

**STRATEGI INOVASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN
(Studi Kasus Bakso Cak Pitung Sidoarjo)**

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

ALVANECIA GHINZA FAHIRA

9313.245.16

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) KEDIRI**

2021

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul :

**“ STRATEGI INOVASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN “**

(Studi Kasus Bakso Cak Pitung Sidoarjo)

Alvanecia Ghinza Fahira

NIM. 9313.245.16

Disetujui oleh:

Pembimbing I



Dr. Andriani, SE. MM.
NIP. 19730113 200312 2 001

Pembimbing II



Choiril Anam, MEI.
NIDN. 2029038403

NOTA DINAS

Kediri, 02 November 2021

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 - Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Alvanecia Ghinza Fahira
NIM : 9313.245.16
Judul : Strategi Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Bakso Cak Pitung Sidoarjo)

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

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Andriani, SE, MM.
NIP. 19730113 200312 2 001

Pembimbing II



Choiril Anam, M.El.
NIDN. 2029038403

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 02 November 2021

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 07 - Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : Alvanecia Ghinza Fahira
NIM : 9313.245.16
Judul : Strategi Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Bakso Cak Pitung Sidoarjo)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang diberikan dalam Sidang Munaqasah yang dilaksanakan pada 02 November 2021, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Andriani, SE, MM.
NIP. 19730113 200312 2 001

Pembimbing II



Choiril Anam, M.El.
NIDN. 2029038403

HALAMAN PENGESAHAN

Strategi Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus
Bakso Cak Pitung Sidoarjo)

Alvanecia Ghinza Fahira
NIM. 9313.245.16

Telah diujikan di depan sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 02 November 2021

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Dr. Ali Samsuri, M.EI.
NIP. 19761031 200901 1 003

()

2. Penguji I
Dr. Andriani, SE, MM.
NIP. 19730113 200312 2 001

()

3. Penguji II
Choiril Anam, M.EI.
NIDN. 2029038403

()

Kediri, 17 November 2021
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri

Dr. Imam Anas Mughlihin, MHI.
NIP. 19750101 199803 1 002



MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُعَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُعَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ

“Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri.”

(QS. Ar-Ra’d: 11)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamiin. Karya skripsi ini khusus penulis persembahkan untuk:

- Gusti Allah yang sudah melancarkan segala urusan saya, mendengar dan mengijabah doa-doa saya, menerima segala macam cerita keluh kesah saya, yang menjadikan saya belajar dan kuat sampai berada di titik ini
- Kedua orang tua saya, Abah Munif dan Bu Ida yang sudah mendidik, memfasilitasi segala keperluan, kebutuhan dan keinginan saya maupun dilingkup pendidikan dan luar pendidikan. Meskipun Bunda saya selalu mengomel karena skripsi saya belum selesai, tetapi ngomelnya beliau adalah sebuah motivasi untuk segera menyelesaikan skripsi
- Mas Riris dan Adik Pipit yang selalu mensupport saya dengan penuh rasa kasihan karena skripsi tidak kunjung selesai
- Ibu Andriani dan Pak Choiril Anam selaku dosen pembimbing saya, yang senantiasa sabar dalam membimbing, menuntun, dan mengarahkan dalam proses penyelesaian skripsi ini
- Teruntuk pengikut kelinci bulan, Hasna Fauziana yang sudah seperti cahaya dalam kegelapan, selalu sabar membantu segala ketidak mampuan saya dalam mengerjakan, mensupport dan pendengar setia segala keluh kesah saya, terima kasih, Bul!

- Emilda Amalia dan Ahmed Ro'in Winata yang sudah mau saya repotkan untuk menemani saya terjun ke lokasi penelitian
- Anir Rosidah bersama-sama mengejar untuk segera bimbingan dan lulus bersama
- Teruntuk Beryl Cholif Arrochman, terima kasih sudah menemani masa-masa akhir kuliah saya, menjadi alasan bahagia, marah dan sedih saya, dan juga selalu memberikan semangat dalam mengerjakan skripsi. Terima kasih, Chol!
- Tante Rima yang selalu menyisihkan sedikit ruang di kamar kostnya ketika saya stress kuliah dan Malang menjadi tempat penghilang penat saya
- Majelis cangkruk saya yang sangat saya cintai; Mas Burhan, Uun, Arum, Pendot, Pomsy, Alabi, GeAmar, Lotto, Mbolon, Mbelel, Ayu Bacon, Nduddy, Tupai, Anita, Pipin, Ninis, Ulfariya, Nihayah, Alfi dan semua teman-teman saya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu. Terima kasih sudah menemani hari-hari saya selama kuliah di Kediri

ABSTRAK

ALVANEZIA GHINZA FAHIRA, Dosen Pembimbing Dr. Andriani, SE. MM. dan Choiril Anam, MEI. STRATEGI INOVASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Bakso Cak Pitung Sidoarjo). Jurusan Ekonomi Syariah. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri. 2021.

Kata Kunci: Inovasi Produk, Volume Penjualan.

Inovasi merupakan salah satu pilihan korporasi, menghadapi persaingan pasar dan pengelolaan yang berkelanjutan. Inovasi produk adalah cara atau trik suatu perusahaan yang tujuannya untuk meningkatkan penjualan dan mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya dalam rangka memenuhi kebutuhan dengan mengamati, memberi rasa kepuasan, dan membuat konsumen tertarik dengan produk usaha. Bakso Cak Pitung Sidoarjo adalah salah satu jenis usaha yang bergerak di bidang kuliner yang konsisten melakukan pembaharuan dalam inovasi produk untuk meningkatkan volume penjualannya.

Jenis penelitian ini menggunakan kualitatif dengan data primer sebagai sumber data yang utama, ini berarti bahwa data tersebut diperoleh dari pihak-pihak yang bekerja maupun konsumen dalam usaha Bakso Cak Pitung Sidoarjo, baik berupa orang-orang yang berhubungan langsung, karya ilmiah, media informasi, dan lain sebagainya yang masih terkait dengan objek yang diteliti. Metode pengumpulan data yang digunakan berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisa data yang digunakan adalah reduksi data dan penyederhanaan, paparan dan sajian data, serta penarikan kesimpulan.

Strategi Inovasi Produk yang digunakan oleh Bakso Cak Pitung tercermin melalui pengembangan produk dengan penambahan varian pada bakso Cak Pitung dengan berbagai jenis dan rasa, mempertahankan kualitas dan cita rasa yang tak pernah berubah, dan penerapan harga jual yang ramah di kantong. Strategi inovasi produk yang diterapkan oleh Bakso Cak Pitung dalam meningkatkan volume penjualan tercermin pada setiap harinya penjualan yang selalu laku dan habis terjual. Volume penjualan selama 3 tahun terakhir terus mengalami peningkatan, dari tahun 2018 omzet per tahunnya adalah Rp. 529.000.000,- kemudian di tahun 2019 naik sebesar 16% menjadi Rp. 627.200.000,- hingga tahun terakhir yaitu 2020 naik sebesar 19% mencapai Rp. 751.000.000,-.

PEDOMAN TRANSLITERASI

A. Huruf Transliterasi

Arab	Indonesia	Arab	Indonesia
ء	'	ض	Ḍ
ب	B	ط	Ṭ
ت	T	ظ	Z
ث	Th	ع	'
ج	J	غ	Gh
ح	H	ف	F
خ	Kh	ق	Q
د	D	ك	K
ذ	Dh	ل	L
ر	R	م	M
ز	Z	ن	N
س	S	و	W
ش	Sh	ه	H
ص	Ṣ	ي	Y

B. Konsonan Rangkap

Konsonan rangkap (Shaddah), yang bersumber dari ya' nisbah (ya' yang ditulis sebagai petunjuk sifat) ditulis coretannya di atasnya.

أحمدية : ditulis *Ahmadīyah*

Konsonan rangkap yang berasal dari bukan ya' nisbah ditulis dobel hurufnya

دلّ : ditulis *dalla*

C. Ta' Marbūṭah

1. Bila dimatikan ditulis "ah",

جماعة : ditulis *jamā'ah*

2. Bila dihidupkan karena berangkat dengan kata lain (sebagai Muḍaf), ditulis "at".

نعمة الله : ditulis *ni'mat Allah*

زكاة الفطر : ditulis *zakāt al-fiṭr*

D. Vokal Pendek

Fathah ditulis a, kasrah ditulis I, dan dhammah ditulis u, masing-masing dengan huruf tunggal.

E. Vokal Panjang (madd)

a panjang ditulis ā, i panjang ditulis ī dan u panjang ditulis ū, masing-masing dengan coretan di atas huruf a, i, dan u.

F. Bunyi Hidup Dobel

Bunyi hidup dobel (*diphthong*) Arab ditransliterasikan dengan menggabung dua huruf “ay” dan “aw” masing-masing untuk (أَي) dan (أَو)

G. Kata Sandang Alif + Lam

Jika terdapat huruf alif + lam yang diikuti huruf qamariyah maupun diikuti huruf syamsīyah, huruf *al* ditulis al-

الجامعة : ditulis *al-Jāmi‘ah*

الشيعة :ditulis *al-Shī‘ah*

H. Huruf Besar

Penulisan huruf besar disesuaikan dengan EYD

I. Kata dalam Rangkaian Frase dan Kalimat

Tetap konsisten dengan rumusan di atas, kata dalam rangkaian frase dan kalimat ditulis kata per kata

شيخ الإسلام : ditulis *Syaikh al-Islam*

J. Lain-lain

Kata-kata yang sudah dibakukan dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (seperti kata *ijmak*, *nash*, *al-Qur’an*, *Hadits*, dll.), tidak mengikuti pedoman transliterasi ini dan ditulis sebagaimana dalam kamus tersebut.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini Strategi Inovasi Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan.

Allahummashalli wasallim 'ala sayyidina Muahammad, shalawat serta salam tetap tercurah limpahkan kepada junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW, yang telah membimbing umatnya menuju cahaya keimanan, jalan yang diridhoi Allah SWT. Semoga kita termasuk golongan umat yang mendapat syafaatnya *fii yaumi al-qiyamah*, Amin.

Penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat :

1. Bapak Dr. H. Nur Chamid, MM selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
2. Bapak Dr. H. Imam Anas Mushlihin, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri beserta staff
3. Ibu Dr. Andriani, SE, MM. dan Choiril Anam, M.El. selaku dosen pembimbing, yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan dorongan sehingga penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan
4. Seluruh dosen dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam program studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri
5. Kedua orang tua penulis, Drs. H. M. Munif dan Hj. Aminatul Faidah S.Pd. yang telah mendidik, memberikan fasilitas dalam lingkup pendidikan, minat dan bakat

6. Mas Fihris dan Adik Fitrah selaku saudara kandung penulis yang memberikan support kepada penulis
7. Seluruh teman-teman penulis yang turut serta membantu dan memberikan support

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak kekurangan dan kesalahan, baik penulisan, referensi, maupun materi yang ada. Karena itu penulis berharap kepada semua pihak yang membaca agar memberi saran dan kritik demi perbaikan penelitian selanjutnya.

Kediri, 07 Juni 2021
Peneliti,

Alvanecia Ghinza Fahira

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK.....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI	ix
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Kegunaan Penelitian.....	10
E. Telaah Pustaka	11
BAB II : LANDASAN TEORI	15
A. Strategi.....	15
1. Pengertian Strategi.....	14
2. Unsur-Unsur Strategi	16
B. Inovasi	17
C. Inovasi Produk	19
D. Volume Penjualan	20
1. Penjualan	20
2. Volume Penjualan.....	21
3. Jenis-Jenis Penjualan	22
E. Strategi Inovasi Muamalah dalam Perspektif Islam.....	22
BAB III : METODOLOGI PENELITIAN	26

A. Jenis Penelitian.....	26
B. Lokasi Penelitian.....	27
C. Sumber Data.....	28
D. Tahapan-Tahapan Penelitian.....	29
E. Ruang Lingkup Penelitian	30
F. Metode Pengumpulan Data.....	30
G. Analisis Data.....	31
BAB IV : HASIL PENELITIAN.....	34
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	34
B. Paparan Data	39
C. Temuan Penelitian.....	49
BAB V : PEMBAHASAN.....	51
A. Strategi Inovasi Produk Bakso Cak Pitung Sidoarjo.....	51
B. Strategi Inovasi Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan Bakso Cak Pitung Sidoarjo.....	53
BAB VI : PENUTUP.....	58
A. Kesimpulan	58
B. Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA.....	60
LAMPIRAN.....	63
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	73

