

**STRATEGI INOVASI PRODUK UNTUK
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN**

**(Studi Kasus di *Home Industry* Krupuk Mugi Lestari Dusun Ngampel
Desa Gampengrejo Kecamatan Papar Kabupaten Kediri)**

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Disusun Oleh :

YUNI SETYOWATI

9.313.497.15

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2022

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul:

**STRATEGI INOVASI PRODUK UNTUK MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN**

**(Studi Kasus di *Home Industry* Krupuk Mugi Lestari Dusun Ngampel
Desa Gampengrejo Kecamatan Papar Kabupaten Kediri)**

Ditulis Oleh :

**YUNI SETYOWATI
9.313.497.15**

Telah disetujui untuk diujikan.

Kediri, 29 Juni 2022

Pembimbing I

Pembimbing II

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

**Dr. Ali Samsuri, M.EI
NIP. 197610312009011003**

NOTA DINAS

Kediri, 15 Juli 2022

Nomor :
Lamiran : 4 Lembar
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : YUNI SETYOWATI

NIM : 9.313.497.15

Judul : **STRATEGI INOVASI PRODUK UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus di Dusun Ngampel Desa Gampengrejo Kecamatan Papar Kabupaten Kediri)**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

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

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Pembimbing II

Rofik Efendi, S.Kom,MM
NIP. 16906171 998031 002

Ali Samsuri, M.EI
NIP. 197610312009011003

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 15 Juli 2022

Nomor :

Lamiran : 4 Lembar

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama

Islam Negeri (IAIN) Kediri

Di

Jl. Sunan Ampel 07 – Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dalam hal ini untuk memenuhi permintaan dari Bapak Rektor untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : YUNI SETYOWATI

NIM : 9.313.497.15

Judul: **STRATEGI INOVASI PRODUK UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus di Dusun Ngampel Desa Gampengrejo Kecamatan Papar Kabupaten Kediri)**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntunan dalam sidang munaqasah yang diselenggarakan pada tanggal **15 Juli 2022**, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut memenuhi syarat untuk disahkan sebagai kelengkapan sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S-1) Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Pembimbing I

Pembimbing II

Rofik Efendi, S.Kom,MM
NIP. 16906171 998031 002

Dr. Ali Samsuri, M.EI
NIP. 197610312009011003

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI INOVASI PRODUK UNTUK MENINGKATKAN
VOLUME PENJUALAN**

**(Studi Kasus Home Industri Krupuk Mugi Lestari Dsn. Ngampel,
Ds. Gampengrejo, Kec. Papar, Kab. Kediri)**

**YUNI SETYOWATI
9.313.497.15**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada
tanggal 15 Juli 2022

Tim Penguji,

1. Penguji Utama

Dr. Binti Mutafarida, M.EI (.....)
NIDN. 2104108403

2. Penguji I

Rofik Efendi, S.Kom, MM (.....)
NIP. 16906171998031002

3. Penguji II

Moch Zainuddin, M.EI (.....)
NIDN. 2130108301

Kediri, 15 Juli 2022

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI
NIP. 19750101 199803 1 002

MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ
وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا
فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِّن دُونِهِ مِن وَالٍ

“ Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”

(QS. AR-RAD Ayat : 11)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, syukur tiada henti kepada-Mu lillahiRabbi yang Maha Agung, Maha Pengasih, Maha Penyayang. Shollowat salamku kepadamu selalu tercurahkan kepada junjunganku Nabi Muhammad SAW, kuharap syafaatMu di penghujung hari nanti. Semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal bagiku untuk meraih cita-cita besarku. Skripsi ini adalah sebuah karya sebagai ungkapan cinta dan penuh kasih yang penulis sembahkan untuk:

1. Almamaterku Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri
2. Kedua orang tua tercinta Bapak Alm. Suwono dan Ibu Sukarti, yang telah memberikan dukungan baik moril maupun materil. Mmberikan semangat dan doa yang tiada henti.
3. Kepada orang tua penggantiku Bapak Suprihono dan Ibu Sukarsih yang telah merawat dan membesarkan saya sedari kecil. Memberikan cinta kasih selayaknya anak sendiri, mendukung baik moril maupun materil, untuk mendukung cita-cita saya menuju sukses.
4. Kepada dosen pembimbing skripsi Bapak Rofiq Efndi, S.Kom,MM dan Bapak Ali Samsuri, M.EI yang sudah memberikan motivasi dan arahan dalam mnyelesaikan karya ilmiah ini, dan seluruh Bapak dan Ibu Dosen IAIN Kediri yang pernah memberikan ilmunya kepada saya, semoga selalu dirahmati Allah SWT.
5. Kepada teman-temanku di Himpunan Mahasiswa Islam (HMI) Komisariat Syariah maupun Cabang Kediri yang telah memberikan dukungan dan doa sebagai tempat keluh kesah masalah kuliah dan berprosesku selama ini.
6. Kepada pimpinan Home Industry Mugi Lestari dan seenap karyawan dan karyawati yang sudah bersedia meluangkan waktu dan memberikan banyak ilmu kepada saya.

TERIMAKASIH

ABSTRAK

YUNI SETYOWATI, Dosen Pembimbing I Rofiq Efendi, S.Kom,MM dan Dosen Pembimbing II Ali Samsuri, M.EI: *STRATEGI INOVASI PRODUK UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus di Home Industry Krupuk Mugi Lestari Dusun Ngampel Desa Gampengrejo Kecamatan Papar Kabupaten Kediri)*, Ekonomi Syari'ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2021.

Kata Kunci: Inovasi Produk dan Volume Penjualan

Home industry adalah suatu unit atau perusahaan berskala kecil yang bergerak dalam bidang *industry* tertentu. Dalam setiap usaha kecil di dalam mempertahankan dan meningkatkan penjualan, perlu mengadakan usaha penyempurnaan dan perubahan produk yang dihasilkan kearah yang lebih baik, sehingga dapat memberikan daya guna dan daya pemuas serta daya tarik yang lebih besar. Adapun permasalahan dari penelitian ini adalah bagaimana strategi inovasi produk yang dilakukan *Home Industry* Krupuk Mugi Lestari, bagaimana peran strategi inovasi produk dalam meningkatkan volume penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui startegi inovasi apa yang digunakan *Home Industry* Mugi Lestari sehingga peningkatan volume penjualan dapat berhasil dilakukan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode analisis deskriptif. Pengumpulan data dengan mengumpulkan data- data aktual yang relevan atau sumber data (primer maupun sekunder) dan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi di *Home Industry* Mugi Lestari.

Berdasarkan hasil pengamatan di *Home Industry* Krupuk Mugi Lestari strategi inovasi produk yang digunakan berorientasi pada kebutuhan dan keinginan konsumen dan produk yang dihasilkan mempunyai standart kualitas yang terjaga dan kebersihannya terjamin, dalam inovasi dan pengembangan yang dilakukan berupa menciptakan produk baru, modivikasi produk dan diservikasi produk. Peran strategi produk berpengaruh pada peningkatan volume penjualan.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan *Alhamdulillah* *robbil 'alamin*, puji syukur kehadirat Allah SWT, penulis panjatkan atas limpahan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas Skripsi ini.

Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Rasulullah SAW yang telah membawa dan mengembangkan Islam hingga sampai sekarang. Penulis menyadari bahwa terselesaikannya skripsi ini bukanlah semata-mata hasil dari penulis secara pribadi. Akan tetapi semua itu terwujud berkat adanya usaha, bantuan dan do'a dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis tidak akan lupa untuk menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya terutama kepada:

1. Rektor IAIN Kediri Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Bapak Dr. H. Imam Annas Muslihin, M.HI.
3. Bapak Rofiq Effendi, S.Kom, MM dan Bapak Dr. Ali Samsuri, M.EI selaku dosen pembimbing saya yang telah dengan sabar dalam membimbing dan memberikan saran serta masukan yang sangat berharga sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Seluruh civitas akademik IAIN Kediri yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu terselesaikannya skripsi ini.
5. Pimpinan *Home Industry* Mugi Lestari yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian dan memberikan banyak sekali bantuan dalam penelitian ini.
6. Keluarga ku terkhusus orang tua ku Alm. Bapak Suwono dan Ibu Sukarti, Pak De dan Bude ku yang selalu memberikan Do'a, bantuan, motivasi serta dukungannya sehingga skripsi ini terselesaikan.
7. Teman-temanku Ella Mubarakah, Akhmad Rifa'i, Nadia Vigiasta,

Irmawati, Khusnul Kotimah yang selalu memberikan bantuan, dukungan serta semangatnya dari awal hingga selesainya skripsi ini.

8. Keluarga besar Himpunan Mahasiswa Islam (HMI) Komisariat Syari'ah terkhususnya Kanda Dian Rifki Rahmadhana dan Yunda Rutin atas ilmu, bantuan, dukungan serta do'a yang telah diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Keluarga besar Ekonomi Syari'ah IAIN Kediri khususnya angkatan 2015 yang secara langsung maupun tidak langsung membantu terselesaikannya skripsi ini.

Dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa tulisan ini jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan karya ini. Akhir kata, penulis berharap semoga karya ini dapat bermanfaat bagi semua orang yang membacanya.

Kediri, 15 Juli 2022

Penulis,

Yuni Setyowati

9.313.497.15

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
ABSTRAK.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Kegunaan Penelitian	7
E. Telah Pustaka	9

BAB II LANDASAN TEORI	12
A. Produk	12
1. Pengertian Produk	12
2. Jenis Produk	13
3. Klasifikasi Produk	14
4. Atribut Produk	16
B. Strategi	17
1. Pengertian Strategi	23
C. Inovasi	
1. Devinisi Inovasi Produk.....	17
2. Tujua Inovasi Produk	19
3. Tipe Inovasi Produk	20
D. Volume Penjualan	21
1. Penjualan	21
2. Volume Penjualan	22
3. Tujuan Volume Penjualan	22
4. Tujuan Penjualan	23
5. Fungsi Penjualan	24
6. Faktor yang mempengaruhi penjualan	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	27
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	27
B. Lokasi Penelitian	27
C. Kehadiran Penelitian	27
D. Sumber Data	29
E. Metode Pengumpulan Data.....	29

F. Pengecekan Kabsahan Data	31
G. Tahap-tahap Penelitian	32
H. Analisis Data	33
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN DATA	35
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	35
1. Sejarah berdirinya Home Industry Krupuk Mugi Lestari	35
2. Tujuan berdirinya Home Industry Krupuk Mugi Lestari	36
3. Visi dan Misi Home Industry Krupuk Mugi Lestari	36
4. Struktur Organisasi Home Industry Krupuk Mugi Lestari	36
5. Gambaran Umum Responden	39
B. Paparan Data	40
C. Hasil Wawancara	43
BAB V PEMBAHASAN	49
A. Strategi inovasi produk pada Home Industry Kerupuk Mugi Lestari di Dusun Ngampel, Desa Gampengrejo, Kecamatan Papar Kabupaten Kediri	49
B. Peran Strategi Inovasi Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Home Industry Kerupuk Mugi Lestari di Dusun Ngampel Desa Gampengrejo Kecamatan Papar Kabupaten Kediri	51
Desa Gampengrejo Kecamatan Papar Kabupaten Kediri	51
BAB VI KESIMPULAN.....	56
A. Kesimpulan	56
B. Saran	57
DAFTAR PUSTAKA	58
LAMPIRAN – LAMPIRAN.....	60

DAFTAR TABEL

TABEL 1.1 : Data Home Industry Krupuk yang ada di Kecamatan Papar	5
TABEL 1.2 : Data Penjualan Krupuk Mugi Lestari 2021	5
TABEL 1.3 : Data Penjualan Krupuk Bawang Pak DULADI 2021	5
TABEL 4.1 : Struktur Organisasi Home Industry Mugi Lestari	38
TABEL 4.2 : Daftar nama karyawan Home Industry Mugi Lestari	38
TABEL 4.3 : Data Informan Penelitian	40
TABEL 4.5 : Pendidikan Terakhir Karyawan-Karyawati Home Industry Mugi Lestari	43
TABEL 4.4 : Daftar Produk Sebelum ada Inovasi 2015-2017	45
TABEL 4.5 : Daftar Produk Susudah ada Inovasi 2018-2021	45
TABEL 5.1 : Data Penjualan Krupuk Mugi Lestari sebelum ada strategi invasi 2015-2017	52
TABEL 5.2 : Data Penjualan Krupuk Mugi Lestari Sesudah ada strategi invasi 2015-2017	53

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Penelitian dari IAIN Kediri

Lampiran 2 : Pedoman Wawancara

Lampiran 3 : Dokumentasi

Lampiran 4 : Daftar Konsultasi Bimbingan Dosen

Lampiran 5 : Daftar Riwayat Hidup