimpahkan nikmat dan hidayah-Nya, sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada berbagai pihak yang terlibat dan yang telah rela meluangkan waktunya untuk membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Maka dengan ini karya skripsi akan saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya Bapak Syamsul dan Ibu Rusmala Sulastri yang tidak pernah Lelah memberikan dukungan kepada saya, entah dalam bentuk doa, tenaga, pikiran, waktu, uang, dan masih banyak lagi yang tidak bisa disebutkan.
2. Kepada adik saya Muhammad Khoirul Fadly, terima kasih atas dukungan, canda, dan kebersamaan yang menguatkan di setiap perjalanan. Setiap canda, setiap perdebatan, menjadi warna yang tak terganti dalam kanvas hidup ini. Semoga jarak tak pernah memudahkan hangatnya kebersamaan yang kita tanam sejak kecil.
3. Pihak UMKM Ngejamu Ang Kekinian yang telah merelakan waktunya bersedia membantu saya menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih yang tulus kusampaikan kepada seluruh pihak yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung. Terima kasih atas kesabaran, kerja sama, serta kesempatan yang memungkinkan penelitian ini terselesaikan dengan baik. Semoga kebaikan yang diberikan menjadi ladang pahala dan inspirasi

bagi banyak langkah setelah ini. Kehadiran kalian adalah bagian dari keberhasilan yang tak ternilai.

4. Dosen pembimbing saya, Bapak Rofik Efendi, S. Kom., MM dan Bapak Moch. Zainuddin, S.EI., M.EI. Terima kasih atas waktu, perhatian, dan kebijaksanaan yang diberikan selama proses bimbingan. Setiap arahan dan nasihat yang disampaikan menjadi pelita dalam memahami arti ketelitian dan kesungguhan ilmiah. Semoga ilmu dan bimbingan Anda menjadi amal jariyah yang terus mengalir sepanjang masa.
5. Kepada seseorang yang hadir tanpa nama, namun meninggalkan jejak makna yang dalam. Terima kasih telah mengajarkan arti ketulusan tanpa pamrih, meski tanpa banyak kata yang terucap. Semoga kebaikanmu senantiasa dijaga semesta, dan kenangan ini tetap bersemayam dalam doa yang tenang. Karya ini adalah bentuk penghargaan bagi setiap rasa yang tak terucapkan, namun tetap hidup dalam diam.
6. Untuk pemilik raga ini sendiri yang telah bertahan, yang terus berjalan meski langkah terasa berat. Terima kasih telah percaya bahwa setiap jatuh adalah bagian dari belajar, bukan akhir dari perjalanan. Terima kasih telah bertahan di hari-hari yang sepi, saat dunia terasa terlalu luas untuk dipahami. Kau telah belajar bahwa luka pun bisa menjadi guru, dan jatuh pun bisa menjadi awal yang baru.

ABSTRAK

AFGANIYAR, MUHAMAD HAFIDZ. 2025. *Strategi Inovasi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Umkm Ngejamu Ang Kekinian Desa Bujel Kecamatan Mojoroto Kota Kediri)*". Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri. Dosen Pembimbing I Bapak Rofik Efendi, S. Kom., MM dan Dosen Pembimbing II Bapak Moch. Zainuddin, S.EI., M.EI.

Kata Kunci: strategi, inovasi produk, volume penjualan, UMKM

Inovasi produk menjadi salah satu strategi penting dalam meningkatkan penjualan dan memperluas pangsa pasar. Dalam konteks ini, pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) perlu mengembangkan kreativitas agar mampu bersaing dengan produk modern yang diminati generasi muda. Salah satu UMKM yang berhasil melakukan inovasi produk adalah *Ngejamu Ang Kekinian* di Desa Bujel, Kecamatan Mojoroto, Kota Kediri. UMKM ini mengubah persepsi masyarakat terhadap jamu tradisional dengan menghadirkan berbagai varian rasa, kemasan menarik, serta strategi pemasaran yang modern untuk menarik minat generasi milenial dan Gen Z.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Sumber data primer diperoleh langsung dari pemilik, karyawan, dan konsumen *Ngejamu Ang Kekinian*, sedangkan data sekunder diperoleh melalui buku, jurnal, serta hasil penelitian terdahulu yang relevan. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, serta diuji keabsahannya melalui triangulasi sumber dan teknik. Analisis data menggunakan model interaktif Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan untuk mendapatkan gambaran menyeluruh mengenai strategi inovasi produk yang diterapkan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi inovasi produk yang diterapkan *Ngejamu Ang Kekinian* terbukti efektif dalam meningkatkan volume penjualan. Inovasi yang dilakukan meliputi pengembangan varian rasa baru seperti *milky*, *yakult*, *kurma*, dan *creamy*, desain kemasan yang modern, serta promosi melalui media sosial dengan konsep visual yang kekinian. Peningkatan volume penjualan secara signifikan terjadi sejak diterapkannya inovasi pada tahun 2020 hingga 2024, dengan kenaikan hampir dua kali lipat dari periode sebelumnya. Temuan ini menunjukkan bahwa inovasi produk tidak hanya memperkuat daya saing UMKM di pasar modern, tetapi juga menjadi kunci dalam pelestarian produk tradisional agar tetap relevan dengan selera konsumen masa kini.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT karena rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “Strategi Inovasi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada UMKM Ngejamu Ang Kekinian Desa Bujel Kecamatan Mojoroto Kota Kediri)”. Penulis berharap semoga Allah SWT senantiasa memberikan ridho-Nya dan menjadikan ilmu yang didapat bermanfaat di dunia maupun akhirat.

Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada junjungan kita Baginda Nabi Muhammad SAW beserta semua keluarga dan para sahabatnya, yang telah membimbing umat islam dari zaman jahiliyah menuju zaman yang terang benderang.

Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari adanya bimbingan, dukungan, bantuan, dan motivasi dari berbagai pihak, untuk itu penulis menyampaikan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak prof. Dr. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri/
3. Ibu Dr. Nuril Hidayati, S.Fil.I., M. Hum. Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syari’ah Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
4. Bapak Rofik Efendi, S. Kom., MM selaku dosen pembimbing I dan Bapak Moch. Zainuddin, S.EI., M.EI. selaku dosen pembimbing II yang senantiasa memberikan bimbingan dan arahan sehingga terselesaikannya skripsi ini.

5. Almamaterku tercinta Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri, khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Prodi Ekonomi Syariah yang telah memberikan ilmu bermanfaat dan pengalaman yang berharga selama menjalani bangku perkuliahan.

6. Kedua orang tua tercinta penulis Bapak Syamsul dan Ibu Rusmala Sulastri serta saudara saya, penulis mengucapkan terimakasih karena sudah selalu memberikan semangat, menyanyangi serta mendoakan setiap saat selama penulis mengerjakan skripsi ini.

7. Terakhir, kepada Muhamad Hafidz Afganiyar. Terima kasih telah bertahan di hari-hari yang sepi, saat dunia terasa terlalu luas untuk dipahami. Kau telah belajar bahwa luka pun bisa menjadi guru, dan jatuh pun bisa menjadi awal yang baru.

Semoga Allah selalu membalas kebaikan semua pihak yang terlibat dan memberikan pahala yang berlipat ganda. Dan semoga karya ini bermanfaat bagi siapapun yang membacanya. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan dan penyempurnaan skripsi ini.

Kediri, 8 Desember 2025

Peneliti

Muhamad Hafidz Afganiyar

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	Error! Bookmark not defined.
NOTA DINAS.....	Error! Bookmark not defined.
NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN KEASLIAN TULISAN	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	x
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	13
C. Tujuan Penelitian	13
D. Manfaat Penelitian	13
E. Telaah Pustaka	14
BAB II LANDASAN TEORI	23
A. Strategi	23
1. Definisi strategi	23
2. Tingkat-tingkat Strategi.....	24
3. Bentuk – bentuk Strategi	26
B. Inovasi Produk	27
1. Definisi inovasi produk	27
2. Indikator Inovasi Produk	29
3. Karakteristik Inovasi Produk.....	31
4. Tujuan inovasi produk.....	33

C. Volume Penjualan	34
1. Pengertian Volume Penjualan	34
2. Karakteristik volume penjualan.....	35
3. Dimensi Volume Penjualan.....	37
4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan	38
5. Tujuan Volume Penjualan	39
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian.....	41
B. Lokasi Penelitian.....	42
C. Kehadiran Peneliti.....	42
D. Sumber Data.....	43
E. Teknik Pengumpulan Data.....	45
F. Teknik Analisis Data.....	46
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	48
H. Tahap Tahap Penelitian.....	50
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	53
A. Gambaran umum objek penelitian	53
B. Paparan Data	61
C. Temuan Penelitian.....	80
BAB V PEMBAHASAN	83
A. Strategi Inovasi Produk UMKM Ngejamu Ang Kekinian.....	83
B. Strategi Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan UMKM Ngejamu Ang Kekinian.....	93
BAB VI PENUTUP	106
A. Kesimpulan	106
B. Saran.....	107
DAFTAR PUSTAKA	109
LAMPIRAN – LAMPIRAN.....	114
A. Wawancara Kepada Pemilik dan Karyawan UMKM Ngejamu Ang Kekinian	114
B. Wawancara Kepada Konsumen UMKM Ngejamu Ang Kekinian	115

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar UMKM di Kota Kediri	5
Tabel 1.2 Data Perbandingan UMKM Ngejamu Ang Kekinian, Dengan Jamu Mbak Teen, Jamu Veganchip Di Kota Kediri.....	6
Tabel 1.3 Data penjualan inovasi produk (per cup) UMKM.....	8
Tabel 4.1 Transformasi Produk UMKM Ngejamu Ang Kekinian.....	64
Tabel 4.2 Data penjualan jumlah produk terjual (per cup) UMKM Ngejamu Ang Kekinian tahun 2020-2024	68
Tabel 4.3 Omzet Penjualan UMKM Ngejamu Ang Kekinian Tahun 2021–2024	69
Tabel 4.4 Persentase Pertumbuhan Penjualan Tahunan UMKM Ngejamu Ang Kekinian	70
Tabel 5.1 Data penjualan inovasi produk (per cup) UMKM Ngejamu Ang Kekinian tahun 2020-2024.....	90
Tabel 5.2 Total Omzet Penjualan UMKM Ngejamu Ang KekinianTahun 2020-2024.....	91
Tabel 5.3 Integrasi Data Penjualan dan Omzet Ngejamu Ang Kekinian (2020–2024)	92
Tabel 5.4 Data penjualan jumlah produk terjual (cup) UMKMNgejamu Ang Kekinian tahun 2020-2024.....	95
Tabel 5.5 Omzet Penjualan UMKM Ngejamu Ang Kekinian Tahun 2021–2024	97

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4 1: Gaya Dan Desain Produk Kemasan Umkm Ngejamu Ang Kekinian.....	65
Gambar 4 2: Kemasan inovasi produk dari segi yang sudah di inovasi.....	66

DAFTAR LAMPIRAN

lampiran 1 Pedoman Wawancara	114
lampiran 2 Surat Observasi Penelitian	116
lampiran 3 Surat Izin Riset/Penelitian	117
lampiran 4 Surat Keterangan Penelitian	118
lampiran 5 Dokumentasi Penelitian	119
lampiran 6 Bukti Bimbingan Skripsi 1	122
lampiran 7 Bukti Bimbingan Skripsi 2	124
lampiran 8 Daftar Riwayat Hidup	125