

**STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN
OMZET PENJUALAN PADA USAHA MINUMAN ES DEGAN TROPISCO
DESA BAGO KABUPATEN TULUNGAGUNG**

SKRIPSI

**Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)**



Oleh:

LIZA GITA APRILIA

NIM. 22403086

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
TAHUN 2026**

HALAMAN JUDUL

**STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN
OMZET PENJUALAN PADA USAHA MINUMAN ES DEGAN TROPISCO
DESA BAGO KABUPATEN TULUNGAGUNG**

SKRIPSI

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

Oleh :

LIZA GITA APRILIA

NIM. 22403086

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
TAHUN 2026**

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN
OMZET PENJUALAN PADA USAHA MINUMAN ES DEGAN TROPISCO
DESA BAGO KABUPATEN TULUNGAGUNG**

LIZA GITA APRILIA

NIM. 22403086

Disetujui Oleh :

Dosen Pembimbing I



Dr. H. Jamaluddin A. Khalik, Lc., MA.
NIP. 197509132008011014

Dosen Pembimbing II



Dr. H. Mohamad Anang Firdaus, MPd.I.
NIP. 1989071020252110009

NOTA DINAS

Kediri, 01 April 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada,

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri
Jl. Sunan Ampel No. 07, Ngronggo, Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Liza Gita Aprilia

NIM : 22403086

Judul : Strategi Diferensiasi Produk Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan
Pada Usaha Minuman Es Degan Tropisco Desa Bago Kabupaten
Tulungagung

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi ini telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1). Bersamaan dengan ini kami lampirkan berkas naskah skripsi, dengan harapan segera diuji dalam sidang *Munnaqasah*. Dengan demikian, agar maklum dan atas ketersediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Dosen Pembimbing I



Dr. H. Jamaluddin A. Khalik, Lc., MA. iv
NIP. 197509132008011014

Dosen Pembimbing II



Dr. H. Mohamad Anang Firdaus, MPd.I.
NIP. 1989071020252110009

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 01 April 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada,

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Wasil Kediri
Jl. Sunan Ampel No. 07, Ngronggo, Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Bersama ini kami kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Liza Gita Aprilia

NIM : 22403086

Judul : Strategi Diferensiasi Produk Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan
Pada Usaha Minuman Es Degan Tropisco Desa Bago Kabupaten
Tulungagung

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan
tuntunan yang telah diberikan dalam sidang Munaqosah yang dilakukan pada
tanggal 1 Juli 2026.

Kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Dosen Pembimbing I



Dr. H. Jamaluddin A. Khalik, Lc., MA.
NIP. 197509132008011014

v

Dosen Pembimbing II



Dr. H. Mohamad Anang Firdaus, MPd.I.
NIP. 1989071020252110009

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN PADA USAHA MINUMAN ES DEGAN TROPISCO DESA BAGO KABUPATEN TULUNGAGUNG

Liza Gita Aprilia
NIM.22403086

Telah Diujikan Di Depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri Pada Tanggal 1 Juli 2026

TIM PENGUJI

1. Penguji Utama

Nilna Fauza, M.H.I.
NIP.198610242015032003

(.....)

2. Penguji I

Dr. H. Jamaluddin A. Khalik, Lc., MA.
NIP.197509132008011014

(.....)

3. Penguji II

Dr. H. Mohammad Anang Firdaus, MPd.I.
NIP.1989071020252110009

(.....)

Kediri, 15 Juli 2026

~~Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam~~
~~Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri~~



Dr. H. Luram Annas Mushlihin, M.H.I
NIP. 19750101199803002

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Liza Gita Aprilia
Nim : 22403086
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Kediri, 01 April 2026

Yang Membuat Pernyataan



Liza Gita Aprilia
NIM. 22403086

HALAMAN MOTTO

“Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sampai mereka mengubah
keadaan mereka sendiri.”

(QS. Ar-Ra’d: 11)

“Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan”

(Q.S Al-Insyirah: 6)

“Mekarlah Dimanapun Tumbuhnya, Suburmu dari Sabarmu”

(Apriliana Soekir)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT, atas rahmat dan taufik-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia saya persembahkan skripsi ini untuk:

1. Kepada kedua orang tua saya, Bapak Yudianto dan Ibu Siti Lestari yang selalu memberikan doa dan dukungannya yang tiada henti demi kesuksesan dan kelancaran pendidikan saya.
2. Adik saya yakni Achmad Ridho Aldiano yang selalu menjadi penyemangat disetiap perjalanan saya sekaligus penguji kesabaran, terimakasih telah menjadi bagian dari perjalanan ini.
3. Bapak dosen pembimbing saya Dr. H. Jamaluddin A. Khalik, Lc., MA. dan Dr. H. Mohamad Anang Firdaus, MPd.I. serta dosen penguji saya Ibu Nilna, M.H.I yang selama ini dengan tulus dan ikhlas meluangkan waktunya dalam menuntun, mengarahkan saya, dan memberikan bimbingan. Sehingga penulisan skripsi ini bisa terselesaikan.
4. Sahabat – sahabat terbaik saya dari semester satu perkuliahan yaitu Arinda, Andhira, Febrina dan Anjelika yang saling merangkul bersama dan memberikan dukungan tiada henti untuk penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Untuk temanku Niken dan Ira yang selalu meluangkan waktu untuk penulis berkeluh kesah selama masa skripsi ini dan memberikan semangat tiada henti.
6. Kepada semua teman-teman seperjuangan Manajemen Bisnis Syariah angkatan 2022 yang telah memberikan motivasi, saran dan dukungan.

7. Diri saya sendiri, Liza Gita Aprilia terimakasih telah bertahan dalam takut, ragu, dan berkali-kali hampir menyerah. Pencapaian ini menjadi bukti bahwa keberanian bukan tentang tidak pernah merasa lelah, melainkan tetap melangkah meski langkah itu terasa berat.

ABSTRAK

Liza Gita Aprilia, Dosen Pembimbing Dr. H. Jamaluddin A. Khalik, Lc., MA dan Dr. H. Mohammad Anang Firdaus, MPd.I. Strategi Diferensiasi Produk Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Pada Usaha Minuman Es Degan Tropisco Desa Bago Kabupaten Tulungagung. Skripsi, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri, 2026.

Kata Kunci: Strategi Diferensiasi, Diferensiasi Produk, Penjualan

Usaha minuman memiliki tingkat persaingan yang cukup tinggi sehingga pelaku usaha dituntut untuk mampu menciptakan strategi yang tepat dalam mempertahankan usahanya. Salah satu strategi yang dapat diterapkan yaitu strategi diferensiasi produk, yakni upaya menciptakan keunikan dan ciri khas produk agar berbeda dari produk pesaing. Strategi ini penting dilakukan untuk menarik perhatian konsumen, meningkatkan minat beli, serta menciptakan loyalitas pelanggan. Usaha Es Degan Tropisco Desa Bago Kabupaten Tulungagung merupakan salah satu usaha minuman yang menerapkan strategi diferensiasi produk melalui inovasi produk, tampilan kemasan, serta pelayanan kepada konsumen untuk meningkatkan omzet penjualan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi diferensiasi produk yang diterapkan pada usaha Es Degan Tropisco Desa Bago Kabupaten Tulungagung serta kontribusinya dalam meningkatkan penjualan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan informan yang terdiri dari pemilik usaha, karyawan, dan pelanggan. Teknik analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan, sedangkan keabsahan data diuji menggunakan triangulasi sumber dan teknik.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Es Degan Tropisco menerapkan strategi diferensiasi melalui variasi produk, penggunaan bahan baku berkualitas, kemasan yang menarik dan praktis, serta desain visual yang memadukan unsur tradisional dan modern. Selain itu, pelayanan yang ramah dan cepat menjadi faktor pendukung dalam menciptakan nilai tambah produk. Strategi diferensiasi tersebut mampu meningkatkan daya tarik konsumen sehingga berdampak pada peningkatan penjualan usaha yang terlihat dari bertambahnya jumlah pelanggan dan meningkatnya minat pembelian ulang. Dengan demikian, strategi diferensiasi produk berperan penting dalam meningkatkan daya saing dan penjualan usaha Es Degan Tropisco.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Difrensiasi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Minuman Es Degan Tropisco Desa Bago Kabupaten Tulungagung”. Pada kesempatan kali ini peneulis menyampaikan banyak terimakasih kepada pihak yang membimbing, mengarahkan, dan mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Secara Khusus, penulis sampaikan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof Dr. H. Wahidul Anam, M. Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri 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. Bapak Dr. H. Jamaluddin A. Khalik, Lc., MA dan Dr. H. Mohammad Anang Firdaus, MPd.I. selaku dosen pembimbing serta Ibu Nilna Fauza M.H.I selaku dosen penguji yang selalu memberikan pengarahan, bimbingan dan motivasi.
4. Bapak Aditya Prisma Ardiansyah dan seluruh karyawan Es Degan Tropisco yang sudah memberikan kesempatan dan izin penelitian.
5. Keluarga besar saya yang sudah memberikan doa, motivasi, dan dukungannya.
6. Teman-Teman program studi Manajemen Bisnis Syariah angkatan 2022 yang sudah memberikan semangat, bantuan, dan motivasinya.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapatkan pahala yang berlipat dari Allah SWT, dan semoga karya ilmiah ini bisa bermanfaat bagi yang membacanya. Penulis memohon maaf atas segala kekurangan dalam penulisan skripsi ini.

Kediri, 5 Mei 2026
Penulis

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Liza' followed by a stylized surname.

Liza Gita Aprilia

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
NOTA DINAS	iv
NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vii
HALAMAN MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
ABSTRAK	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Penelitian Terdahulu	8
BAB II.....	14
LANDASAN TEORI.....	14
A. Diferensiasi Produk	14

1. Definisi Diferensiasi Produk	14
2. Indikator diferensiasi produk	15
B. Penjualan	17
1. Definisi Penjualan	17
2. Indikator Peningkatan Penjualan.....	18
C. Produksi dalam Islam	20
1. Definisi Produksi dalam Islam	20
2.Prinsip-Prinsip Etika Produksi dalam Ekonomi Islam	21
BAB III	24
METODE PENELITIAN.....	24
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	24
B. Kehadiran Penelitian	25
C. Lokasi Penelitian	25
D. Data dan Sumber Data.....	25
E. Teknik Pengumpulan Data	26
F. Analisis Data	28
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	29
H. Tahap–Tahap Penelitian	31
BAB IV	33
PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	33
A. Gambaran Umum	33
1. Profil Usaha dan Sejarah Berdirinya Usaha Minuman Es Degan Bago Kabupaten Tulungagung.....	33
2. Visi Misi.....	34
3. Struktur organisasi usaha minuman Es Degan Desa Bago Kabupaten Tulungagung.	35

4.Job Description Usaha Minuman Es Degan Tropisco.....	35
5.Produk Usaha Minuman Es Degan Tropisco	36
B. Paparan Data	37
1.Strategi Diferensiasi Produk Es Degan Tropisco	37
2.Strategi Diferensiasi Produk Es Degan Tropisco Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan	47
C. Temuan Penelitian.....	48
1.Strategi Diferensiasi Produk Es Degan Tropisco Desa Bago Kabupaten Tulungagung	49
2.Strategi Diferensiasi Produk dalam Meningkatkan Penjualan Es Degan Tropisco Desa Bago Kabupaten Tulungagung	50
BAB V	51
PEMBAHASAN	51
A. Strategi Diferensiasi Produk pada Usaha Minuman Es Degan Tropisco Desa Bago Kabupaten Tulungagung.....	51
B. Strategi Diferensiasi Produk dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Pada Usaha Minuman Es Degan Tropisco Desa Bago Kabupaten Tulungagung.....	57
BAB VI	60
PENUTUP	60
A. Kesimpulan.....	60
B. Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA.....	63
Lampiran – Lampiran.....	66

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data UMKM Es Degan Kabupaten Tulungagung	2
Tabel 1. 2 Perbandingan Varian Rasa, Kemasan, Ukuran, dan Desain	3
Tabel 1. 3 Data Omzet Penjualan Es Degan Tropisco Tahun 2018–2025.....	5
Tabel 4. 1 Data Omzet Penjualan Es Degan Tropisco	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Usaha Minuman Es Degan Tropisco Desa Bago Kabupaten Tulungagung	35
Gambar 4. 2 Produk dengan kemasan cup	39
Gambar 4. 3 Produk dengan kemasan botol.....	39
Gambar 4. 4 Produk Kelapa Muda Utuh.....	39
Gambar 4. 5 Menu Es Degan Tropisco	41
Gambar 4. 6 Kemasan cup tahun 2021-2022	45
Gambar 4. 7 Kemasan cup tahun 2023	45
Gambar 4. 8 Kemasan cup tahun 2024	46
Gambar 4. 9 Kemasan cup tahun 2025	46

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Pedoman Wawancara	66
Lampiran 2: Pedoman Observasi	67
Lampiran 3: Dokumentasi.....	68
Lampiran 4: Surat Izin Riset/Penelitian	72
Lampiran 5: Surat Keterangan Penelitian	73
Lampiran 6: Daftar Konsultasi Skripsi Dospem I.....	74
Lampiran 7: Daftar Konsultasi Skripsi Dosen II.....	75
Lampiran 8: Daftar Riwayat Hidup.....	76