

**PENERAPAN STRATEGI PRODUK DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA USAHA KULINER LEGENDARIS
(Studi Kasus pada Tahu Campur Kikil Pak Sopyan Kelurahan Burengan,
Kecamatan Pesantren, Kota Kediri)**

SKRIPSI

Disusun Sebagai Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

TATA SYAHIRA

22401027

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
2026**

HALAMAN JUDUL

**PENERAPAN STRATEGI PRODUK DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA USAHA KULINER LEGENDARIS
(Studi Kasus pada Tahu Campur Kikil Pak Sopyan Kelurahan Burengan,
Kecamatan Pesantren, Kota Kediri)**

SKRIPSI

Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

TATA SYAHIRA

22401027

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

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENERAPAN STRATEGI PRODUK DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA USAHA KULINER LEGENDARIS
(Studi Kasus pada Tahu Campur Kikil Pak Sopyan Kelurahan Burengan,
Kecamatan Pesantren, Kota Kediri)**

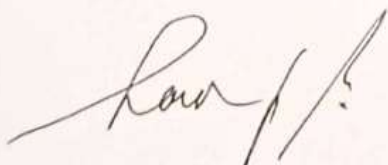
Ditulis Oleh

TATA SYAHIRA

22401027

Disetujui Oleh :

Pembimbing I



Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.HI
NIP. 19720829 200112 1 002

Pembimbing II



Dhiya'u Shidiqy, M.M.
NIP. 19890624 202012 1 016

NOTA DINAS

Kediri, 17 Juni 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel No. 7, Ngronggo, Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Tata Syahira

NIM : 22401027

Judul : Penerapan Strategi Produk dalam Meningkatkan Penjualan pada Usaha Kuliner Legendaris (Studi Kasus pada Tahu Campur Kikil Pak Sopyan Kelurahan Burengan, Kecamatan Pesantren, Kota Kediri)

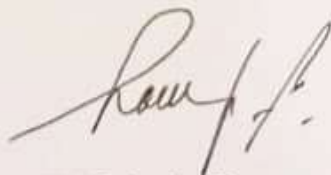
Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat diujikan dalam sidang Munaqosah.

Demikian agar maklum dan atas ketersediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.HI
NIP. 19720829 200112 1 002

Pembimbing II



Dhiya'u Shidiqy, M.M.
NIP. 19890624 202012 1 016

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 14 Juli 2026

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri

Di
Jl. Sunan Ampel No. 7, Ngronggo, Kota Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

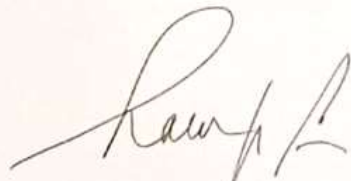
Nama : Tata Syahira
NIM : 22401027
Judul : Penerapan Strategi Produk dalam Meningkatkan Penjualan pada Usaha Kuliner Legendaris (Studi Kasus pada Tahu Campur Kikil Pak Sopyan Kelurahan Burengan, Kecamatan Pesantren, Kota Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam sidang munaqosah yang dilaksanakan tanggal 7 Juli 2026, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas ketersediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

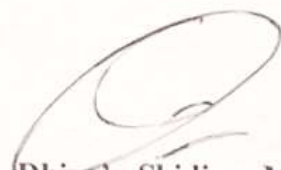
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.HI
NIP. 19720829 200112 1 002

Pembimbing II



Dhiya'u Shidiqy, M.M.
NIP. 19890624 202012 1 016

HALAMAN PENGESAHAN

**PENERAPAN STRATEGI PRODUK DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN PADA USAHA KULINER LEGENDARIS
(Studi Kasus pada Tahu Campur Kikil Pak Sopyan Kelurahan Burengan,
Kecamatan Pesantren, Kota Kediri)**

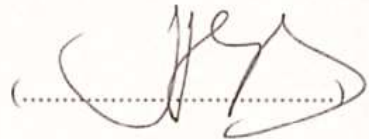
**TATA SYAHIRA
NIM. 22401027**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri, Pada tanggal 7 Juli 2026

Tim Penguji

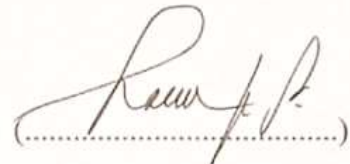
1. Penguji Utama

Dr. H. Jamaludin Acmad Kholik, Lc, MA
NIP. 197509132008011014



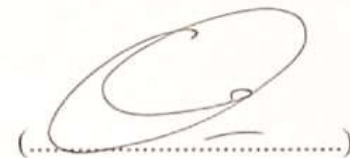
2. Penguji I

Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.HI
NIP. 19720829 200112 1 002



3. Penguji II

Dhiya'u Shidiqy, M.M.
NIP. 19890624 202012 1 016



Kediri, 14 Juli 2026

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



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

HALAMAN MOTTO

“Kalau hari ini terasa berat, coba jalani saja dulu. Serahkan hal-hal yang memberatkanmu kepada pemilik ujian itu. Biar Allah mengatur bagaimana baiknya. Tugasmu sederhana, tetap bertahan sampai badaimu usai.”

-Muyassaroh¹-

“Dari orang tua, demi orang tua, untuk orang tua.”

-Penulis-

¹ Muyassaroh, “Ikhlâs tentang Menerima, Memafkan, dan Melepaskan”, 2025, 59.

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tata Syahira

NIM : 22401027

Program Studi : Ekonomi Syaria'ah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : Penerapan Strategi Produk dalam Meningkatkan Penjualan pada Usaha Kuliner Legendaris (Studi Kasus pada Tahu Campur Kikil Pak Sopyan, Kelurahan Burengan, Kecamatan Pesantren, Kota Kediri)

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

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Kediri, 17 Juni 2026

Yang membuat pernyataan



Tata Syahira

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim, di atas lembar yang menjadi saksi akhir perjalanan ini, penulis persembahkan karya sederhana ini untuk:

1. Allah SWT, Sang Maha Pemilik Arah. Terimakasih telah menjaga waras dan langkahku, bahkan di saat aku hampir lupa alasan untuk tetap hidup. Nadin Amizah benar adanya, *“Nyawaku nyala karna dengan-MU”*.
2. Teristimewa dengan penuh cinta kedua orang tua saya, Bapak Tohir dan Ibu Insiyah, dua orang yang selalu mengusahakan sekuat tenaga untuk anak pertamanya ini menempuh pendidikan setinggi-tingginya. Kepada cinta pertama saya yaitu Bapak, terimakasih atas setiap cucuran keringat dan kerja keras yang engkau tukarkan sebuah nafkah demi anakmu bisa sampai tahap ini. Untuk pintu surga saya yaitu Ibu, terimakasih atas segala sumber kekuatan, motivasi, pesan, doa yang senantiasa dilangitkan untuk anaknya.
3. Kakak dan Adik terkasih, Made Ryananda dan Alen Heriansyah, yang memberikan semangat dan dukungan walaupun melalui celotehannya, tetapi penulis yakin dan percaya itu adalah sebuah bentuk dukungan dan motivasi.
4. Dosen Pembimbing, Bapak Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.HI, Bapak Dhiya'u Shidiqy, M.M. Terimakasih atas segala bimbingan, arahan, kesabaran, dan ilmu yang telah diberikan selama proses penyusunan skripsi ini. Dukungan serta motivasi sangat berarti dalam membantu saya menyelesaikan skripsi ini.
5. Sahabat-sahabat tersayang, Adis, Yani, Laila, Syifa, Fika, Risma, Leli. Terimakasih telah menjadi teman seperjuangan yang selalu hadir dalam setiap proses selama masa perkuliahan. Terimakasih untuk setiap dukungan, bantuan, doa, tawa, dan kenangan yang telah kita lalui bersama.
6. Teman-teman Angkatan 2022, khususnya Program Studi Ekonomi Syari'ah, terimakasih telah menjadi bagian dari perjalanan kuliah ini. Semoga kita semua diberikan kemudahan dalam meraih cita-cita dan kesuksesan di masa depan.

ABSTRAK

Tata Syahira 22401027, Dosen Pembimbing Dr. H. Mu'min Firmansyah M.HI dan Dhiya'u Shidiqy, M.M., Penerapan Strategi Produk dalam Meningkatkan Penjualan pada Usaha Kuliner Legendaris (Studi Kasus pada Tahu Campur Kikil Pak Sopyan Kelurahan Burengan, Kecamatan Pesantren, Kota Kediri), Skripsi, Program Studi Ekonomi Syari'ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Kediri, 2026.

Kata Kunci: Strategi Produk, Penjualan, Usaha Kuliner, Tahu Campur Kikil Pak Sopyan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan strategi produk dan peran strategi produk dalam meningkatkan penjualan pada usaha kuliner legendaris Tahu Campur Kikil Pak Sopyan di Kelurahan Burengan, Kecamatan Pesantren, Kota Kediri. Strategi produk merupakan salah satu upaya yang dapat dilakukan pelaku usaha untuk mempertahankan keberlangsungan usaha serta meningkatkan penjualan di tengah persaingan bisnis kuliner yang semakin ketat. Tahu Campur Kikil Pak Sopyan merupakan usaha kuliner yang telah berdiri sejak tahun 1988 dan masih mampu mempertahankan eksistensinya hingga saat ini.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data penelitian terdiri atas pemilik usaha, karyawan, dan konsumen Tahu Campur Kikil Pak Sopyan. Keabsahan data diuji menggunakan triangulasi sumber. Analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan dua temuan utama. (1) Strategi produk pada Tahu Campur Kikil Pak Sopyan dilakukan melalui empat indikator, yaitu kualitas produk, variasi produk, karakteristik produk, dan konsistensi produk. Kualitas produk diwujudkan melalui penggunaan bahan baku yang baik dan cita rasa yang terjaga, variasi produk diterapkan dengan menyediakan beberapa pilihan menu, karakteristik produk terlihat pada cita rasa kuah petis yang khas dan porsi yang cukup besar, sedangkan konsistensi produk diwujudkan melalui upaya mempertahankan kualitas dan cita rasa produk dari waktu ke waktu. (2) Strategi produk berperan dalam mendukung peningkatan penjualan Tahu Campur Kikil Pak Sopyan. Kualitas produk yang terjaga mampu menciptakan kepuasan pelanggan, variasi produk memberikan pilihan bagi konsumen, karakteristik produk yang khas menjadi pembeda dengan usaha sejenis, dan konsistensi produk mampu membangun kepercayaan serta loyalitas pelanggan. Temuan penelitian menunjukkan bahwa keberhasilan usaha tidak hanya didukung oleh kualitas produk, tetapi juga oleh kemampuan mempertahankan karakteristik dan konsistensi produk secara berkelanjutan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya yang melimpah, sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik. Skripsi ini membahas tentang “Penerapan Strategi Produk dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus pada Tahu Campur Kikil Pak Sopyan, Kelurahan Burengan, Kecamatan Pesantren, Kota Kediri)”.

Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor UIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Kediri.
3. Bapak Dr. H. Mu'min Firmansyah, M.HI, selaku Dosen Pembimbing I yang memberikan pengarahan dan bimbingan kepada penulis dalam proses penyusunan skripsi.
4. Bapak Dhiya'u Shidiqy, M.M., selaku Dosen Pembimbing II yang memberikan pengarahan dan bimbingan kepada penulis dalam proses penyusunan skripsi.
5. Ibu Dr. Ashfa Fikriyah, M.El, selaku wali dosen yang telah memberikan arahan dan dorongan kepada penulis sehingga penyusunan skripsi dapat terselesaikan.
6. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen, Pegawai, dan Civitas Akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Kediri.
7. Mbak Gita. selaku Pemilik usaha Tahu Campur Kikil yang telah memberikan tempat dengan penuh keterbukaan serta dukungan, kepercayaan, dan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan penelitian ini.

Semoga setiap kebaikan dan bantuan yang telah diberikan menjadi amal yang bernilai dan pahala berlipat di sisi Allah SWT. Semoga karya tulis ini tidak hanya menjadi hasil perjuangan penulis, tetapi juga mampu memberi manfaat bagi setiap pembacanya, Aamiin.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS.....	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	11
C. Tujuan Penelitian.....	12
D. Manfaat Penelitian.....	12
E. Penelitian Terdahulu.....	13
BAB II LANDASAN TEORI	18
A. Strategi Produk	18
1. Pengertian Strategi Produk.....	18
2. Tujuan Strategi Produk.....	19

3. Perencanaan Produk.....	20
4. Pengembangan Produk	21
5. Pengelolaan Produk	21
6. Indikator Strategi Produk	22
7. Strategi Produk dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah.....	23
B. Penjualan	25
1. Pengertian Penjualan.....	25
2. Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	26
3. Indikator Peningkatan Penjualan.....	27
C. Hubungan Strategi Produk dengan Penjualan	28
D. Usaha Kuliner Legendaris	30
1. Pengertian Usaha Kuliner.....	30
2. Pengertian Kuliner Legendaris	30
3. Karakteristik Usaha Kuliner Legendaris	31
BAB III METODE PENELITIAN	33
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	33
B. Kehadiran Peneliti	33
C. Lokasi Penelitian	34
D. Data dan Sumber Data.....	34
E. Teknik Pengumpulan Data	36
F. Instrumen Pengumpulan Data	38
G. Pengecekan Keabsahan Data	38
H. Teknik Analisis Data	39
I. Tahap-Tahap Penelitian.....	40
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	43
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	43

1. Sejarah berdirinya Tahu Campur Kikil Pak Sopyan	43
2. Lokasi Tahu Campur Kikil Pak Sopyan	44
3. Struktur organisasi Tahu Campur Kikil Pak Sopyan	44
4. Produk Tahu Campur Kikil Pak Sopyan	45
5. Proses pembuatan Tahu Campur Kikil Pak Sopyan.....	47
6. Data penjualan Tahu Campur Kikil Pak Sopyan	48
B. Paparan Data.....	51
1. Strategi Produk Tahu Campur Kikil Pak Sopyan	51
2. Penerapan Strategi Produk dalam Meningkatkan Penjualan pada Tahu Campur Kikil Pak Sopyan.....	65
C. Temuan Penelitian	69
BAB V PEMBAHASAN	72
A. Strategi Produk Tahu Campur Kikil Pak Sopyan	72
B. Penerapan Strategi Produk dalam Meningkatkan Penjualan pada Tahu Campur Kikil Pak Sopyan	81
BAB VI PENUTUP	84
A. Kesimpulan.....	84
B. Saran	85
DAFTAR PUSTAKA.....	87

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Usaha Kuliner Legendaris di Kelurahan Burengan, Kecamatan Pesantren, Kota Kediri	5
Tabel 1.2 Perkembangan Penjualan Tahu Campur Kikil Pak Sopyan Tahun 2021-2025.....	7
Tabel 1.3 Hasil Pra-Survei Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen Tahu Campur Kikil Pak Sopyan	8
Tabel 4.1 Daftar Produk dan Harga Tahu Campur Kikil Pak Sopyan.....	46
Tabel 4.2 Tahapan Pembuatan Tahu Campur Kikil Pak Sopyan.....	47
Tabel 4.3 Data Penjualan Sebelum Penerapan Strategi Produk (2016-2020).....	49
Tabel 4.4 Data Penjualan Sesudah Penerapan Strategi Produk (2021-2025)	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Tahu Campur Kikil Pak Sopyan	45
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara	94
Lampiran 2 : Surat Izin Penelitian	96
Lampiran 3 : Surat Keterangan Penelitian	97
Lampiran 4 : Bukti Konsultasi Skripsi.....	98
Lampiran 5 : Bukti Konsultasi Skripsi.....	99
Lampiran 6 : Foto Dokumentasi	100
Lampiran 7 : Foto Produk	101
Lampiran 8 : Daftar Riwayat Hidup.....	102