

**INOVASI PRODUK SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA BAKSOPINK DAN CEMILANMOPY DI KOTA
LAHAT)**



LAPORAN AKHIR

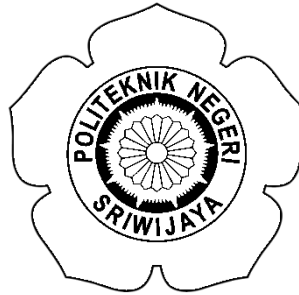
**Disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

OLEH:

**POPPY APRIANTI
NPM 0618 3060 0456**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2021**

**INOVASI PRODUK SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA USAHA BAKSOPINK DAN CEMILANMOPY DI
KOTA LAHAT)**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh :

**POPPY APRIANTI
NPM 0618 3060 0456**

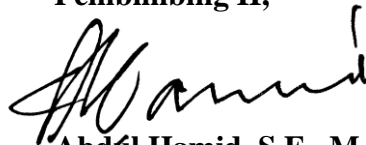
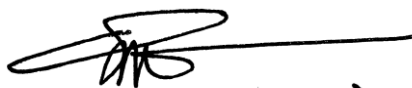
Menyetujui,

Palembang,

2021

Pembimbing I,

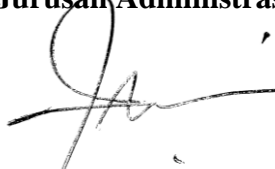
Pembimbing II,



**Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.
NIP 19728182003121002**

**Abdül Hamid, S.E., M.Si
NIP 195806281989101001**

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**



**Heri Setiawan, S.E., M.AB.
NIP 197602222002121001**



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Poppy Aprianti
NIM : 061830600456
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Inovasi Produk Sebagai Upaya Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Usaha Baksopink dan Cemilanmopy di Kota Lahat)

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan Akhir yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir tersebut bukanlah plagiat atau salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat atau menyalin Laporan Akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir ini dan konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang,
Yang Membuat Pernyataan,

2021

Poppy Aprianti
NPM 061830600456

LEMBAR PENGESAHAN





Nama : Poppy Aprianti
NPM : 061830600456
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Strategi Inovasi Produk Sebagai Upaya Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Usaha Baksopink dan Cemilanmopy di Kota Lahat)

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Dan Dinyatakan LULUS

Pada Hari: Senin

Tanggal: 26 Juli 2021

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Dr. Syahirman Yusi,S.E.,M.Si		18 - 08 - 2021
	Ketua		
2.	Ummasyroh S.E.,M.Ed.M		18 - 08 - 2021
	Anggota		
3.	Abd Hamid,S.E.,M.Si		18 - 08 - 2021
	Anggota		
4.	Jusmawi Bustan,S.E.,M.Si		18 - 08 - 2021
	Anggota		

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan khadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Laporan Akhir ini penulis buat dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan pada Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini berjudul **“Inovasi Produk Sebagai Upaya Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Usaha Baksopink dan Cemilanmopy di Kota Lahat)”**. Laporan Akhir ini membahas tentang strategi inovasi produk yang dilakukan usaha Baksopink dan Cemilanmopy di Kota Lahat guna meningkatkan penjualan.

Penulis menyadari dalam penulisan Laporan Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan baik dari segi penyajian bahasa maupun pembahasannya. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan ilmu yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kebaikan di masa mendatang.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua yang membacanya.

Palembang, 2021
Penulis

ABSTRAK

Laporan ini membahas tentang inovasi produk yang dilakukan pada usaha Baksopink dan Cemilanmopy di Kota Lahat sebagai upaya meningkatkan penjualan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui inovasi produk yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan. Penulis memperoleh data untuk menyelesaikan laporan ini melalui metode wawancara langsung dan studi kepustakaan. Analisis data yang penulis gunakan pada laporan akhir ini yaitu analisis data kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Baksopink dan Cemilanmopy menggunakan inovasi produk dengan melakukan perluasan produk, melakukan peniruan produk dan membuat produk baru. Hasil dari penelitian ini, pada usaha Baksopink dan Cemilanmopy telah melakukan inovasi produk sebagai upaya meningkatkan penjualan hal tersebut dibuktikan dengan meningkatnya omset penjualan per bulan November 2020 yang diperoleh oleh usaha Baksopink dan Cemilanmopy.

Kata Kunci: Inovasi Produk, Meningkatkan Penjualan, Penjualan.

ABSTRACT

This report discusses the product innovation carried out by Baksopink and Cemilanmopy businesses in Lahat City as an effort to increase sales. The purpose of this study was to determine the product innovation strategy that was carried out to increase sales. The author obtained data to complete this report through direct interviews and literature study. The data analysis that the author uses in this final report is qualitative data analysis. The results showed that Baksopink and Cemilanmopy's businesses used product innovation by developing products, imitating products and creating new products. The results of this study, the Baksopink and Cemilanmopy businesses have made product innovations as an effort to increase sales, this has been successfully proven by the sales turnover per-November 2020 obtained by Baksopink and Cemilanmopy businesses.

Keywords: *Product Innovation, Increase Sales, Selling*

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Masa muda, waktunya untuk mencoba dan belajar banyak hal. Seperti merasakan kegagalan, mencari passion dan berkarya. Belajarlah dari semua kesalahan dan kegagalan itu dan jadilah lebih baik lagi. ~ Poppy Aprianti”

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan	3
1.4.1 Tujuan Penulisan.....	3
1.4.2 Manfaat Penulisan.....	3
1.5 Metodologi Penelitian.....	4
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	4
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	4
1.5.3 Metode Pengumpulan Data.....	5
1.5.4 Analisis Data	5
BAB II TINJAUAN PUSATAKA	6
2.1 Konsep Dasar Pemasaran	6
2.1.1 Definisi Pemasaran	6

2.1.2 Bauran Pemasaran.....	6
2.2 Definisi Strategi Pemasaran	7
2.3 Konsep Dasar Produk	8
2.3.1 Definisi Produk	8
2.3.2 Jenis Produk	8
2.4 Konsep Dasar Inovasi Produk	9
2.4.1 Definisi Inovasi Produk	9
2.4.2 Tipe Inovasi Produk	10
2.4.3 Karakteristik Inovasi Produk	12
2.4.4 Indikator Inovasi Produk.....	12
2.5 Konsep Dasar Penjualan.....	13
2.5.1 Definisi Penjualan	13
2.5.2 Tujuan Penjualan.....	13
2.5.3 Jenis-Jenis Penjualan.....	14
2.5.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	14
BAB III KEADAAN UMUM USAHA.....	16
3.1 Sejarah Singkat Usaha.....	16
3.2 Visi dan Misi Usaha Baksopink dan Cemilanmopy.....	17
3.2.1 Visi.....	17
3.2.2 Misi	17
3.3 Logo.....	18
3.3.1 Logo Baksopink	18
3.3.2 Logo Cemilanmopy.....	18
3.4 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	19
3.4.1 Struktur Organisasi	19
3.4.2 Rincian Pekerjaan Pada Baksopink dan Cemilanmopy	19
	Halaman
3.5 Produk yang Ditawarkan Baksopink dan Cemilanmopy.....	20
3.6 Omset Penjualan	23
3.6.1 Omset Penjualan Bulanan	23

3.6.2 Omset Penjualan Per-Menu	24
BAB IV PEMBAHASAN.....	30
4.1 Strategi Inovasi Produk pada Baksopink dan Cemilanmopy	30
4.1.1 Perluasan Produk.....	23
4.1.2 Peniruan Produk.....	41
4.1.3 Produk Baru	47
4.2 Apakah Inovasi Produk Dapat Meningkatkan Penjualan Baksopink dan Cemilanmopy.....	53
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	54
5.1 Kesimpulan.....	54
5.2 Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA	55
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Daftar Menu Baksopink	22
Tabel 3.2	Daftar Menu Cemilanmopy	23
Tabel 3.3	Realisasi Tabel Penjualan Baksopink dan Cemilanmopy Sebelum Dilakukannya Inovasi Produk Bulan Januari-Oktober.....	23
Tabel 3.4	Realisasi Tabel Penjualan Baksopink dan Cemilanmopy Sesudah Dilakukannya Inovasi Produk Bulan November-Mei.....	24
Tabel 3.5	Realisasi Tabel Penjualan Per-Menu Baksopink Sebelum Inovasi Produk Bulan April-Oktober	24
Tabel 3.6	Realisasi Tabel Penjualan Baksopink Setelah Inovasi Produk Bulan November-Mei	26
Tabel 3.7	Realisasi Tabel Penjualan Per-Menu Cemilanmopy Sebelum Inovasi Produk Bulan April-Oktober	27
Tabel 3.8	Realisasi Tabel Penjualan Cemilanmopy Setelah Inovasi Produk Bulan November-Mei.....	28
Tabel 4.1	Realisasi Tabel Penjualan Baksopink dan Cemilanmopy Sebelum Dilakukannya Inovasi Produk Bulan Januari-Oktober.....	54
Tabel 4.2	Realisasi Tabel Penjualan Baksopink dan Cemilanmopy Sesudah Dilakukannya Inovasi Produk Bulan November-Mei.....	54