

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Inovasi Produk

1. Pengertian *Inovasi*

Inovasi berasal dari kata “*innovation*” yang berarti pembaruan atau perubahan.¹ Inovasi adalah sebuah temuan yang dihasilkan dengan sadar oleh seseorang baik itu melalui penelitian atau pengembangan sehingga menjadi sebuah hal yang baru. Inovasi juga dapat diartikan sebagai segala sesuatu yang merupakan temuan baru dan belum pernah ada sebelumnya.² Ketika seorang produsen memiliki target konsumen dalam memenuhi target penjualan maka inovasi perlu dilakukan agar konsumen mendapatkan kepuasan dalam memenuhi kebutuhannya. Selain sebagai pemenuhan kebutuhan, inovasi juga penting dilakukan sebagai upaya produsen dalam menghadapi persaingan yang terjadi di era pesatnya teknologi berkembang saat ini.

Inovasi adalah hal yang penting untuk dilakukan. Inovasi dapat ditunjukkan melalui ide pada sebuah peluang yang dihasilkan melalui proses menjadi sebuah produk baru yang berhasil ditawarkan oleh konsumen. Inovasi dapat dilakukan pada barang, pelayanan, atau gagasan yang diterima seseorang sebagai suatu hal yang baru, sehingga gagasan yang sebenarnya muncul di masa lalu tetapi konsumen baru mengetahui, juga dapat menjadi hal

¹ Susanti, “Peran Strategi Inovasi Produk dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus pada UD. LM Bakery Lirboyo Kecamatan Mojoroto Kota Kediri,” 25.

² Nurbaya, Idham Azwar, dan Raynesa Noor Emiliarsari, *Inovasi Pembelajaran* (Majalengka: CV. Edupedia Publisher, 2023), 2.

yang termasuk inovatif.³ Produsen yang mampu memberikan inovasi pada produk dengan cara unik, maka hal tersebut dapat memberikan nilai unggul kepada konsumen dimana secara tidak langsung produsen telah menunjukkan adanya sebuah perubahan yang terjadi yang memberikan kemajuan bagi usahanya.

Menurut James Brian Quinn, kemampuan inovasi dapat tercapai secara efektif dengan dilakukan beberapa hal yakni harus berorientasi pasar.⁴ Kemudian harus memiliki keunggulan yang bernilai bagi usaha, memiliki unsur 2E yaitu efisien dan efektivitas, inovasi yang dimiliki sesuai dengan visi dan misi perusahaan, serta berkelanjutan agar inovasi terus berkembang.

Dalam pandangan islam, inovasi tidak hanya dipandang sebagai bagian dari modernisasi, tetapi sebenarnya telah ada sejak masa para nabi. Hal ini dibuktikan dengan contoh nyata yang dilakukan oleh Nabi Daud A.S. yang diberi kemampuan oleh Allah SWT. menciptakan baju besi yang fleksibel. Sehingga bukti ini menjadikan islam yang telah mengenal inovasi sebagai bentuk kreativitas agar memberi manfaat kepada umat. Sebagaimana disebutkan di dalam Al-Qur'an Surah Al-Anbiya' ayat 80:⁵

وَعَلَّمْنَاهُ صَنْعَةَ لَبُوسٍ لَّكُمْ لِنُخْصِنَكُمْ مِنْ بَأْسِكُمْ فَهَلْ أَنْتُمْ شَاكِرُونَ

³ Luh Komang Candra Dewi, *Entrepreneurial Marketing, Customer Relationship Marketing, Inovasi Produk, dan Daya Saing UKM: Konsep dan Aplikasi dalam Penelitian* (Bandung: Media Sains Indonesia, 2021), 52.

⁴ Alifian, "Strategi Inovasi Produk dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus pada UD. Karya Abadi Kelurahan Tinalan Kota Kediri)," 33.

⁵ Kemenag, "Al-Anbiya Ayat 80," [quran.kemenag.go.id](https://quran.kemenag.go.id/quran/per-ayat/surah/21?from=80&to=112), 2025, <https://quran.kemenag.go.id/quran/per-ayat/surah/21?from=80&to=112> (Diakses 18 Oktober 2026).

Artinya:

“Kami mengajarkan pula kepada Daud cara membuat baju besi untukmu guna melindungimu dari serangan musuhmu (dalam peperangan). Maka, apakah kamu bersyukur (kepada Allah)?”

Hal tersebut menggambarkan bahwa Nabi Daud mampu membuat baju besi yang fleksibel dan menjadi produk baru yang bernilai guna tinggi, disebutkan dalam firman Allah dalam surat Al-Hadid ayat 25 sebagai berikut:⁶

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ النَّاسُ بِالْقِسْطِ
وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ مَن يَنْصُرُهُ وَرُسُلَهُ
بِالْغَيْبِ ۚ إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ عَزِيزٌ

Artinya:

“Sungguh, Kami benar-benar telah mengutus rasul-rasul Kami dengan bukti-bukti yang nyata dan Kami menurunkan bersama mereka kitab dan neraca (keadilan) agar manusia dapat berlaku adil. Kami menurunkan besi yang mempunyai kekuatan hebat dan berbagai manfaat bagi manusia agar Allah mengetahui siapa yang menolong (agama)-Nya dan rasul-rasul-Nya walaupun (Allah) tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Maha Kuat lagi Maha Perkasa.”

Ayat ini menegaskan bahwa besi adalah sumber daya yang diciptakan Allah untuk dimanfaatkan manusia dan Nabi Daud adalah contoh dalam pemanfaatan besi secara inovatif. Allah juga berfirman dalam Al-Qur'an Saba' ayat 10-11 sebagai berikut:⁷

وَلَقَدْ آتَيْنَا دَاوُودَ مِنَّا فَضْلًا ۚ جِبَالُ أَوْيِي مَعَهُ وَالطَّيْرُ ۚ وَآلَنَّا لَهُ الْحَدِيدَ ۖ أَنْ
أَعْمَلَ سَابِغَاتٍ وَقَدِّرَ فِي السَّرْدِ ۚ وَاعْمَلُوا صَالِحًا ۚ إِنِّي بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

Artinya:

⁶ NU Online, “Al-Hadid Ayat 25,” quran.nu.or.id, 2025, <https://quran.nu.or.id/al-hadid/25> Diakses 18 Oktober 2026).

⁷ NU Online, “Saba' Ayat 10,” quran.nu.or.id, 2025, <https://quran.nu.or.id/saba/10> Diakses 18 Oktober 2026).

“Sungguh, benar-benar telah Kami anugerahkan kepada Daud karunia dari Kami. (Kami berfirman), “Wahai gunung-gunung dan burung-burung, bertasbihlah berulang kali bersama Daud!” Kami telah melunakkan besi untuknya. Buatlah baju-baju besi besar dan ukurlah anyamannya serta kerjakanlah amal saleh. Sesungguhnya Aku Maha Melihat apa yang kamu kerjakan.”

Dari beberapa ayat tersebut menunjukkan bahwa inovasi islam merupakan bagian dari amanah manusia untuk memanfaatkan sumber daya dengan bijak dan kreatif. Kisah Nabi Daud A.S. menjadi inspirasi bagi pelaku UMKM dalam melakukan inovasi produk seperti halnya Nabi Daud yang mengubah besi menjadi baju pelindung bernilai tinggi, pelaku UMKM dapat mengolah bahan sederhana seperti telur asin menjadi produk yang bernilai tinggi melalui inovasi rasa, kemasan, dan pemasaran. Dengan demikian, inovasi juga menjadi implementasi nilai islam dalam bekerja dan memberi manfaat bagi sesama.

2. Jenis – Jenis Inovasi

Dalam melakukan inovasi produk, produsen perlu mengetahui adanya perbedaan jenis dari beberapa inovasi yang ada,⁸ diantaranya sebagai berikut:

a. Inovasi Berbasis Modulasi

Inovasi ini memerlukan perubahan karakteristik dasar suatu produk atau layanan dengan meningkatkan atau menurunkan karakteristik tersebut.

⁸ Ninad Hiremath dan Nimisha Gupta, “Marketing Strategies used by Apple to Increase Customer Base,” *International Journal of Innovative Science and Research Technology* 7, no. 7 (2022): 54, <https://doi.org/https://doi.org/10.5281/zenodo.6997160>.

b. Inovasi Berbasis Ukuran

Inovasi ini dilakukan dengan mengenalkan produk baru pada pasar tanpa mengubah apapun selain volume yang dikenal sebagai inovasi berbasis ukuran.

c. Inovasi Berbasis Kemasan

Persepsi pelanggan terhadap kelebihan, cara kerja atau penjelasan dibalik konsumsi suatu barang dapat diubah oleh kemasannya.

d. Inovasi Berbasis Pengembangan Bahan Komplementer

Inovasi pengembangan bahan pelengkap melibatkan penambahan bahan lengkap atau layanan pada produk atau layanan dasar.

e. Inovasi Berbasis Pengurangan Upaya

Inovasi ini dilakukan dengan tidak mengubah produk atau layanan tetapi meningkatkan ukuran pasar.

3. Tujuan Inovasi

Dengan adanya inovasi, produsen dapat menyesuaikan produk yang dimilikinya sesuai dengan kebutuhan pasar sehingga mampu mempertahankan loyalitas pelanggan serta menarik minat pasar baru.

Inovasi dilakukan dengan tujuan sebagai berikut:

a. Mengurangi Biaya

Inovasi produk dapat membantu perusahaan menekan biaya produksi dengan cara memperkenalkan teknologi baru, penggunaan bahan baku yang lebih efisien, atau metode produksi yang lebih sederhana. Efisiensi biaya ini tidak hanya menurunkan harga pokok

produksi, tetapi memungkinkan produsen untuk menjual produk dengan harga yang lebih bersaing di pasar.

b. Memperluas Jangkauan Produk

Produsen dapat memperluas produk yang dimilikinya pada segmen pasar yang belum dijangkau sebelumnya. Variasi produk baru memberikan pilihan bagi konsumen untuk memenuhi kebutuhan pilihan untuk mereka.

c. Meningkatkan Kesejahteraan

Produk yang inovatif mampu meningkatkan kualitas hidup konsumen dengan memberikan pilihan lebih baik terhadap kebutuhan mereka. Inovasi juga dapat memberikan lapangan kerja baru dan memberdayakan tenaga kerja.

d. Meningkatkan Pendapatan

Pada dasarnya inovasi ditujukan agar berdampak pada pendapatan produsen. Produk yang inovatif biasanya lebih diminati konsumen karena memiliki keunikan, kualitas, atau kelebihan tertentu.⁹

4. Dampak Inovasi Produk

Inovasi memiliki peran yang penting dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Produsen yang melakukan inovasi secara konsisten dapat terbiasa dengan adanya perubahan yang terjadi di pasar

⁹ Hasbi et al., “Inovasi Produk Olahan Pangan dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus Kelompok Wanita Tani Mekar Harum, Desa Pemepek, Kecamatan Pringgarata, Kabupaten Lombok Tengah).”

dan bagaimana cara mempertahankan usaha yang dimiliki. Inovasi dapat memberi dampak bagi usaha diantaranya sebagai berikut:

a. Meningkatkan Daya Saing Usaha

Dengan produk yang memiliki nilai tambah dan karakteristik baru, konsumen cenderung memilih produk tersebut dibandingkan produk lain di pasaran. Hal ini berdampak langsung pada peningkatan posisi kompetitif usaha.¹⁰

b. Meningkatkan Efisiensi Operasional

Efisiensi dapat membantu para produsen dalam proses produksi, distribusi, maupun penggunaan teknologi sehingga dapat menekan biaya operasional, menghemat waktu kerja, serta meningkatkan produktivitas.¹¹

c. Meningkatkan Pendapatan dan Pertumbuhan Usaha

Inovasi juga dapat membuka peluang pasar baru dan meningkatkan permintaan konsumen. Dengan demikian, volume pendapatan usaha juga ikut meningkat.¹²

d. Meningkatkan Citra dan Loyalitas Pelanggan

Perusahaan yang dikenal inovatif biasanya memiliki citra positif di kalangan konsumen. Inovasi yang dilakukan secara terus menerus

¹⁰ Endah Rahayu Lestari, *Manajemen Inovasi: Upaya Meraih Keunggulan Kompetitif* (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2019), 34.

¹¹ Tri Wahyu Adi, *Bisnis Mikro, Kecil dan Menengah* (Malang: CV. Literasi Nusantara Abadi, 2021), 58.

¹² Hasbi et al., “Inovasi Produk Olahan Pangan dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus Kelompok Wanita Tani Mekar Harum, Desa Pemepek, Kecamatan Pringgarata, Kabupaten Lombok Tengah).”

dapat memberikan kepercayaan pada konsumen terhadap kualitas produk.¹³

e. Memperluas Pangsa Pasar

Dengan adanya inovasi, usaha dapat menembus segmen pasar baru, baik secara geografis maupun demografis. Misalnya melalui varian produk baru atau sistem penjualan digital. Hal ini dapat meningkatkan pendapatan produsen.¹⁴

5. Indikator Inovasi Produk

Keberhasilan inovasi yang telah dilakukan perlu dinilai dengan beberapa indikator. Indikator ini berfungsi sebagai tolak ukur yang menggambarkan kualitas, keunikan, serta daya saing di pasar. Produsen perlu memahami indikator inovasi agar dapat mengevaluasi efektivitas strategi inovasi sekaligus menentukan langkah selanjutnya.¹⁵

a. Desain Produk/*packaging*

Desain produk dapat menambah daya tarik tersendiri bagi konsumen melalui aspek estetika produk. Desain produk juga dapat menjadi sebuah identitas dan menarik minat konsumen. Selain itu juga dapat memudahkan para konsumen untuk membedakan dengan produk lain yang beredar di pasar.

¹³ Purba, *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah*.

¹⁴ Suryana, *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses* (Bandung: Salemba Empat, 2014), 112.

¹⁵ Hasbi et al., "Inovasi Produk Olahan Pangan dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus Kelompok Wanita Tani Mekar Harum, Desa Pemepek, Kecamatan Pringgarata, Kabupaten Lombok Tengah)."

b. Varian Produk

Varian produk merupakan ragam produk yang bisa ditawarkan pada target konsumen. Hal ini juga dapat digunakan produsen sebagai media bersaing dengan produk yang sejenis, meliputi ukuran atau jenis. Dengan varian produk yang beragam memudahkan produsen mencapai keuntungan yang maksimal.

c. Kualitas Produk

Kualitas produk diartikan sebagai kemampuan produsen mencakup daya tahan produk tersebut. Bahkan, kualitas produk dapat menjadi penentu utama citra produk yang dihasilkan.

B. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah penerimaan dari balas jasa atas faktor yang digunakan dalam proses produksi menghasilkan barang dan jasa meliputi jasa tenaga kerja, sewa yang diperoleh sebagai balas jasa tanah dan gedung, penggunaan modal, dan balas jasa *entrepreneur*.¹⁶ Pendapatan dalam suatu usaha juga dapat diartikan sebagai pendapatan yang berupa uang atau penghasilan. Pendapatan usaha adalah aspek yang sangat penting dalam sebuah usaha. Pendapatan juga dapat menjadi sebuah tolak ukur untuk mengetahui jumlah pendapatan yang dihasilkan selama menjalankan usaha.

¹⁶ Livia Tinneke Olly Kolanus, Vekie A. Rumatte, dan Daisy S.M. Engka, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kota Manado," *Jurnal Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah* 21, no. 4 (2020): 48.

Pendapatan juga mempengaruhi jumlah barang yang dikonsumsi, sering kali terlihat bahwa ketika pendapatan meningkat maka jumlah barang yang dikonsumsi juga meningkat, namun pada kenyataannya masalah baru juga terlihat pada kualitas barang yang juga perlu diperhatikan. Seseorang yang memiliki keterampilan tertentu juga dapat memiliki pendapatan sebanyak mungkin dari keterampilan yang dimilikinya. Keterampilan tersebut juga dapat diwujudkan dalam bentuk inovasi yang diharapkan mampu meningkatkan pendapatan. Menurut Suroto, pendapatan juga merupakan penghasilan seseorang untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari yang bermanfaat untuk seseorang dalam menjalankan hidupnya.¹⁷

2. Jenis – Jenis Pendapatan

Pendapatan diklasifikasikan menjadi beberapa jenis. Keberadaan jenis ini membantu dalam mengklasifikasikan sumber penerimaan yang didapatkan, baik oleh pribadi maupun badan usaha sehingga memudahkan dalam melakukan analisis keuangan maupun pengambilan keputusan selanjutnya bagi usaha. Pendapatan dapat dikasifikasikan menjadi dua sebagai berikut:

a. Pendapatan Permanen

Pendapatan permanen merupakan pendapatan yang diterima pada periode yang sama dan dapat diperkirakan sebelumnya, seperti pendapatan hasil bekerja setiap bulannya. Pendapatan ini dibagi menjadi beberapa bagian sebagai berikut:

¹⁷ Indra Bastian, *Manajemen Keuangan Publik* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2020), 81–82.

1) Gaji atau Upah

Gaji atau upah merupakan balasan atas pekerjaan yang telah dilakukan oleh seseorang untuk orang lain yang diberikan dalam kurun waktu tertentu.

2) Pendapatan Pemerintah

Pendapatan pemerintah diartikan sebagai pendapatan yang diperoleh dari hasil menyewakan aset yang dimiliki seperti bunga, sumbangan dari pihak lain, dana pensiun, dan sebagainya.

3) Pendapatan Usaha Sendiri

Pendapatan yang berasal dari hasil produksi setelah dikurangi berbagai biaya yang dikeluarkan. Jenis usaha ini biasanya dimiliki secara pribadi atau oleh keluarga, sehingga seluruh biaya yang muncul tidak dapat dihitung secara terpisah dalam perhitungan pendapatan.

b. Pendapatan Sementara

Berbanding terbalik dengan pendapatan permanen, pendapatan sementara tidak dapat diperkirakan sebelumnya, contohnya adalah dana hibah.

3. Indikator Pendapatan

Menurut Soediyono, pendapatan tidak hanya dilihat dari besarnya uang yang diterima, tetapi juga dari manfaat ekonomi yang dirasakan pelaku usaha, meliputi:¹⁸

a. Keuntungan

Yaitu pendapatan yang diperoleh memberikan keuntungan bagi pengusaha sehingga seluruh biaya yang dikeluarkan dapat ditutupi dan mampu mengembangkan usahanya.

b. Kepuasan

Yaitu pendapatan yang diperoleh memberikan kepuasan bagi pengusaha ataupun perusahaan.

c. Kemampuan membalas jasa

Yaitu pendapatan yang diperoleh sesuai dengan jerih payah yang telah dilakukan.

Ketiga indikator tersebut menunjukkan bahwa pendapatan pelaku usaha mencerminkan kemampuan mereka dalam mengatur keuntungan, kepuasan, serta kemampuan membalas jasa. Semakin baik pelaku usaha mengelola faktor-faktor tersebut, maka semakin tinggi pula pendapatan yang diperoleh.

¹⁸ Soediyono, *Ekonomi Makro: Pengantar Analisis Pendapatan Nasional* (Yogyakarta: Liberty, 1998) dalam Kintan Titonia, “Analisis Kinerja Karyawan Terhadap Peningkatan Pendapatan Perusahaan pada Lombok Exotic Senggigi Lombok Barat” (Universitas Muhammadiyah Mataram, 2024), 33.

4. Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Adapun beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan diantaranya sebagai berikut:¹⁹

a. Lama Usaha

Lamanya sebuah usaha berjalan merupakan hal penting bagi para produsen dalam menentukan tingkat pendapatan. Semakin lama produsen menekuni usahanya, semakin banyak pengalaman yang diperoleh dalam mengelola penjualan. Memiliki pengalaman tidak hanya meningkatkan keterampilan dan produktivitas, tetapi juga mendorong efisiensi dalam mengatur biaya produksi maupun operasional. Selain itu, lamanya usaha akan memperluas pengetahuan pedagang mengenai selera konsumen, tren pasar, serta strategi bersaing. Hubungan jangka panjang dengan pelanggan dan bertambahnya relasi bisnis juga memberikan peluang untuk meningkatkan loyalitas konsumen yang secara tidak langsung berdampak pada peningkatan pendapatan.

b. Lokasi Usaha

Salah satu faktor lain yang menentukan jumlah pendapatan adalah lokasi usaha. Lokasi strategis, mudah dijangkau, dekat pusat keramaian, akan memberi peluang lebih besar dalam memperoleh

¹⁹ Kolanus, Rumate, dan Engka, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kota Manado."

konsumen. Lokasi yang berdekatan dengan pesaing juga dapat mendorong produsen untuk terus berinovasi.

c. Jam Kerja

Berkaitan dengan besar tenaga dan waktu yang dicurahkan produsen untuk menjalankan usahanya, menurut teori penawaran tenaga kerja, semakin lama seseorang bekerja maka semakin besar pula pendapatan yang bisa diperoleh. Pengaturan jam kerja yang baik, juga penting dilakukan agar dapat memberikan kualitas pelayanan yang baik sehingga pendapatan dapat terus meningkat secara berkelanjutan.

