

**ANALISIS PERAN INOVASI PRODUK DALAM  
MENINGKATKAN PENJUALAN DIMASA COVID-19  
MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi pada *Lens Bakery* dan *Oemar Bakery*)**

**Skripsi**

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi  
Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

**Oleh :**

**TRI SETIA UTAMI**

**NPM: 1751010144**

**Program Study: Ekonomi Syariah**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG  
TAHUN 1443 H /2022 M**

**ANALISIS PERAN INOVASI PRODUK DALAM  
MENINGKATKAN PENJUALAN DIMASA COVID-19  
MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM  
(Studi pada *Len's Bakery* dan *Oemar Bakery*)**

**Skripsi**

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi  
Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

Oleh:

**Tri Setia Utami  
NPM: 1751010144**

**Program Study: Ekonomi Syari'ah**

**Pembimbing I : Dr. Hj. Heni Noviarita, SE., M.Si.**

**Pembimbing II : Dimas Pratomo, S.E.I., M.E**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGRI RADEN INTAN LAMPUNG  
TAHUN 1443 H /2022 M**

## ABSTRAK

Dalam dunia bisnis atau usaha perlu untuk mengetahui situasi dan kondisi yang terjadi terhadap pasar yang ada, tidak terlepas dengan keadaan yang seperti saat ini dirasakan munculnya wabah virus pandemi Covid-19 saat ini mampu merubah pola dengan sendirinya sehingga bagi para pelaku usaha harus dapat berupaya dan terus bersinergi untuk memunculkan sebuah solusi untuk dapat kembali bangkit disituasi saat ini.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui : bagaimana peran inovasi produk yang dilakukan oleh *Len's Bakery* dan *Oemar Bakery* serta bagaimana pandangan ekonomi islam tentang peran inovasi produk dalam meningkatkan penjualan.

Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian Deskriptif Kualitatif. Subjek penelitian ini adalah toko *Len's Bakery* dan *Oemar Bakery* dengan Objek penelitian dengan menggunakan objek penelitian para Ahli tentang Inovasi produk. Narasumber yang digunakan adalah pimpinan toko *Len's Bakery* dan *Oemar Bakery* beserta beberapa staf karyawan di toko tersebut.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi dan wawancara. Uji keabsahan data menggunakan uji kredibilitas perpanjangan pengamatan. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat beberapa strategi Inovasi yang dilakukan oleh toko *Len's Bakery* dan *Oemar Bakery* seperti meningkatkan kualitas Produk, mempercantik kemasan produk, menambah Volume ukuran produk, mengkolaborasikan beberapa varian rasa, serta memperbanyak produk yang banyak diminati pasar seperti roti gandum dan roti kering. Perspektif Ekonomi Islam yang dilakukan oleh perusahaan yaitu dengan menanamkan nilai-islam dan menjamin kehalalan produk yang dipasarkan serta menjauhi 3 poin penting yang sangat dilarang oleh islam yaitu seperti menjauhi hal-hal yang bersifat Gharar, Tablis, dan Bai' Najasy.

## ABSTRACT

In the business or business world, it is necessary to know the situation and conditions that occur in the existing market, inseparable from the current situation, it is felt that the emergence of the current Covid-19 pandemic virus outbreak is able to change the pattern by itself so that business actors must be able to make efforts and continue to work together to come up with a solution to be able to rise again in the current situation.

The purpose of this study is to find out: how is the role of product innovation carried out by Len's Bakery and Oemar Bakery and how is the view of Islamic economics about the role of product innovation in increasing sales.

This type of research uses a qualitative descriptive research method. The subject of this research is the Len's Bakery and Oemar Bakery shop with the object of research using the object of research by experts on product innovation. The informants used were the head of the Len's Bakery and Oemar Bakery shops along with several staff employees at the store.

Data collection techniques were carried out by means of observation and interviews. Test the validity of the data using the credibility test of the extension of the observation. The results in this study indicate that there are several innovation strategies carried out by Len's Bakery and Oemar Bakery stores such as improving product quality, beautifying product packaging, increasing product size volume, collaborating with several flavor variants, and increasing products that are in great demand by the market such as wheat bread and bread. dry. The Islamic economic perspective carried out by the company is by instilling Islamic values and ensuring the halalness of the products marketed and staying away from 3 important points that are strictly prohibited by Islam, namely, avoiding things that are Gharar, Tablis, and Bai' Najasy.



**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
RADEN INTAN LAMPUNG FAKULTAS  
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Lektol H. Endro Suratmin Bandar Lampung, Tlp. (0721) 703289

---

**SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tri Setia Utami  
NPM : 1751010144  
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syari'ah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“ANALISIS PERAN INOVASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DIMASA COVID-19 MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM”** adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *footnote* atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun..

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi

Bandar Lampung, 22 Januari 2022  
Penulis,



**Tri Setia Utami  
NPM. 1751010144**





**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
RADEN INTAN LAMPUNG FAKULTAS  
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

*Alamat: Jl. Lektol H. EndroSuratmin Bandar Lampung, Tlp. (0721)  
703289*


**Judul Skripsi : ANALISIS PERAN INOVASI PRODUK  
DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN  
DIMASA COVID-19 MENURUT  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**Nama : Tri Setia Utami  
NPM : 1751010144  
Jurusan : Ekonomi Syaria'h  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**MENYETUJUI**

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**

  
**Dr. Hj. Heni Noviarita, SE., M.Si.**  
**NIP.196511201992032002**

  
**Dimas Pratomo, S.E.I., M.E.**  
**NIP.199305282018011003**

**Ketua Jurusan,**

  
**Dr. Erike Anggraeni, M.E.Sy.**  
**NIP.198208062011012009**





**KEMENTERIAN AGAMA  
UIN RADEN INTAN LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

*Alamat: Jl. Let. H. Endro Suratmin I Bandar Lampung 3531, Telp. (0721) 703289*

**PENGESAHAN**

Skripsi dengan judul “ANALISIS PERAN INOVASI PRODUK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DIMASA COVID-19 MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM” disusun oleh Tri Setia Utami NPM : 1751040007, Jurusan : Ekonomi Syariah, telah diujikan dalam sidang munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung pada Hari/Tanggal : 12 Juli 2022.

**TIM MUNAQASAH**

**Ketua Sidang** : Dr. Moh. Baharuddin, M.Ag. (.....)

**Sekretaris** : Gustika Nurmalia, S.E.I., M.EK. (.....)

**Penguji I** : Dr. Hanif, S.E., M.M (.....)

**Penguji II** : Dimas Pratomo, S.E.I., M.E (.....)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Prof. Dr. Raden Intan Suratno, MM., Akt., C.A

NIP. 1962008011008

## MOTTO

لَهُمْ مُعَقَّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ ﴿١١﴾

*Artinya: Baginya (manusia) ada malaikat-malaikat yang selalu menjaganya bergiliran, dari depan dan belakangnya. Mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan dirimereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, maka tidak ada yang dapat menolaknya dan tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia”. (QS. Ar-Ar’ad (11) : 13)*





## PERSEMBAHAN


Alhamdulillah, Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Ayahanda tercinta Sukirman dan Ibunda Yanti yang telah memberikan do'a, memberikan support agar tetap semangat, mendengarkan keluh kesahku, memberikan dorongan moral serta materil, dan mengajari arti kehidupan, sehingga pada titik dimana dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Kakak kadungku Hariyanto dan Liandri Efendi yang slalu support dan menyemangatiku, serta telah memberikan inspirasi banyak hal untukku.
3. Almamater Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung yang sangat saya banggakan.
4. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas dukungannya hingga skripsi ini terselesaikan. Semoga Allah SWT dapat meringankan urusan mereka seperti mereka yang meringankan beban penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

## **RIWAYAT HIDUP**

Nama Tri Setia Utami, dilahirkan di Bandar Jaya, Terbanggi Besar, Lampung Tengah, Lampung. pada tanggal 2 September 1999, anak ketiga dari pasangan Sukirman dan Yanti. Pendidikan dimulai dari TK ABA Sekolah Dasar Muhammadiyah Bandar Jaya, Lampung Utara dan selesai pada tahun 2011, Madrasah Tsanawiyah Negeri 02 Lampung Utara selesai tahun 2014, Madrasah Aliyah Negeri 01 Lampung Utara selesai dan mengikuti pendidikan tingkat perguruan tinggi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung dimulai pada semester I Tahun Akademik 2017/2018.

Selama menjadi mahasiswa, aktif diberbagai kegiatan intra maupun ekstra Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung. Salah satu contohnya ukm kopma uin raden intan lampung.



Bandar Lampung, 22 Januari 2022  
Penulis,

Tri Setia Utami  
NPM. 1751010144

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Sholawat serta salam tetap senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. serta kepada keluarga, para sahabat dan pengikutnya. Seiring dengan kerendahan hati disadari bahwa peneliti dalam penulisan skripsi ini banyak mengalami kesulitan dan hambatan namun berkat bimbingan serta motivasi dari berbagai pihak akhirnya penulisan dan penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan. Maka pada kesempatan ini penulis ucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada :

1. Prof. H. Wan Jamaluddin Z, M,Ag., Ph.D selaku Rektor UIN RadenIntan Lampung yang selalu memotivasi mahasiswa untuk menjadi pribadi yang berkualitas dan menjunjung tinggi nilai Islami.
2. Bapak Prof. Dr. Tulus Suryanto., M.M., Akt., C.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN RadenIntan Lampung.
3. Ibu Dr. Erike Anggraeni, M.E.Sy. selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah yang senantiasa sabar dalam memberikan arahan serta selalu memotivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Bunda Dr. Hj. Heni Noviarita, SE., M.Si. selaku dosen pembimbing I dan bapak Dimas Pratomo, S.E.I, M.E., selaku pembimbing II yang telah begitu sabar membimbing, memberikan saran, arahan dan memotivasi kepada penulis.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah mendidik dan memberikan ilmu pengetahuan selama menuntut ilmu di Jurusan Ekonomi Syari'ah. Terimakasih atas ilmunya yang sangat bermanfaat.
6. Seluruh Pimpinan dan Karyawan perpustakaan serta seluruh civitas akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Terimakasih atas ketulusan dan kesediannya membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

7. Chi Lena dan Ko Sunarto sebagai owner Lens Bakery dan pak Budoyo selaku manager di toko *Lens Bakery* yang telah memberikan support danawasannya.
8. Mba nanik dan karyawannya yang telah membantu untu mensukseskan program penelitian yang penulis lakukan.
9. Mas Agus Triono, Ahmad Yusuf, yang memberikan kehangatan layaknya seperti keluarga.
- 10.Sahabat-sahabatku yang senantiasa membantu dan mendukung serta memotivasi dalam mengerjakan skripsi ini.
- 11.Teman-temanku jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2017 khususnya teman-teman kelas yang selalu membantu dan memberi semangat kepada penulis. Semoga bantuan yang diberikan dengan penuh keikhlasan dapat menjadi amal ibadah disisi Allah SWT.
- 12.Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini baik moril maupun materiil, yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Semoga segala amal sholeh dan budi baiknya mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT. peneliti menyadari bahwa dalam penelitian ini masih banyak kekurangannya, hal ini disebabkan masih terbatasnya ilmu dan teori yang peneliti kuasai. Oleh karena itu, kepada pembaca kiranya dapat memberikan masukan dan saran-saran yang bersifat membangun.

Bandar Lampung, 22 Januari 2022  
Penulis,

Tri Setia Utami  
NPM. 1751010144



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN ABSTRAK</b> .....	<b>ii</b>
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS</b> .....	<b>iv</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>v</b>
<b>PENGESAHAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Penegasan Judul .....	1
B. Latar Belakang Masalah .....	4
C. Identifikasi dan Batasan Masalah .....	5
D. Batasan Masalah.....	11
E. Rumusan Masalah .....	12
F. Tujuan Penelitian .....	12
G. Manfaat Penelitian .....	13
H. Tinjauan Pustaka .....	14
I. Kerangka Berfikir.....	17
J. Metode Penelitian.....	18
K. Sistematika Pembahasan .....	<b>24</b>
<b>BAB II : LANDASAN TEORI</b> .....	<b>27</b>
A. Inovasi Produk .....	27
B. Penjualan.....	34
C. Inovasi produk dan Penjualan menurut perspektif Ekonomi Islam .....	44
<b>BAB III : DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN</b> .....	<b>55</b>
A. Gambaran Umum Objek .....	55

B. Penyajian Data dan Fakta Penelitian .....	62
<b>BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>67</b>
A. Peran Inovasi Produk Yang Dilakukan Len’s Bakery Dan Oemar Bakery.....	67
B. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan.....	72
<b>BAB V : PENUTUP .....</b>	<b>79</b>
A. Kesimpulan .....	79
B. Saran .....	80

**DAFTAR RUJUKAN**  
**LAMPIRAN**



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Penegasan Judul

Judul yang akan penulis teliti adalah “**Analisis Peran Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Dimasa Pandemi Covid-19 Menurut Perspektif Ekonomi Islam**”. Sebelum penulis memaparkan lebih jauh mengenai pokok pembahasan dari judul skripsi yang akan penulis teliti ini. Sebagai kerangka awal, terlebih dahulu penulis akan menjelaskan beberapa istilah-istilah yang terdapat dalam judul skripsi ini secara jelas yang bersumber dari sumber-sumber terpercaya guna memudahkan dalam memahami skripsi ini, sehingga dapat menghindari kesalahpahaman dikalangan pembaca. Selain itu langkah ini merupakan tahapan dari proses penekanan terhadap pokok permasalahan yang akan di bahas. Maka dari itu penulis akan menjabarkan istilah-istilah yang terkandung dalam judul tersebut antara lain :

#### 1. Analisis

Istilah Analisis dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia yaitu penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab-musabab, duduk perkaranya, dan sebagainya) atau penguraian suatu pokok atas berbagai bagian dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian

yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan dari makna sebenarnya.<sup>1</sup>

## 2. Peran

Peran yaitu status kedudukan seseorang dalam setiap hal, yang mana seseorang itu dapat disebut berperan ketika ia telah melaksanakan kewajiban sesuai dengan kedudukannya atau sesuai tugas pokok dan fungsinya.<sup>2</sup> Jadi peran merupakan seseorang yang dapat melakukan tugas dengan baik sesuai dengan kedudukan yang dimilikinya.

## 3. Inovasi produk

Inovasi produk adalah hasil dari berbagai macam proses yang digabungkan dan saling mempengaruhi antara satu dengan yang lain.<sup>3</sup> Harapan dilakukannya inovasi produk, supaya dapat meningkatkan keputusan pembelian konsumen yang akan meningkatkan omset penjualan.

## 4. Peningkatan

Istilah kata peningkatan adalah proses maupun cara eksekusi perbuatan dalam meningkatkan sebuah usaha, kegiatan, dan lain-lain. Jadi peningkatan merupakan suatu tahapan yang berbentuk lapisan-lapisan dalam sebuah proses kemudian membentuk susunan yang berjangka pendek dan Panjang hal ini berupaya untuk melakukan

---

<sup>1</sup> Departemen Pendidikan Nasional Kamus Besar Bahasa Indonesia Cetakan ke 18 Edisi IV. (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2014), 60.

<sup>2</sup> Florentinus Christian immanuel, "Peran Kepala Desa Dalam Pembangunan Di Desa Budaya Sungai Bawang Kecamatan Muara Badak," *Jurnal Ilmu Pemerintahan* 3, no. 32 (2015): 1182–96.

<sup>3</sup> Imas Fatimah Hasnatika dan Ida Nurnida, "Analisis Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing Pada UKM 'Duren Kamu Pasti Kembali' di Kota Serang," *Jurnal Riset Bisnis dan Investasi* 4, no. 3 (2019): 1, <https://doi.org/10.35697/jrbi.v4i3.1252>.



peningkatan kemajuan, penambahan ketrampilan dan kemampuan agar menjadi lebih baik.<sup>4</sup>

## 5. Penjualan

Penjualan adalah penjualan barang/jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah yang diperoleh.<sup>5</sup>

## 6. Pandemi

Kata Pandemi memiliki arti yaitu suatu wabah yang terjadi atau terjangkit meliputi daerah geografi yang luas bahkan mendunia.<sup>6</sup> Jadi pandemi merupakan wabah penyakit berbahaya yang dialami oleh suatu wilayah dan bahkan sudah mendunia.

## 7. Perspektf Ekonomi Islam

Berdasarkan KBBI, Perspektif Ekonomi Islam merupakan cara menggambarkan suatu pandangan ilmu mengenai kegiatan ekonomi seperti keuangan, perindustrian, dan perdagangan dengan berdasarkan aturan Syariah yang berbasas pada Al-Qur,an dan Hadist.<sup>7</sup> Sehingga tujuan dari pandangan Ekonomi Islam terhadap kegiatan ekonomi yaitu perintah untuk mencari sumber-sumber bahan produksi yang halal dan baik bagi produksi sehingga produk yang dikeluarkan berlabel halal dan hasil dari produksi digunakan untuk kemaslahatan pada jalan kebaikan dan tidak merugikan orang lain.

---

<sup>4</sup> *Ibid.*, Departemen Pendidikan Nasional, h. 88

<sup>5</sup> Nurfitriya, Nissa, dan Dra Retno Hidayati. "Analisis Perbedaan Omzet Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan Dan Waktu(Studi Pada Catering Sonokembang Semarang)." *E-Journal Undip*, 2011, 1–28.

<sup>6</sup> Departemen Departemen Pendidikan Nasional Kamus Besar Bahasa Indonesia Cetakan ke 18 Edisi IV. (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2014), 597

<sup>7</sup>*Ibid.*, 693.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat di tegaskan bahwasannya judul skripsi ini adalah suatu penelitian ilmiah yang bertujuan untuk menganalisis tentang “Analisis Peran Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Dimasa Pandemi Covid-19 Menurut Perspektif Ekonomi Islam” (Studi Pada toko *Lens Bakery* dan *Oemar Bakery* )

## **B. Alasan Memilih Judul**

Ada pun alasan penulis dalam memilih judul yaitu sebagai berikut :

### **1. Alasan Objektif**

Alasan Objektif penulis dalam memilih variabel dalam penelitian ini dikarenakan pada masa pandemi covid-19 ini banyak para pelaku UMKM yang mengalami penurunan tingkat penjualan, untuk mengatasi hal tersebut dari mereka ada yang melakukan inovasi dan ada yang tidak melakukan inovasi terhadap produk yang dijualnya. Sehingga dengan adanya hal tersebut penulis akan mengambil objek penelitian pada kedua pelaku UMKM yang bernama *Lens Bakery* dan *Oemar Bakery* dikarenakan kedua toko tersebut pada masa pandemi covid-19 ini melakukan inovasi produk dan dari segi tempat dan lokasi kedua toko tersebut berada di lokasi yang sangat strategis yaitu di pusat keramaian. Oleh sebab itu penulis rasa objek penelitian di kedua tempat tersebut sangat relevan dengan judul yang penulis buat guna untuk mengetahui seberapa besar tingkat efektivitas inovasi produk dimasa pandemi covid-19 dalam upaya untuk meningkatkan penjualan.

## 2. Alasan Subjektif

Alasan Subjektif penulis dalam memilih variable penelitian ini dikarenakan Permasalahan dalam judul penelitian ini sangat relevan dengan bidang keilmuan yang penulis tempuh di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

### C. Latar Belakang Masalah

Saat ini, kita umat manusia di seluruh dunia masih menghadapi dampak situasi darurat, pandemi *Covid-19*. Seperti kita ketahui, pandemi ini telah membawa banyak dampak negatif bagi banyak aspek kehidupan manusia. Virus berbahaya yang awalnya ditemukan di Wuhan, Cina pada Desember 2019 ini, telah menyebar dari satu manusia kepada manusia lainnya secara cepat. Orang yang dikenainya akan mengalami flu, batuk-batuk, infeksi pernafasan, badan lemas, dan akhirnya bisa mengalami kematian.

Kecepatan penyebaran dan dampaknya yang mematikan, membuat pandemi *Covid-19*, menimbulkan krisis kesehatan di seluruh dunia. Pandemi *Covid-19* ini tidak hanya menciptakan krisis kesehatan, tetapi juga krisis multidimensi, menyerang semua sektor kehidupan manusia, mulai dari politik, pendidikan, kehidupan keagamaan, hingga yang paling terpuak adalah pada bidang sosial dan ekonomi.

Menurut laporan Global Entrepreneurship Indeks di Indonesia menduduki peringkat ke-94, berada dibawah Negara-negara Asia lainnya. Berdasarkan jumlah wirausaha di Indonesia pada saat ini, masih menunjukkan persentase yang sangat kecil dibandingkan Negara maju yang memiliki rata - rata 14%, yaitu 3,1% dari total penduduk

226 jiwa.<sup>8</sup> Di Indonesia sendiri, guncangan ekonomi menjadi lebih besar, karena pelaku usaha dominan ada di sektor informal, dan 99,9% bisnisnya berbentuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).<sup>9</sup>

Para pemain di sektor ekonomi pada level ini sangat bergantung pada pendapatan harian. Oleh karena itu, ketika kebijakan *physical distancing* diterapkan, banyak sektor yang merasa terpukul dikarenakan dengan adanya kebijakan tersebut mengakibatkan penurunan tingkat penjualan pada sektor UMKM.<sup>10</sup> Salah satunya dialami oleh beberapa UMKM yaitu *Lens Bakery* dan *Oemar Bakery* yang lokasinya berada di Jl. Kimaja Way Halim kota Bandar Lampung.

*Lens Bakery* dan *Oemar Bakery* merupakan kedua toko yang bergerak di bidang penjualan berbagai macam varian jenis roti di Bandar Lampung. Kedua toko tersebut sebelum masa pandemi penjualan roti di *Lens Bakery* dan *Oemar Bakery* stabil bahkan mengalami peningkatan setiap bulannya, akan tetapi pada waktu pandemi *covid -19* mengalami penurunan yang cukup drastis. Hal ini dibuktikan dengan adanya data sebagai berikut:

---

<sup>8</sup> Hasnatika dan Nurnida, “Analisis Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing Pada UKM ‘Duren Kamu Pasti Kembali’ di Kota Serang.”

<sup>9</sup> Maryudi, “Perspektif Lingkungan Makro Dan Lingkungan Mikro Terhadap Inovasi Dan Kinerja Perkembangan Usaha Ukm,” *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 17, no. 1 (2017): 1–15, [http://repository.unimal.ac.id/3779/1/005Artikel Lengkap EKONIS Maryudi 348-638-1-SM.pdf](http://repository.unimal.ac.id/3779/1/005Artikel%20Lengkap%20EKONIS%20Maryudi%20348-638-1-SM.pdf).

<sup>10</sup> Yenti Sumarni, “Pandemi Covid-19: Tantangan Ekonomi Dan Bisnis,” *Al Intaj: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 6, no. 2 (2020): 46–58.



**Tabel 1.1**  
**DATA PERSENTASE PENJUALAN**  
**TAHUN 2019-2020**

<b>Tahun</b>	<b>Tingkat Penjualan</b>
2019	100 %
2020	50%
2021	75%

Sumber: Penjualan Tahunan *Lents Bakery* 2021

Dari tabel data penjualan diatas dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2019 hasil penjualan *Lens Bakery* masih stabil, namun pada tahun 2020 toko kue ini mengalami penurunan yang cukup drastis.

**Tabel. 2**  
**DATA PERSENTASE PENJUALAN**  
**TAHUN 2019-2020**

<b>Tahun</b>	<b>Tingkat Penjualan</b>
2019	100 %
2020	45%
2021	85%

Sumber: Penjualan Tahunan *Oemar Bakery* 2021

Dari tabel data penjualan diatas dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2019 hasil penjualan *Oemar Bakery* masih stabil, dan pada saat tahun 2020 mengalami peneurunan yang cukup drastis dan tidak stabil.

Dari tabel data penjualan diatas dapat disimpulkan bahwa semenjak munculnya covid-19 di Indonesia pada tahun 2020, mengakibatkan para pelaku UMKM mengalami krisis ekonomi yang berdampak pada penurunan tingkat penjualan begitupun yang dialami oleh *Lens Bakery* dan *Oemar Bakery* hingga mengalami penurunan penjualan yang sangat drastis mencapai 50% dari persentase sebelumnya. Hal ini tentu menjadikan owner kedua toko tersebut untuk harus segera bangkit dari masalah yang ada. Sehingga langkah yang dilakukan oleh kedua toko tersebut yaitu dengan berinovasi agar penjualan tetap stabil bahkan ada peningkatan dengan cara melakukan inovasi produk yang mana dari inovasi tersebut dapat memberikan dampak positif terhadap tingkat penjualan pada *Lens Bakery* dan *Oemar Bakery*.

Dengan adanya hal tersebut para UMKM perlu melakukan inovasi produk, seperti yang dilakukan oleh *Lens Bakery* dan *Oemar Bakery*. Supaya dapat terus bertahan dimasa pandemi covid-19 ini mereka terus berusaha untuk melakukan inovasi produk yang dijual agar dapat mengoptimalkan kembali penjualan pada masa covid-19.

Menurut *Amstrong* inovasi produk merupakan strategi untuk pertumbuhan perusahaan dengan menawarkan produk baru yang dimodifikasi ke segmen pasar yang sekarang. Inovasi produk adalah gabungan dari berbagai proses yang saling mempengaruhi antara satu dengan yang lain, yang mana tujuannya untuk meningkatkan Volume penjualan.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Gerry Amstrong, Prinsip Manajemen Pemasaran (Jakarta: Erlangga, 2019), h. 56.

Diera baru millennium ini, dimana pasar penjualan sudah mulai bergerak kepasar pembeli, tampak inovasi menjadi sangat penting dan sangat menentukan untuk memenangkan persaingan. Sedangkan pada abad dua puluh satu, yang bisa dikatakan sebagai era globalisasi yang sesungguhnya, peran inovasi tentunya akan lebih penting dan menentukan lagi, meskipun formatnya agak sedikit berbeda karena adanya pergeseran pasar dari pasar lokal dan regional kepasar global.<sup>12</sup>

Selain memenangkan persaingan Inovasi produk juga sangat berperan penting dalam peningkatan volume penjualan suatu perusahaan, karena dengan melakukan inovasi produk terhadap produknya akan menambah nilai dari produk tersebut sehingga dapat memenuhi keinginan dan tuntutan dari konsumen. Oleh karena itu inovasi produk termasuk salah satu cara yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk menciptakan nilai tambah bagi produk yang dihasilkan.

Jadi inovasi produk merupakan suatu perubahan atau penambahan terhadap produk yang dilakukan para pelaku UMKM supaya dapat memberikan sesuatu yang berbeda dan menarik terhadap produk yang dijual, sehingga dengan segala upaya yang dilakukan inovasi tersebut diharapkan mampu menjadikan para pelaku UMKM dapat bertahan dalam meningkatkan penjualan dimasa pandemi covid-19 ini.

Sebelum para pakar manajemen menemukan konsep kreatif Inovatif untuk urusan duniawi, Islam terlebih dahulu

---

<sup>12</sup> L I A Ibniasum, "Inovasi produk dalam meningkatkan penjualan di sheren hijab bengkulu " 2020.

sudah menganjurkan konsep ini melalui firman Allah S.W.T sebagai berikut:<sup>13</sup>

لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ ۗ  
 إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ  
 اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُم مِّنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ ﴿١١﴾

Artinya : “Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merobah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merobah 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-Ra’d:11).

Adapun maksud dari ayat diatas yaitu mengandung motivasi untuk inovatif dalam merubah manajemen dan sistem agar tidak tertinggal ketika yang lain maju. Bahkan dengan selalu berinovasi maka akan menjadi yang terdepan. Daya inovasi yang dikehendaki dalam Al-Qur’an, adalah yang baik (al-khair). Diharapkan dengan daya inovatif yang baik, seorang inovator akan mendapatkan kemenangan. Dalam Ekonomi Islam, kewirausahaan (entrepreneurship) sangat didorong. Begitu pula penggunaan teknologi mutakhir. Pertumbuhan ekonomi dan

<sup>13</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahan*. Jakarta: Muchlis M Hanafi, pada 27 Januari 2021 h. 250.

pemerataan tidak dibedakan.<sup>14</sup> Jadi dalam islam juga jelas sudah memberikan perintah bagi para pelaku usaha dalam menjalankan ekonomi agar dapat melakukan sesuatu yang berbeda/berinovatif sehingga dapat menjadi ciri khas produk yang dimilikinya.

Jadi, dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa pada masa covid-19 ini banyak UMKM yang mengalami penurunan tingkat penjualannya, sehingga supaya dapat bertahan dimasa seperti ini maka harus dilakukannya inovasi untuk mengoptimalkan kembali tingkat penjualannya di masa covid-19. Dengan melihat latar belakang dan masalah ini maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai “**Analisis Peran Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Dimasa Covid-19 Menurut Perspektif Ekonomi Islam**” dengan menjadikan toko roti yang bernama *Lens Bakery* dan *Oemar Bakery* sebagai objek penelitian yang penulis lakukan.

#### **D. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini lebih tersusun dan terarah dari topik yang di angkat, maka penulis berfokus pada peran inovasi produk dalam meningkatkan penjualan pada masa pandemi covid-19 dalam persepektif Ekonomi Islam yang studi nya penlulis meneliti pada Toko *Lens Bakery* dan *Oemar Bakery* yang ada di Jl. Kimaja Way Halim Kota Bandar Lampung.

---

<sup>14</sup> Almizan, “Pembangunan Ekonomi dalam Perspektif Ekonomi Islam,” *Maqdis : Jurnal Kajian Ekonomi Islam* 1, no. 2 (2016): 203–22, <http://journal.febi.uinib.ac.id/index.php/maqdis/article/view/46>.

### **E. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang yang ada maka terjadi rumusan masalah pada proposal ini diantaranya yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana peran inovasi produk yang dilakukan oleh *Len's Bakery* dalam meningkatkan penjualan dimasa pandemi covid-19?
2. Bagaimana peran inovasi produk yang dilakukan oleh *Oemar Bakery* dalam meningkatkan penjualan dimasa pandemi covid-19?
3. Bagaimana pandangan Ekonomi Islam tentang peran inovasi produk dalam meningkatkan penjualan?

### **F. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah penulis paparkan diatas maka tujuan dari penelitian ini diantaranya yaitu:

1. Untuk mengetahui Bagaimana peran inovasi produk yang dilakukan oleh *Len's Bakery* dalam meningkatkan penjualan dimasa pandemi covid-19.
2. Untuk mengetahui Bagaimana peran inovasi produk yang dilakukan oleh *Oemar Bakery* dalam meningkatkan penjualan dimasa pandemi covid-19.
3. Untuk mengetahui Bagaimana pandangan Ekonomi Islam tentang peran inovasi produk dalam meningkatkan penjualan.



## G. Manfaat Penelitian

Agar penelitian ini dapat bermanfaat bagi para pembaca, maka harapannya penelitian ini memiliki manfaat diantaranya yaitu:

### 1. Manfaat Teoritis

Untuk mengembangkan pengetahuan mengenai inovasi produk dan perannya terhadap peningkatan penjualan pada beberapa UMKM agar dapat dijadikan sebagai literatur bagi penelitian terbaru yang sejenis khususnya Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung

### 2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan supaya dapat berguna dalam praktik kehidupan sehari-hari baik secara langsung maupun secara tidak langsung oleh berbagai pihak yang diantaranya yaitu :

#### a. Bagi Peneliti

Dalam upaya menambah pengetahuan mengenai inovasi produk sehingga dapat wawasan tidak hanya secara umum melainkan memiliki pengetahuan secara luas dan mendapatkan sesuatu yang baru dengan bukti nyata dari penelitian secara langsung, guna untuk berupaya dalam memperluas wawasan mengenai inovasi produk dan dapat menambah relasi baru terhadap owner *Lens Bakery* dan *Oemar Bakery*.

#### b. Bagi Owner

Dengan adanya penelitian ini dapat membantu owner dalam menambah konsep inovasi sehingga dapat membantu meningkatkan penjualannya akan lebih banyak target yang menjadi sasaran ketika melihat

banyaknya orang yang mengetahui konsep baru yang akan selalu dilakukan oleh kedua toko tersebut.

c. Bagi Pelaku UMKM

Dapat memberikan pemahaman kepada masyarakat terkhusus para pelaku UMKM yang ada di wilayah Bandar Lampung mengenai pentingnya melakukan inovasi produk yang dijual agar penjualan tetap stabil sehingga perekonomian masyarakat dapat kembali bangkit ditengah maraknya pandemi covid-19 ini.

## H. Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka merupakan suatu ulasan peneliti terhadap bahan pustaka dan hasil-hasil penelitian yang telah dilakukan oleh orang lain dan relevan dengan tema maupun topik penelitian. Tinjauan pustaka yang relevan dilakukan dengan mencari, membaca, dan menelaah hasil penelitian yang sebelumnya memuat teori yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan. Tinjauan terdahulu yang relevan dilakukan untuk mengetahui batas akhir penelitian yang sudah ada dengan menyebutkan hasil kajian.<sup>15</sup>

Dalam memudahkan penulis dalam penelitian ini maka sebagai acuannya yaitu melalui penellitian terdahulu sehingga harapannya penulis mendapat gambaran serta dapat mempermudah bagi pembaca, berikut yang menjadi landasan dalam penelitian ini :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Heni Noviarita, Muhammad Kurniawan, Gustika Nurmalia pada tahun

---

<sup>15</sup> Tim Penyusun Buku Panduan Penulisan Skripsi, Pedoman Penulisan Tugas Akhir Mahasiswa Program Sarjana, (Skripsi: UIN Raden Intan Lampung, 2020), 23.

2021 dengan judul “Pengelolaan Desa Wisata Dengan Konsep Green Economy Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat Pada Masa Pandemi Covid-19” dengan metode penelitian yang digunakan adalah jenis Observasional analitik dengan menggunakan rancangan penelitian case control atau kasus kontrol. Penelitian ini termasuk jenis penelitian kualitatif. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, hasil penelitiannya dapat disimpulkan bahwa pandemi Covid-19 yang melanda memberikan dampak yang signifikan pada pelaku usaha wisata, tak terkecuali pengelolaan desa wisata. Menurunnya jumlah pendapatan desa wisata yang diterima pengelola desa wisata. Dampak yang paling terasa adalah menurunnya jumlah pendapatan yang diterima pengelola turun sejauh 50-70% akibat pandemi Covid-19. Pengelolaan desa wisata dilakukan oleh pengelola dengan berusia produktif. Tentunya akan memberikan dampak positif pada pengembangan desa wisata akan lebih produktif dan kreatif.<sup>16</sup>

2. Penelitian yang dilakukan oleh Qorry Prastiwi tahun 2020 dengan judul : Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM Pabrik Roti Alfaris Bakery Medan. Berdasarkan hasil penelitian hasil penelitan analisis SWOT digambarkan dengan menggunakan diagram SWOT menunjukkan kondisi perusahaan berada pada kuadran I, dimana pada daerah tersebut menggambarkan bahwa faktor-faktor internal perusahaan dalam keadaan kuat. Hasil analisis SWOT menunjukkan kondisi perusahaan. Hasil analisis yang

---

<sup>16</sup> Dkk Heni Noviarita, “Analisis Tingkat Pendapatan Keluarga Dan Pelatihan Kewirausahaan Gender Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam 2021 h. 1–7.

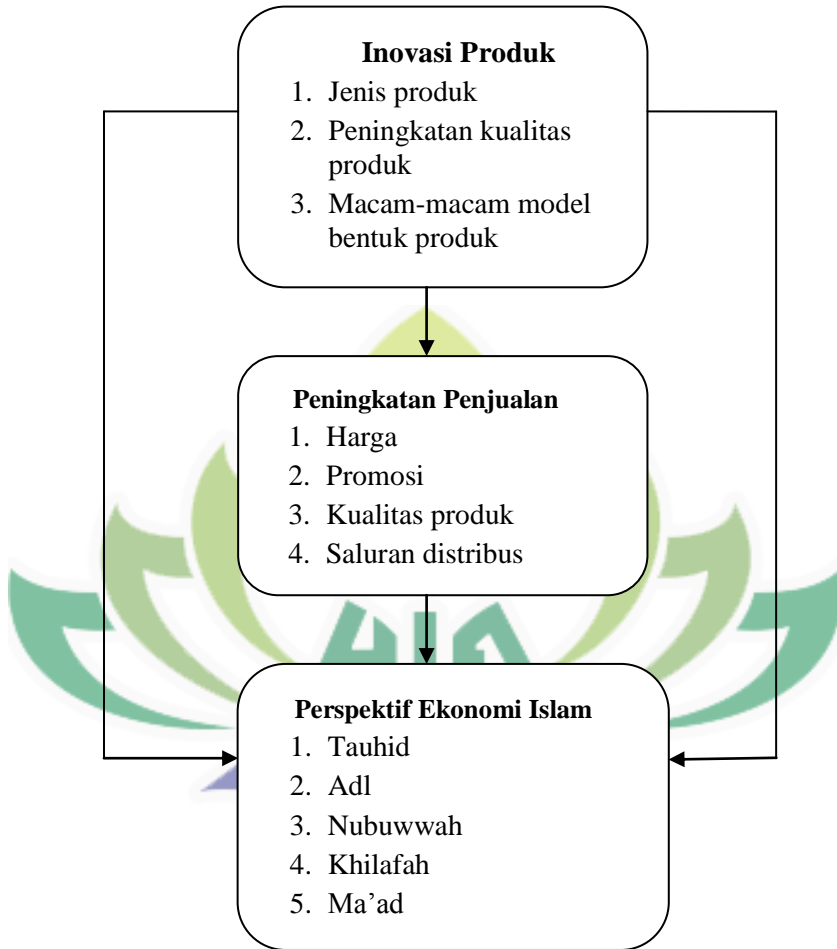
digambarkan dengan menggunakan diagram SWOT menunjukkan kondisi perusahaan berada pada kuadran I, dimana hal tersebut berarti bahwa UMKM pabrik roti Alfaris Bakery Medan berada pada posisi Growth (berkembang) dan strategi yang dapat dilakukan yaitu strategi pengembangan pasar dan strategi pengembangan produk. Dengan demikian, strategi yang dapat diterapkan oleh UMKM pabrik roti Alfaris Bakery Medan adalah strategi Agresif, yaitu perusahaan harus mampu mengembangkan kekuatan yang ada dan meningkatkan serta mempertahankan peluang yang ada.<sup>17</sup>

3. Penelitian yang dilakukan oleh Eriza Yolanda Maldina tahun 2020 dengan judul : “Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista (Studi Kasus Pada Butik Calista Palembang). Berdasarkan hasil penlitiaian dapat diperoleh kesimpulan bahwa pada pemasaran produk di butik calista ini selain menggunakan strategi pemasaran konvensional buti calista juga sudah mnerapkan strategi pemasaran islami yang terdiri atas hal pokok utama, penerapan karakteristik pemasaran islami; kedua, penerapan etika bisnis islami; ketiga, mencontoh praktik pemasaran Nabi Muhammad SAW yaitu : Shiddiq, Amanah, Fathanah, dan Tablig

---

<sup>17</sup> Qorry Prastiwi, “ Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM Pabrik Roti Alfaris Bakery Medan” Universitas Sumatera Utara Medan, 2020). 34.

## I. Kerangka Berfikir



Berdasarkan kerangka berfikir diatas dapat disimpulkan bahwa peneliti ingin menganalisis bagaimana Inovasi Produk yang dilakukan oleh Lens bakery dan Oemar bakery sesuai dengan indikator Jenis produk, Peningkatan kualitas produk, serta macam-macam model bentuk produknya terhadap peningkatan penjualan seperti

Harga, Promosi, Kualitas dan Saluran distribusi yang disesuaikan dengan prinsip syariah maupun perspektif ekonomi islamnya bagaimana seperti Takhrir, Tablis atau penipuan, dan Bai' Najasy atau permintaan palsu.<sup>18</sup>

## **J. Metode Penelitian**

Analisis dalam penelitian ini akan menggunakan metode yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman yaitu aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh dengan komponen utama yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.<sup>19</sup> Ada dua metode dalam penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif dan komparatif. Menurut Sugiono penelitian komparatif adalah penelitian yang membandingkan keadaan satu variabel atau lebih pada dua atau lebih sampel yang berbeda, atau waktu yang berbeda. Adapun penerapan penelitian komparatif pada penelitian ini digunakan untuk mengetahui peran inovasi produk dalam meningkatkan penjualan pada dua toko roti yang berlokasi di kota Bandar Lampung.

Tujuan dari metode penelitian ini yaitu untuk menyelesaikan laporan akhir perkuliahan agar mendapatkan gelar yaitu dengan menyelesaikan penelitian serta penulisan Skripsi.

### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif yaitu dengan menggali data dari

---

<sup>18</sup> Eriza Yolanda Maldina, "Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista" ( Skripsi, UIN Raden Fatah Palembang, 2020).

<sup>19</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian*, (Bandung : Alfabeta, 2017),h. 2.



lapangan, melalui teknik wawancara dan observasi langsung pada toko *Lens Bakery*. Digunakannya metode kualitatif diharapkan dapat menghasilkan uraian yang mendalam tentang ucapan, tulisan, dan perilaku yang dapat diamati suatu individu dan kelompok masyarakat tertentu yang dikaji dari suatu sudut pandang yang utuh.

## 2. Sifat Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan sifat deskriptif kualitatif yaitu yang menggambarkan kondisi apa adanya, tanpa memberikan perlakuan atau manipulasi pada variabel yang diteliti. Jenis penelitian deskriptif kualitatif ini merupakan jenis penelitian dengan proses memperoleh data yang bersifat apa adanya dan model penelitian ini lebih menekankan pada makna dan hasilnya.<sup>20</sup>

## 3. Sumber Data

### a. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer juga disebut sebagai data asli atau data yang memiliki sifat selalu diperbarui.<sup>21</sup> Teknik yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan data primer yaitu dengan cara melakukan wawancara pada toko *Len's Bakery* Dan *Oemar Bakery* terkait judul skripsi penulis.

---

<sup>20</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kualitatif, kuantitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2015), hlm. 193

<sup>21</sup> Enny Radjab Andi Jam'an, *Metodologi Penelitian Bisnis*, 1386.

## b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang di peroleh atau dikumpulkan oleh peneliti dari berbagai sumber yang telah ada peneliti sebagai tahun kedua).<sup>22</sup> Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti laporan, jurnal, buku, dan lain-lain. Dalam penelitian ini data sekunder yang digunakan peneliti ini diperoleh dari data-data literatur yang berkaitan dengan objek penelitian.

## 4. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiono tehnik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strtategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Terdapat beberapa tehnik pengumpulan data yang digunakan dalam suatu penlitian. Diantaranya yang digunakan dalam penelitian ini yaitu :

### a. Observasi

Tekhnik observasi yaitu tehnik pengumpulan data yang diperoleh dengan cara langsung ke lapangan agar mendapatkan gambaran real mengenai keadaan terkini serta melakukan analisis untuk mendapatkan data yang dibutuhkan.<sup>23</sup> Dalam hal ini penulis melakukan pengamatan secara langsung terhadap inovasi produk dalam meningkatkan penjualan pada masa Covid-19 pada toko kue *Lens bakery* dan *Oemar bakery*.

---

<sup>22</sup> *Ibid*,h.111.

<sup>23</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2010), h.174

## b. Wawancara

Teknik wawancara merupakan pertemuan 2 orang atau lebih untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat di kontruksikan makna dalam suatu topik tertentu.<sup>24</sup> Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara dengan pemilik usaha usaha toko kue *Lens bakery* dan *Oemar bakery*.

## c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu teknik yang biasa digunakan dengan tujuan untuk membuktikan kebenaran data yang telah didapatkan dari narasumber melalui proses wawancara atau observasi. Dengan memberikan bukti berupa foto dari observasi dan rekaman wawancara selama penelitian serta menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti sehingga akan diperoleh data yang lengkap dan bukan berdasarkan perkiraan yang ada.<sup>25</sup> Penulis mencari dan menghimpun data yang dibutuhkan dengan menggunakan metode dokumentasi berupa bukti tertulis dari objek penelitian untuk memperkuat data yang diperoleh seperti gambaran umum, sejarah berdirinya, visi dan juga misi toko kue *Lens bakery* dan *Oemar bakery*.

---

<sup>24</sup> Ahmad Rijali, *Analisis data kualitatif*, Jurnal Ilmu Dakwah, no. 33, 2019. Hal 34.

<sup>25</sup> Jam'an, *Memahami Penelitian Kualitatif* Jakarta: Rineka Cipta, 2019, h. 160.

## 5. Teknik Analisis Data

### a. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses pemilihan , pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakkan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan yang tertulis lapangan. Proses ini berlangsung selama penelitian ini terus berlangsung. Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data mentah dari hasil wawancara toko tersebut.

### b. Penyajian Data

Dalam hal ini penyajian data yaitu suatu kegiatan ketika sekumpulan informasi telah disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif dapat berupa teks naratif berbentuk catatan lapangan, matriks, jaringan atau bagan, sehingga bentuk-bentuk ini menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu yang akan memudahkan untuk melihat apa yang terjadi, apakah kesimpulan sudah tepat ataupun sebaliknya.<sup>26</sup>

### c. Analisis

Analisis merupakan penyelidikan terhadap sesuatu kejadian (perbuatan) untuk memperoleh kenyataan yang tepat ataupun penguraian pokok perkara atas bagian-bagian ataupun ikatan antara bagian itu untuk mendapatkan penafsiran yang tepat

---

<sup>26</sup> Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*, Cet. ke-IV, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), 131

dengan uraian secara keseluruhan.<sup>27</sup>

Setelah data dari lapangan hasil wawancara maupun dari pustaka terkumpul, maka langkah selanjutnya menganalisa data sesuai dengan permasalahannya. Adapun penelitian ini menggunakan analisis data kualitatif yang mana pengertian dari analisis data kualitatif adalah pengujian sistematis dari sesuatu untuk menetapkan bagian-bagiannya, hubungan antara kajian, dan hubungannya terhadap keseluruhannya, yang artinya semua analisis data kualitatif akan mencakup penelusuran data, melalui catatan lapangan agar dapat menemukan pola budaya yang dikaji oleh peneliti.<sup>28</sup>

#### **d. Penarikan Kesimpulan**

Penarikan kesimpulan merupakan tahap terakhir yang mana artinya semua hasil penelitian yang menjawab atau menjelaskan fokus penelitian melalui proses awal pengumpulan data. Kesimpulan yang disajikan dalam bentuk deskriptif pada suatu objek penelitian dengan berpedoman pada kajian penelitian.<sup>29</sup>

Dalam hal ini penyajian data yaitu suatu kegiatan ketika sekumpulan informasi telah disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif dapat berupa teks naratif berbentuk catatan lapangan, matriks, jaringan atau bagan, sehingga bentuk-bentuk ini menggabungkan

---

<sup>27</sup> Peter Salim, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Kontemporer* (Jakarta: Modern English Press, 2010), h. 62

<sup>28</sup> Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori Dan Praktik* (Bumi Aksara, 2014), H.210.

<sup>29</sup> *Ibid.*, 212

informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu yang akan memudahkan untuk melihat apa yang terjadi, apakah kesimpulan sudah tepat ataupun sebaliknya.

## **K. Sistematika Pembahasan**

Sistematik Pembahasan ini Terdiri dari beberapa bab, Yaitu:

### **BAB I Pendahuluan**

Bab pendahuluan terdiri dari atas penegasan judul, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu yang relevan, dan sistematika pembahasan.

### **BAB II Landasan Teori**

Bab landasan teori memiliki isi yang terdiri dari landasan teori yang sesuai dengan penelitian dan pengajuan hipotesis yang digunakan.

### **BAB III Metodologi Penelitian**

Bab metodologi penelitian menjelaskan tentang waktu dan tempat penelitian, pendekatan dan jenis penelitian, populasi dan sampel, definisi operasional variabel, instrumen penelitian, dan teknik analisis data.

### **BAB IV Analisis Data dan Pembahasan**

Bab analisis data dan pembahasan membahas tentang hasil yang diperoleh dari data yang sudah diteliti dan memberikan solusi yang sesuai dengan penelitian.

### **BAB V Penutup**

Bab penutup menjelaskan terkait kesimpulan penelitian yang singkat dan memiliki saran untuk berbagai pihak.



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan :

1. Inovasi produk yang dilakukan yaitu dengan meningkatkan kualitas produk, mempercantik kemasan produk, menambah volume ukuran produk, mengkolaborasi beberapa varian rasa, memperbanyak produk yang banyak diminati pasar seperti roti gandum dan roti kering. Peran inovasi produk yang dilakukan oleh *Len's Bakery* dan *Oemar Bakery* dalam meningkatkan penjualan dimasa pandemi covid-19, yang sbelumnya mengalami penurunan omset 45-50% setelah dilakukannya inovasi produk memiliki kenaikan omset sebesar 75-85%.
2. Pendistribusian cara yang dilakukan oleh kedua toko *Len's Bakery* dan *Oemar bakery* dalam mengatasi produk yang sudah akan Expired hal yang biasa mereka lakukan yaitu dengan cara produksi ulang produk yang sudah mendekati masa waktu expired, pemberian diskon khusus dan mendaur ulang produk untuk dijadikan pakan ternak.
3. Pandangan Ekonomi Islam tentang peran inovasi produk dalam meningkatkan penjualan terhadap kedua toko *Len's Bakery* dan *Oemar Bakery* ditinjau dari hasil pengamatan yang penulis lakukan yang disesuaikan dengan 3 pandangan yaitu Gharar, Tablis dan Bai' Najasy tidak terindikasi adanya hal-hal yang tidak sesuai dengan pandangan ekonomi islam dikarenakan apapun

yang dilakukan oleh kedua toko tersebut sesuai dengan fakta dan kenyataan yang ada sebenarnya tidak ada unsur penipuan dan bahkan tidak pernah melakukan hal-hal yang merugikan banyak orang, sehingga dengan adanya hal tersebut peran inovasi produk dalam meningkatkan penjualan sesuai dengan adanya data diatas sangat diperbolehkan dan bahkan sangat dianjurkan.

## **B. Saran**

Berdasarkan uraian pembahasan tersebut diatas, kiranya dapat dikemukakan sebuah saran-saran sebagai berikut:

1. bagi para pelaku usaha supaya dapat kembali bangkit dimasa pandemi Covid-19 ini dirasa perlu untuk mencoba untuk dapat melakukan Inovasi produk seperti yang dilakukan Oleh Len's Bakery dan Oemar Bakery.
2. bagi kedua toko Len's Bakery dan Oemar bakery agar dapat selalu konsisten untuk melakukan inovasi produk supaya dimasa pandemi ini penjualannya bisa lebih maksimal dan mendapatkan penghasilan bisa mencapai 100% seperti sebelum adanya pandemi Covid-19 ini.
3. Untuk para pekerja maupun karyawan Len's Bakery dan Oemar Bakery mohon kiranya untuk sama-sama saling suport dan saling melengkapi supaya dengan kondisi yang sama-sama kita rasakan saat ini mampu bertahan dan selalu eksis didalam pasar Bakery yang selalu kreatif dan Inovatif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Almizan. “Pembangunan Ekonomi dalam Perspektif Ekonomi Islam.” *Maqdis : Jurnal Kajian Ekonomi Islam* 1, no. 2 (2016): 203–22. <http://journal.febi.uinib.ac.id/index.php/maqdis/article/view/46>.
- Asashi, Tesa, dan I Sukaatmadja. “Peran Inovasi Produk Dalam Memediasi Pengaruh Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Pemasaran.” *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana* 6, no. 4 (2017): 251977.
- Christian immanuel, Florentinus. “Peran Kepala Desa Dalam Pembangunan Di Desa Budaya Sungai Bawang Kecamatan Muara Badak.” *Jurnal Ilmu Pemerintahan* 3, no. 32 (2015): 1182–96.
- Enny Radjab Andi Jam’an. *Metodologi Penelitian Bisnis*, 1386.
- Hasnatika, Imas Fatimah, dan Ida Nurnida. “Analisis Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing Pada UKM ‘Duren Kamu Pasti Kembali’ di Kota Serang.” *Jurnal Riset Bisnis dan Investasi* 4, no. 3 (2019): 1. <https://doi.org/10.35697/jrbi.v4i3.1252>.
- Ibniwasum, L I A. “Inovasi produk dalam meningkatkan penjualan di sheren hijab bengkulu skripsi,” 2020.
- Maryudi. “Perspektif Lingkungan Makro Dan Lingkungna Mikro Terhadap Inovasi Dan Kinerja Perkembangan Usaha Ukm.” *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 17, no. 1 (2017): 1–15. [http://repository.unimal.ac.id/3779/1/005Artikel Lengkap EKONIS Maryudi 348-638-1-SM.pdf](http://repository.unimal.ac.id/3779/1/005Artikel%20Lengkap%20EKONIS%20Maryudi%20348-638-1-SM.pdf).
- Nurfitria, Nissa, dan Dra Retno Hidayati. “Analisis Perbedaan Omzet Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan Dan Waktu (Studi Pada Catering Sonokembang Semarang).” *E-Journal Undip*, 2011, 1–28.
- Rijali, Ahmad. “Analisis Data Kualitatif.” *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah* 17, no. 33 (2019): 81. <https://doi.org/10.18592/alhadharah.v17i33.2374>.

Yenti Sumarni. “Pandemi Covid-19: Tantangan Ekonomi Dan Bisnis.” *Al Intaj: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 6, no. 2 (2020): 46–58.

Zahroh, Fatimatuz. “Analisis Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan produktivitas pembuatan Sepatu Kulit Finaldo (Studi Kasus Industri Sepatu Kulit Finaldo Suwaduk Wedarijaksa Pati)” III, no. 2 (2016): 2016.

