BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Produk adalah objek yang sangat vital yang mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mendatangkan tingkat keuntungan atau laba yang akan tetap menjaga aktivitas operasional dan kesehatan keuangan perusahaan. Secara luas, produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memuaskan suatu kebutuhan atau keinginan. Melalui produk, produsen dapat memanjakan konsumen. Karena dari produk akan dapat diketahui seberapa besar kepuasan dan kebutuhan akan produk itu sendiri dalam kehidupan konsumen[1].

Dalam upaya meningkatkan pendapatan banyak pengusaha melakukan inovasi produk sehingga dapat lebih menarik dan berbagai varian untuk lebih menarik bagi konsumen. Inovasi bisa dalam bentuk bahan mentah, rasa, harga, kemasan dan sebagainya. Inovasi produk adalah menciptakan produk baru yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen sehingga muncul minat beli terhadap produk tersebut, yang diharapkan dapat direalisasikan melalui keputusan pembelian[2].

Inovasi mencakup kreatifitas dalam menciptakan produk baru, jasa, ide atau proses baru. Inovasi bisa diartikan sebagai proses adaptasi produk, jasa, ide, atau proses baik yang sudah ada dalam organisasi maupun yang

---

[1]Agus Hermawan, Komunikasi Pemasaran,(Jakarta: Erlangga, 2017,). Hlm.36

[2]Nugroho Setiadi, 1. Perilaku Konsumen Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian
Pemasaran (Jakarta; Predana Media, 2018). hlm. 398.

dikembangkan dari luar organisasi. Inovasi produk banyak dilakukan orang untuk meningkatkan pendapatan

Mengahadapi persaingan yang semakin kompetitif menuntut perusahaan untuk mencari solusi baru dalam strategi perusahaan demi mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, khususnya dalam hal pengembangan produk strategi inovasi perlu dikembangkan dan dilakukan, tanpa inovasi perusahaan akan mati sebaliknya perusahaan yang melakukan inovasi secara terus-menerus akan dapat mendominasi pasar, dengan kreatifitas, model dan penampilan produk yang baru.

Peningkatan pendapatan menurut Riyanto adalah Peningkatan pendapatan adalah "kemampuan perusahaan dalam memaksimalkan modal untuk menghasilkan laba maksimal selama periode tertentu[3].

Industry pengolahan merupakan kegiatan ekonomi yang merubah suatu barang mentah secara kimia, mekanis atau dengan tangan, hingga menjadi barang setengah jadi atau pun jadi, dari barang yang awalnya kurang bernilai menjadi lebih bernilai. Industry dapat digolongkan didasarkan skala usaha. Berdasarkan jumlah tenaga kerja, skala usaha industry dapat digolongkan dalam industry besar, industry menengah, industry kecil, dan industry rumah tangga[4].

Dalam proses pengembangan industri, industri di pedesaan sangat di perlukan dalam upaya untuk meningkatkan nilai tambah yang pada gilirannya

---

[3]Riyanto, Bambang. Dasar-dasar Pembelanjaan Persahaan. (Edisi 4. Yogyakarta: BPFE). 2016, h.26

[4]Sri Indah Nikensari, Ekonomi Industri. Teori dan Kebijakan, (Yogyakarta: Samudra Biru 2018), hlm. 45

dapat meningkatkan kesejahteraan, pertumbuhan industri kecil mempunyai peranan sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi didesa, dan perkembangan industri kecil akan terus tumbuh sejalan dengan semakin berkembangnya pembangunan. Pengembangan pembangunan industry di Indonesia tidak pernah lepas dari peran industri kecil, yang secara historis kehadirannya jauh lebih dahulu dibandingkan industri maupun industry besar. Meskipun penghasilan industry kecil pada umumnya masih tergolong rendah, namun eksistensinya tidak dapat di abaikan dalam kelesuan ekonomi[5]

Ikan patin selama ini dikenal sebagai ikan yang dapat dikonsumsi dengan memasak dijadikan gulai atau sambal, namun saat ini masyarakat banyak melakukan inovasi produk terhadap ikan vatin seperti ikan patin salai, ikan patin kerupuk dan sebagainya. Inovasi produk ikan patin terutama dijadikan kerupuk dari kulitnya merupakan suatu kreativitas masyarakat dalam mengembangkan ekonomi dalam upaya mensejahterakan ekonomi keluarga.

Berdasarkan observsi penulis di lapangan yaitu di desa Sugiharjo daerah Batang Kuis terdapat inovasi produk ikan patin yang dijadikan sebagai kerupuk dengan bahan mentah dari kulit ikan patin. Dimana sebelumnya masyarakat belum tahu dan belum mampu menjadikan kulit ikan patin diolah menjadi kerupuk, hal ini tentunya menjadi suatu novasi baru di kalangan masyarakat. Dengan adanya pengolahan ikan patin menjadi kerupuk dapat menjadikan peningkatan terhadap pendapatan masyarakat.

---

[5]Fachri Yasin, Agribisnis Riau Perkebunan Berbasis Kerakyatan, (Pekanbaru: Unri Press, 2013), hlm.168

Adanya peningkatan pendapatan masyarakat karena pengusaha ikan patin kerupuk ini mampu mengajak kerjasama dengan masyarakat untuk bagi hasil yang mampu memasarkan hasil inovasi kerupuk ikan patin tersebut. Adapun bentuk bagihasil tersebut adalah warga masyarakat banyak yang memasarkan kerupuk hasil produk ikan patin dalam bentuk kerjasama dan bagi hasil dengan pengusaha.

Adapun fakta yang ada di lapangan diketahui sebagaimana tabel berikut:

Tabel 1.1
Bagi Hasil Usaha Kerupuk Ikan Patin

No	Jenis Bagi Hasil	Jumlah
1	Menjual melalui sepeda motor	12 orang
2	Menjual menggunakan sepeda	8 orang
3	Menjual dengan jalan kaki	5 orang
4	Menjual kerjasama dengan kedai/grosir	15 orang
	Jumlah	40 Orang

Sumber: Data Pengusaha Kerupuk Ikan Patin. 2023

Berdasarkan table di atas dapat diketahui bahwa sebanyak 40 orang masyarakat mengadakan kerjasama dalam penjualan kerupuk ikan patin dalam bentuk bagi hasil dengan jumlah 12 orang menjual melalui sepeda motor, 8 orang menggunakan sepeda, 5 orang dengan berjalan kaki, dan 15 orang bekerjasama titipan di kedai/grosir.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan salah seorang penjual mengatakan bahwa bentuk bagi hasil yang dilakukan antara pemilik usaha dengan pedagang keliling adalah dengan memberikan barang berupa kerupuk sesuai dengan kemampuan atau jumlah barang penjual dengan terlebih

dahulu dibawa tanpa bayar yang kemudian penjual hanya memberikan harga modal kepada pengusaha dan penjual mengambil keuntungan Rp.2000.- per bungkus.

Fenomena tersebut menunjukkan bahwa dengan adanya inovasi produk ikan patin dijadikan kerupuk dalam melakukan kerjasama bagi hasil terhadap penjual yang mengakibatkan adanya peningkatan pendapatan masyarakat yang sebelumnya tidak memiliki pekerjaan, atau sebagian sudah memiliki pekerjaan namun dapat menjadi penghasilan tambahan.

Berdasarkan latar belakang dan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk mengkaji dan melakukan penelitian tentang Analisis Inovasi Produk Dan Bagi Hasil Usaha Kerupuk Ikan Patin Terhadap Pendapatan Masyarakat Di Desa Sugiharjo Kecamatan Batang Kuis".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, ppeneliti membuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh inovasi produk usaha kerupuk ikan patin terhadap pendapatan masyarakat di Desa Sugiharjo Kecamatan Batang Kuis?
2. Bagaimana pengaruh bagi hasil usaha kerupuk ikan patin terhadap pendapatan masyarakat di Desa Sugiharjo Kecamatan Batang Kuis?
3. Apakah terdapat pengaruh inovasi produk dan bagi hasil usaha kerupuk ikan patin secara simultan terhadap pendapatan masyarakat di Desa Sugiharjo Kecamatan Batang Kuis?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan-permasalahan yang sudah dipaparkan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh inovasi produk usaha kerupuk ikan patin terhadap pendapatan masyarakat di Desa Sugiharjo Kecamatan Batang Kuis.
2. Untuk mengetahui pengaruh bagi hasil usaha kerupuk ikan patin terhadap pendapatan masyarakat di Desa Sugiharjo Kecamatan Batang Kuis.
3. Untuk mengetahui pengaruh invoasi produk dan bagi hasil usaha kerupuk ikan patin secara simultan terhadap pendapatan masyarakat di Desa Sugiharjo Kecamatan Batang Kuis.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian antara lain:

a. Secara teoritis
   1) Hasil penelitian ini diharapkan akan berguna sebagai sumbangan pemikiran bagi dunia pendidikan Islam.
   2) Sebagai sumbangan literatur bagi akademik terutama bagi peneliti yang ingin membahas masalah yang sama.

b. Secara praktis
   1) Bagi penulis, dapat menambah wawasan serta pengalaman tentang inovasi produk dan bagi hasil usaha kerupuk ikan patin secara simultan terhadap pendapatan masyarakat.

2) Bagi Desa Sugiharjo Kecamatan Batang Kuis, dapat memberi motivasi untuk lebih meningkatkan pendapatan masyarakat menggunakan invoasi produk dan bagi hasil usaha kerupuk ikan patin secara simultan.
3) Bagi peneliti berikutnya, dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan atau dikembangkan lebih lanjut serta sebagai referensi terhadap penelitian sejenis.

E. Batasan Istilah

Untuk menghindari kesalahpahaman pengertian yang mengakibatkan penafsiran yang berbeda-beda, maka penulis perlu menjelaskan beberapa istilah yang terkandung didalamnya, antara lain:

1. Inovasi produk adalah menciptakan produk baru yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen sehingga muncul minat beli terhadap produk tersebut, yang diharapkan dapat direalisasikan melalui keputusan pembelian[6].
2. Bagi hasil adalah sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dan pengelola dana. Mengutip dari Wahedinvest. dalam keuangan syariah, sistem ini mengacu pada dua sistem, yaitu musyarakah dan mudarabah[7].

[6]Agus Hermawan, Komunikazi Pemasaran, (Jakarta: Erlangga, 2017,), hlm. 36
[7]Hasan A. Pembangunan Infrastruktur Dena (Jakarta: Nur Iman, 2018), hlm. 13

3. Pendapatan masyarakat adalah penerimaan dari gaji atau balas jasa dari hasil usaha yang diperoleh individu atau kelompok rumah tangga dalam satu bulan dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari[8]

F. Kajian Terdahulu

1. Penelitian oleh Siti Rahmah (2021) " Pengaruh Inovasi Produk dan Strategi Pemasaran terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM Olahan Ikan di Kabupaten Ogan Ilir". Penelitian ini meneliti bagaimana inovasi produk dan strategi pemasaran berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan pelaku UMKM sektor perikanan. Ditemukan bahwa inovasi pada kemasan, rasa, dan diversifikasi produk secara signifikan meningkatkan minat beli konsumen serta pendapatan UMKM. Menunjukkan bahwa inovasi produk, termasuk pada olahan ikan seperti kerupuk patin, berpengaruh langsung pada peningkatan pendapatan masyarakat.[9]
2. Penelitian oleh Andi Prasetyo (2020), "Analisis Sistem Bagi Hasil dalam Usaha Mikro Perikanan di Desa Kuala Enok Kabupaten Indragiri Hilir". Menelaah sistem bagi hasil antara pemilik modal dan pekerja dalam usaha perikanan tradisional serta dampaknya terhadap kesejahteraan masyarakat. Sistem bagi hasil yang adil (proporsional dengan kontribusi modal dan tenaga) mampu meningkatkan pendapatan dan motivasi kerja masyarakat nelayan.

---

[8]Kemendikbud, Kamus Umum Bahia Indonesia (Jakarta, Kemendikbud, 2018), hlm.324

[9]Siti Rahmah, *Pengaruh Inovasi Produk dan Strategi Pemasaran terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM Olahan Ikan di Kabupaten Ogan Ilir*, Skripsi, Universitas Sriwijaya, 2021.

Memberikan dasar analisis terhadap aspek bagi hasil usaha dalam konteks industri olahan ikan seperti kerupuk patin..[10]

3. Penelitian oleh Nur Aini & Ahmad Zulkarnain (2022), "Inovasi Produk dan Kinerja Keuangan UMKM Olahan Ikan di Kota Palembang". Menganalisis hubungan antara inovasi produk (variasi rasa, kemasan, dan teknologi produksi) terhadap kinerja keuangan UMKM. Inovasi yang berkelanjutan mampu meningkatkan daya saing produk di pasar lokal dan meningkatkan pendapatan hingga 35% per tahun. Menunjukkan pentingnya inovasi produk olahan ikan dalam menaikkan pendapatan masyarakat pengusaha kecil.[11]
4. Penelitian oleh Dwi Lestari (2019), "Peranan Usaha Kerupuk Ikan terhadap Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga di Kecamatan Tanjung Pura Kabupaten Langkat". Mengkaji kontribusi industri rumah tangga kerupuk ikan terhadap pendapatan keluarga di pedesaan. Usaha kerupuk ikan memberikan kontribusi 45% terhadap total pendapatan keluarga dan berperan dalam pemberdayaan perempuan. Langsung berkaitan dengan pengaruh

---

[10]Andi Prasetyo, *Analisis Sistem Bagi Hasil dalam Usaha Mikro Perikanan di Desa Kuala Enok Kabupaten Indragiri Hilir*, Jurnal Ekonomi Syariah, Vol. 8, No. 2, 2020.

[11]Nur Aini dan Ahmad Zulkarnain, *Inovasi Produk dan Kinerja Keuangan UMKM Olahan Ikan di Kota Palembang*, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol. 14, No. 1, 2022.

usaha kerupuk ikan terhadap pendapatan masyarakat, sebagaimana tema penelitian ini..[12]

5. Penelitian oleh Fadlan Rasyid (2023), "Analisis Inovasi Produk dan Kemitraan Usaha terhadap Kesejahteraan Pelaku UMKM Pangan di Provinsi Riau". Mengkaji pengaruh inovasi produk serta sistem kemitraan (termasuk bagi hasil) terhadap peningkatan pendapatan dan kesejahteraan pelaku UMKM. Kombinasi inovasi produk dan kemitraan berbasis bagi hasil meningkatkan efisiensi produksi serta memperluas pasar produk lokal. Menegaskan bahwa sinergi antara inovasi produk dan sistem bagi hasil efektif meningkatkan pendapatan masyarakat pelaku usaha kecil.[13]

G. Sistematika Penulisan

Penulisan proposal ini dibagi menjadi lima bab untuk mempermudah dalam memahami isi skripsi, serta perlu adanya sistematika yang global dalam memenuhi target yang diinginkan oleh penulis sebagai berikut:

Bab I: Pendahuluan Dalam bab ini penulis menjelaskan Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Batasan Istilah, kajian terdahulu dan Sistematika Pembahasan.

Bab II: Landasan Teoritis Yang membahas Pengertian inovasi produk, pengertian bagi hasil usaha, pengertian pendapatan masyarakat.

---

[12]Dwi Lestari, *Peranan Usaha Kerupuk Ikan terhadap Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga di Kecamatan Tanjung Pura Kabupaten Langkat*, Skripsi, Universitas Negeri Medan, 2019.

[13]Fadlan Rasyid, *Analisis Inovasi Produk dan Kemitraan Usaha terhadap Kesejahteraan Pelaku UMKM Pangan di Provinsi Riau*, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 11, No. 1, 2023.

Bab III: Metodologi Penelitian Dalam bab ini berisi mengenai pembahasan Pendekatan dan Jenis Penelitian, Tempat dan Lokasi Penelitian, Informan Penelitian, Teknik Penentuan Informan, Teknik Pengumpulan Data, Keabsahan Data, dan Teknik Analisis Data.

Bab IV: Laporan Hasil Penelitian Bagian ini berisi analisis dari hasil pengolahan data dan pembahasan mengenai temuan umum dan temuan khusus.

Bab V: Kesimpulan Pada bab ini berisikan beberapa kesimpulan.

BAB II
LANDASAN TEORITIS

A. Inovasi Produk

1. Pengertian Inovasi Produk

Produk adalah objek yang sangat vital yang mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mendatangkan tingkat keuntungan atau laba yang akan tetap menjaga aktivitas operasional dan kesehatan keuangan perusahaan. Secara luas, produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memuaskan suatu kebutuhan atau keinginan. Melalui produk, produsen dapat memanjakan konsumen. Karena dari produk akan dapat diketahui seberapa besar kepuasan dan kebutuhan akan produk itu sendiri dalam kehidupan konsumen.[1]

Dalam menghasilkan produk perusahaan hendaknya sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Beberapa ahli pemasaran mengungkapkan pendapatnya tentang pengertian produk. Menurut Kotler dan Amstrong produk adalah semua hal yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk menarik perhatian, akuisi, penggunaan atau konsumsi yang dapat memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan.[2]

Secara luas, produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memuaskan suatu kebutuhan atau keinginan. Melalui produk, produsen dapat memanjakan konsumen. Karena dari produk akan dapat diketahui seberapa

[1]Agus Hermawan, *Komunikasi Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2012,), hlm. 36

[2]Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta,2011), hlm. 139.

besar kepuasan dan kebutuhan akan produk itu sendiri dalam kehidupan konsumen.[3]

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa produk merupakan sesuatu yang menjadi daya tarik perusahaan yang ditawarkan kepada konsumen untuk mencapai tujuan perusahaan. Perusahaan melakukan produksi untuk menghasilkan produk yang nantinya akan ditawarkan kepada konsumen, untuk menarik konsumen dan mengalahkan pesaing, perusahaan diharapkan mempunyai produk yang berbeda dengan pesaing lainnya.

Inovasi sebagai perubahan organisasi. Inovasi mencakup kreatifitas dalam menciptakan produk baru, jasa, ide atau proses baru. Inovasi bisa diartikan sebagai proses adaptasi produk, jasa, ide, atau proses baik yang sudah ada dalam organisasi maupun yang dikembangkan dari luar organisasi. Secara umum inovasi memiliki makna proses mengadopsi "sesuatu" yang baru oleh siapapun yang mengadopsinya, dan sebagai proses menciptakan produk baru.[4]

Inovasi produk adalah menciptakan produk baru yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen sehingga muncul minat beli terhadap produk tersebut, yang diharapkan dapat direalisasikan melalui keputusan pembelian.[5] Inovasi poduk harus bisa menciptakan keunggulan kompetetif yang berkelanjutan dalam perubahan lingkungan yang cepat dan menuju pasar global. Keberhasilan inovasi produk membutuhkan kesesuaian antara proses dan lingkungan yang mendukung. Disamping itu keberhasilan inovasi yang

---

[3]Agus Hermawan, *Op cit*, hlm. 54

[4]Lena Elitan dan Lina Anatan, *Manajemen Inovasi Transformasi Menuju Organisasi Kelas Dunia*, (Bandung: ALFBETA, 2009), hlm. 37.

[5]Nugroho Setiadi, J. *Perilaku Konsumen Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran* (Jakarta; Predana Media, 2003), hlm. 398-399

dilaksanakan haruslah bersifat terus menerus dan bukan terlaksana secara insidental.[6]

Inovasi menurut islam yaitu orang yang kreatif dan inovatif selalu ingin mencoba gagasan-gagasan baru dan asli untuk mencapai efektivitas dan efesiensi dalam melaksanakan pekerjaannya. Orang kreatif selalu bekerja dengan sistematis dengan mengemukakan data dan informasi yang relevan. Orang yang kreatif biasa berpikir dengan otak kanan, yaitu mencari alternative pemecahan masalah dan mencari jawaban pertanyaan "*why and what if*"? dan "*what and how*"?

Orang yang kreatif itu selalu ingin mencari tahu apa makna dari suatu fenomena yang Nampak di depan matanya. Dari situ ia terus mengembangkan matanya sampai ia dapat mengungkap esensi sesungguhnya dari fenomena itu.[7] Dalam agama Islam dikatakan bahwa Tuhan hanya akan mengubah nasib manusia jika manusia mau melakukan usaha untuk memperbaikinya. Allah berfirman dalam surat Ar Ra'du ayat 11:

لَهٗ مُعَقِّبٰتٌ مِّنْۢ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهٖ يَحْفَظُوْنَهٗ مِنْ اَمْرِ اللّٰهِ ۗاِنَّ اللّٰهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتّٰى يُغَيِّرُوْا مَا بِاَنْفُسِهِمْ ۗوَاِذَآ اَرَادَ اللّٰهُ بِقَوْمٍ سُوْۤءًا فَلَا مَرَدَّ لَهٗ ۚوَمَا لَهُمْ مِّنْ دُوْنِهٖ مِنْ وَّالٍ ﴿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

[6]Lena Elitan dan Lina Anatan,*Manajemen Inovasi*, (Bandung; alfabeta,2009), hlm. 4.

[7]Ma'arif Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Yogyakarta, Aswaja Presindo, 2014), hlm. 88

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'du: 11).[8]

Ayat ini menjelaskan kepada kita untuk melakukan usaha untuk mencoba dengan sikap kreatif dan inovatif agar setiap usaha yang kita lakukan memperoleh keuntungan baik dari sisi kemanusiaan maupun sisi Allah SWT. Mengahadapi persaingan yang semakin kompetitif menuntut perusahaan untuk mencari solusi baru dalam strategi perusahaan demi mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, khususnya dalam hal pengembangan produk strategi inovasi perlu dikembangkan dan dilakukan, tanpa inovasi perusahaan akan mati sebaliknya perusahaan yang melakukan inovasi secara terus-menerus akan dapat mendominasi pasar, dengan kreatifitas, model dan penampilan produk yang baru. Strategi inovasi ini sangat ditentukan oleh kebutuhan konsumen dan trend masa sekarang, sehingga konsumen tidak bosan akan produk yang dihasilkan.

Berdasarkan pada definisis inovasi produk diatas maka penulis menarik kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan inovasi produk adalah suatu usaha yang dijalankan perusahaan untuk menciptakan produk baru yang bertujuan untuk menyesuaikan dengan selera konsumen dan dapat meningkatkan penjualan.

2. Tujuan Inovasi Produk

[8]Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Jakarta: Gramedia, 2019, hlm. 9

Tujuan perusahaan untuk melakukan inovasi produk adalah untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan karena produk yang telah ada rentan terhadap perubahan kebutuhan dan selera konsumen, teknologi, siklus hidup produk yang lebih singkat, serta meningkatnya persaingan domestik dan luar negeri. Pada saat ini ditengah persaingan yang begitu ketat, barang yang ditawarkan kepada konsumen haruslah bervariasi dengan segala kelebihan dan kecanggihannya. Inovasi produk yang dilakukan haruslah melalui penelitian pasar agar produk yang dihasilkan dapat sesuai dengan selera dan kebutuhan konsumen.

Inovasi produk merupakan cara meningkatkan nilai sebagai sebuah komponen kunci kesuksesan sebuah operasi bisnis yang dapat membawa perusahaan memiliki keunggulan kompetitif dan menjadi pemimpin pasar. Meskipun perusahaan mementingkan mutunya, tetapi apabila perusahaan tidak memperhatikan selera konsumen, maka akan menyebabkan produknya tidak diminati, bahkan konsumennya akan beralih pada produklain, sehingga penjualan akan turun.

3. Tipe Inovasi Produk

Menurut Kotler dan Bes dalam aulia pendekatan-pendekatan mengenai pengembangan produk baru yang didasarkan pada asumsi pasar tetap, yaitu:[9]

a. Inovasi berbasis modulasi
   Inovasi berbasis modulasi melibatkan pengubahan suatu karakteristik dasar produk atau jasa, dengan menaikan atau menurunkan karakteristik tersebut. Secara umum mengacu kepada karakteristik-karakteristik fungsional atau fisik. Dalam inovasi modulasi bahwa karakteristik dasar dari produk perlu ditingkatkan dan diturunkan.
b. Inovasi berbasis ukuran

---

[9]Kotler dan Bes, *Leteral Marketing*, (Jakarta: Erlangga, 2004), hlm. 31.

Inovasi berbasis ukuran adalah peluncuran produk baru ke pasar tanpa mengubah apapun kecuali volumenya.

c. Inovasi berbasis kemasan
   Cara sebuah produk dikemas dapat mengubah presepsi konsumen mengenai manfaat, fungsi, atau alasan konsumsi dari produk atau jasa.

d. Inovasi berbasis desain
   Inovasi berbasis desain adalah inovasi dimana produk, container, atau kemasan dan ukuran yang dijual sama, tetapi desain atau tampilannya dimodifikasi.
e. Inovasi berbasis pengembangan bahan komplementer
   Inovasi berbasis komplemen melibatkan penambahan bahanbahan komplementer atau layanan tambahan atas produk atau jasa dasar.
f. Inovasi berbasis pengurangan upaya
   Inovasi berbasis pengurangan upaya tidak merubah produk atau jasa, tetapi menaikkan ukuran dari pasar. Inovasi semacam ini menaikkan nilai dengan menurunkan penyebut, bukan menaikkan pembilang.
   Menurut Kotler ada 6 golongan produk baru antara lain:
a. Produk baru bagi dunia: yaitu produk baru yang menciptakan suatu pasar yang sama sekali baru.
b. Lini produk baru: yaitu produk baru yang memungkinkan perusahaan memasuki pasar yang telah mapan untuk pertama kalinya.
c. Tambahan pada lini produk yang telah ada: yaitu produk-produk baru yang melengkapi suatu lini produk perusahaan yang telah mantap (ukuran kemasan, rasa, dan lain-lain).
d. Perbaikan dan revisi produk yang telah ada: yaitu produk baru yang memberikan kinerja yang lebih baik atau nilai yang dianggap lebih hebat dan menggantikan produk yang telah ada.
e. Penentuan kembali posisi (*Repositioning*): yaitu produk yang telah ada diarahkan ke pasar atau segmen pasar baru.
f. Pengurangan biaya: yaitu produk baru yang menyediakan kinerja serupa dengan harga yang lebih murah.[10]
g.

4. Indikator Inovasi Produk

Menurut Kotler Amstrong ada tiga indikator inovasi produk yaitu kualitas produk, varian produk, serta gaya dan desain produk.

a. Kualitas produk

[10]Fandy Tjiptono*, Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi, 2008), hlm. 118

Kemampuan suatu produk dalam melakukan fungsi-fungsinya yang meliputi daya tahan, kehandalan, dan ketelitian yang dihasilkan.

b. Varian produk Sarana kompetitif untuk membedakan produk satu dengan yang lain, atau antara produk yang dimiliki dengan produk pesaing.

c. Gaya dan Desain produk cara lain dalam menambah nilai bagi pelanggan. gaya hanya menjelaskan penampilan produk tertentu, sedangkan desain memiliki konsep yang lebih dari gaya.

B. Bagi Hasil

1. Pengertian Bagi Hasil

Menurut Muhammad dikutip dari jurnal Agus Ahmad Nasrullah, pengertian bagi hasil menurut terminologi asing (inggris) dikenal dengan nama profit sharing. Muhammad mengemukakan tentang pengertian profit sharing adalah bagi keuntungan. Dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba.[11]

Menurut Ferdiansyah dikutip dari jurnal Ferdiansyah , bagi hasil dalam sistem perbankan syariah merupakan pengganti suku bunga dalam perbankan konvensional. Yang dimana keuntungan atau kerugian akan dibagi bersama.[12] Menurut Muhtasib yang dikutip dari jurnal Vidya Fatimah, pembiayaan bagi hasil merupakan suatu jenis pembiayaan (produk penyaluran dana) yang diberikan bank syariah kepada nasabahnya, dimana pendapatan bank atas penyaluran dana diperoleh dan dihitung dari hasil usaha nasabah. Berbeda dengan pada bunga bank konvensional, sistem bagi hasil lebih mengutamakan kebersamaan dalam sebuah usaha.[13]

Dari beberapa pengertian bagi hasil diatas, peneliti menyimpulkan bahwa bagi hasil adalah pembagian hasil usaha yang dilakukan oleh kedua belah pihak yaitu antara bank bank syariah sebagai shahibul mal (pemilik dana) dan nasabah sebagai mudharib (pengelola dana).

---

[11]Agus Ahmad Nasrullah, "*Pengaruh Bagi Hasil Terhadap Dana Pihak Ketiga Perbankan Syariah di Indonesia*" Jurnal Akuntansi, Vol. 7. No. 1. hlm 42.

[12]Ferdiansyah, "*Pengaru Rate Bagi Hasil dan BI Rate Terhadap Dana Pihak Ketiga Perbankan Syariah* (Studi Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Yang Terdaftar di Bank Indonesia)", Jom Fekon, Vol. 2, No. 1. hlm 2.

[13]Vidya Fatimah, "*Pengaruh Perkembangan Jumlah Tabungan, Deposito dan Bagi Hasil terhadap Jumlah Pembiayaan yang Diberikan Oleh Perbankan Syariah di Sumatera Utara*" Jurnal Ilman, Vol. 5, No. 1.hlm 44

Secara umum, prinsip bagi hasil disepakati oleh para ulama dalam perbankan syariah ada duak akad utama, yaitu Mudharabah dan Musyarakah. Karena kedua akad ini paling sering dipakai. Sebernarnya ada dua akad yang lain dengan prinsip bagi hasil yaitu Muzara'ah dan Musaqah. Namun dua akad ini digunakan secara khusus untuk *plantation financing*.

2. Landasan Syariah Bagi Hasil

Secara syar'i, keabsahan transaksi bagi hasil didasarkan pada beberapa nash Al-Qur'an dan sunnah. Secara umum, landasan dari syariah bagi hasil lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat-ayat dan hadits berikut ini :

a. Al-Qur'an

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْۗ وَلَا تَقْتُلُوْٓا اَنْفُسَكُمْۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*. (Q.S An Nisa: 29).[14]

Ayat ini menerangkan hukum transaksi secara umum, lebih khusus kepada transaksi perdagangan, bisnis jual beli. Sebelumnya telah diterangkan transaksi muamalah yang berhubungan dengan harta, seperti harta anak yatim, mahar, dan sebagainya. Dalam ayat ini Allah mengharamkan orang beriman

[14]Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Jakarta: Gramedia, 2019, hlm. 9

untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan, dan segala bentuk transaksi lainnya harta orang lain dengan jalan yang batil, yaitu yang tidak dibenarkan oleh syariat. Kita boleh melakukan transaksi terhadap orang lain dengan jalan perdagangan dengan asas saling ridha, saling ikhlas.

b. Landsan Hukum Menurut UU

Undang-Undang nomor 21 tahun 2008 pasal 24, Investasi adalaha dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada bank atau UUS berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dalam bentuk deposito, tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.

3. Produk-Produk Bagi Hasil

Produk bagi hasil terbagi menjadi dua yaitu :

a. Mudharabah Al-Mudharabah adalah akad dua pihak atau lebih untuk melakukan kerjasama usaha. Satu pihak akan menempatkan modal sebesar 100% yang disebut dengan shahibul maal, dan pihak lainnya sebagai pengelola usaha disebut mudharib. Bagi hasil dari usaha yang dikerjasamakan dihitung sesuai dengan nisbah yang disepakati antara pihak-pihak yang bekerjasama.[15]

1) Jenis – jenis Al-Mudharabah

- Mudharabah Muthlaqah

[15]Ismail, "*Perbankan Syariah*" , Jakarta : Pernadamedia Group, 2011, hlm 83.

Mudharabah Muthlaqah merupakan akad perjanjian antara dua pihak yaitu shahibul maal dan mudharib, yang mana shahibul maal menyerahkan sepenuhnya atas dana yang diinvestasikan kepada mudharib untuk mengelola usahanya sesuai dengan prinsip syariah. Jenis investasi mudharabah muthlaqah dalam aplikasi perbankan syariah dapat ditawarkan dalam produk tabungan dan deposito.

- Mudharabah Muqayyadah

  Mudharabah muqayyadah merupakan akad kerja sama usaha antara dua pihak yang mana pihak pertama sebagai pemilik dana (shahibul maal) dan pihak kedua sebagai pengelola dana (mudharib). Shahibul maal menginvestasikan dananya kepada mudharib, dan memberi batasan atas penggunaan dan yang diinvestasikan.

b. Musyarakah

Musyarakah asal kata dari syirkah yang berarti percampuran. Menurut fikih, musyarakah berarti akad antara orang-orang yang berserikat dalam hal modal dan keuntungan.[16] Al-Musyarakah merupakan akad kerjasama usaha antara dua pihak atau lebih dalam menjalan kan usaha, dimana masing–masing pihak menyertakan modalnya sesuai dengan kesepakatan, dan bagi hasil atas usaha bersama diberikan sesuai dengan kontribusi dana atau sesuai kesepakatan bersama.

---

[16]Muhamad, "*Bisnis Syariah Transaksi dan Pola Pengikatannya*", Depok : PT. Raja Grafindo Persada, 2018, hlm 178.

1) Jenis – jenis musyarakah

   - Syirkah Al-Malik

     Syirkah al-malik dapat diartikan sebagai kepemilikan bersama antara pihak yang berserikat dan keberadaannya muncul pada saat dua orang atau lebih secara kebetulan memperoleh kepemilikan bersama atas suatu kekayaan tanpa adanya perjanjian kemitraan yang resmi.

   - Syirkah Al-Uqud

     Syirkah al-uqud (*contractual partnership*), dapat dianggap sebagai kemitraan yang sesungguhnya, karena para pihak yang bersangkutan secara sukarela berkeinginan untuk membuat suatu perjanjian investasi bersama dan berbagi untung dan resiko.

Syirkah Uqud terbagi dalam berbagai jenis yaitu:

1) Syirkah Inan merupakan kerjasama antara dua orang dalam harta untuk berdagang secara bersama-sama dan membagi laba atau kerugian bersama-sama.
2) Syirkah Mufawwadah merupakan kerjasama dengan cara memiliki kesamaan dalam nominal modal, sharing keuntungan, pengolahan, dan agama yang dianut.
3) Syirkah Wujuh merupakan kerjasama dua pemimpin yang tidak memiliki modal dalam usaha membeli barang dengan cara tidak tunai, dan akan menjualnya secara tunai (*cash*). Kemudian dibagi antara

mereka dengan kondisi dan syarat tertentu. Namun beberapa ulama melarang pola seperti ini, karena rentan penipuan.

4) Syirkah Abdan merupakan kerjasama untuk menerima pekerjaan dan akan dikerjakan secara bersama-sama, lalu keuntungan dibagi diantara keduanya dengan menetapkan syarat tertentu.

4. Rukun Bagi Hasil

a. Pelaku adalah pemilik modal maupun pelaksana usaha. Dalam Bagi Hasil harus ada minimal dua pelaku, pihak pertama bertindak sebagai pemilik modal (*shahib al-mal*), sedangkan pihak kedua bertindak sebagai pelaksana usaha (*mudharib atau'amil*).

b. Objek Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek mudharabah, sedangkan pelaksana usaha menyerahkan kerjanya sebagai objek mudharabah.

c. Ijab Qabul Kedua belah pihak harus secara rela bersepakat untuk mengikat kan diri dalam akad mudharabah. Ijab qabul harus disampaikan secara jelas atau dituliskan untuk ditandatangi oleh kedua belah pihak.

d. Nisbah Keuntungan Adalah rukun yang khas dalam akad mudharabah, yang tidak ada dalam akad jual beli.[17]

5. Metode Perhitungan Bagi Hasil

[17]Adiwarman A. Karim, "*Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*", Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2013, hlm 205

a. Bagi Hasil dengan Menggunakan *Revenue Sharing*

Dasar perhitungan bagi hasil yang menggunakan revenue sharing adalah perhitungan bagi hasil yang didasarkan atas penjualan dan/atau pendapatan kotor atas usaha sebelum dikurangi dengan biaya. Bagi hasil dalam revenue sharing dihitung dengan mengalikan nisbah yang telah disetujui dengan pendapatan bruto. Contoh berikut untuk mempermudah penjelasan. Nisbah yang telah ditetapkan adalah 10% untuk bank dan 90% untuk nasabah. Dalam hal bank sebagai mudharib dan nasabah sebagai shahibul maal, bila bank syariah memperoleh pendapatan Rp 10.000.000,- maka bagi hasil yang diterima oleh bank adalah Rp 10% x Rp 10.000.000,- = Rp 1.000.000,- dan bagi hasil yang diterima oleh nasabah sebesar Rp 9.000.000,-.[18]

b. Bagi Hasil dengan Menggunakan Profit/*Loss Sharing*

Dasar perhitungan bagi hasil dengan menggunakan profit/*loss sharing* merupakan bagi hasil yang dihitung dari laba/rugi usaha. Kedua pihak, bank syariah maupun nasabah akan memperoleh keuntungan atas hasil usaha mudharib dan ikut menanggung kerugian bila usahanya mengalami kerugian. Dalam contoh tersebut, misalnya total biaya Rp 9.000.000,- maka :

- Bagi hasil yang diterima oleh nasabah adalah Rp 900.000,- (90% x (Rp 10.000.000,- ─ Rp 9.000.000,-.)

[18]smail, "*Perbankan Syariah*" , Jakarta : Pernadamedia Group, 2011, hlm 98.

- Bagi hasil untuk bank syariah sebesar Rp 100.000,- (10% x (10.000.000,- ─ 9.000.000,-).

C. Pendapatan Masyarakat

1. Defenisi Pendapatan

Menurut ilmu ekonomi, pendapatan adalah nilai maksimum dikonsumsi atau digunakan oleh seseorang dalam jangka waktu tertentu dengan harapan keadaan akan sama seperti pada akhir periode dalam keadaan kembali ke keadaan aslinya.[19] Artinya, interpretasi ini berfokus pada total pengeluaran konsumen kuantitatif selama suatu periode. Perputaran adalah jumlah aset pada awal periode ditambah hasil berasal dari perputaran periode, bukan hanya konsumsi.

Sewa adalah balas jasa diterima oleh berbagai faktor produksi selama periode waktu tertentu. Waktu istirahat bisa berupa bunga, keuntungan, sewa dan upah/gaji. Hal ini bisa dikatakan bahwa peran dari usaha kerupuk ikan patin ini sangat berpengaruh terhadap perekonomian masyarakat sekitar melalui produk yang di hasilkan sehinga menciptakan pekerjaan dan pendapatan didalam perekonomian. Selain itu, pendapatan menunjukkan jumlah total uang atau pendapatan diterima seseorang dalam jangka waktu tertentu, pendapatan upah atau pendapatan berasal dari properti, pekerjaan, dan transfer atau penerimaan pemerintah.[20]

---

[19]Sri Rahayu, *Budidaya Buah Naga Cepat Panen, Infra Hija* (Semaran, 2014), hlm. 33.

[20]Nurul Huda Dkk, Ekonomi Makro Islam (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014), hlm. 21.

2. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Pendapatan

Usaha budidaya buah alpukat berkah bibit mempengaruhi pendapatan masyarakat di desa sugiharjo melalui pekerjaan yang diciptakan. Oleh karena itu, pendapatan berkah usaha mempunyai konstribusi penting agar dapat memperoleh pekerjaan bagi masyarakat Desa Sugiharho. Salah satu hal mendasar yang terjadi pada usaha kerupuk ikan patin ini yaitu permodalan yang kurang untuk mencukupi biaya pada hasil pertanian. Padahal kestabilan modal sangat penting untuk memenuhi peningkatan pada produksi dan taraf hidup masyarakat dan kekurangan modal bisa mempengaruhi pendapatan.

Faktor jumlah hari kerja yang diukur berdasarkan HOK (hari orang kerja) secara teoristis dapat mempengaruhi pendapatan usaha yang dimana semakin tinggi hari kerja yang di gunakan untuk produksi maka probabilitas pendapatan yang akan di terima para karyawan usaha kerupuk ikan patin semakin tinggi. Sama dengan modal ataupun hari kerja, luas lahan merupakan salah satu faktor produksi, dimana semakin besar luas lahan yang dikerjakan oleh karyawan usaha kerupuk ikan patin maka akan semakin besar pula output atau hasil panen yang diperoleh.[21]

Berasal dari beberapa faktor mempengaruhi, diantaranya:

a Hubungan antara pendidikan dengan pendapatan

Salah satu faktor terpenting mempengaruhi pendapatan adalah pendidikan. Seseorang mempunyai pendidikan tinggi akan memperoleh pendapatan lebih tinggi karena pendidikan digunakan sebagai rasio menjembatani

[21]Aditya Widi Syahputra, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Kerupuk Ikan Patin Di Desa Kemuning Kecamatan Arjasa Kbupaten Jember (Skripsi, Universitas Jember, 2016).

kesenjangan antara pendidikan diperoleh dengan tingkat pendidikan dituju untuk mencapai suatu tujuan. Tingkat pendidikan juga dipengaruhi oleh jenis pekerjaan.

b Hubungan antara umur dengan pendapatan

Pada masa produktif, penghasilan Anda umumnya akan meningkat seiring bertambahnya usia. Itu tergantung pada jenis pekerjaan akan dilakukan. Kekuatan fisik seseorang untuk melakukan pekerjaannya erat kaitannya dengan usia karena setelah masa produktif berakhir kekuatan fisik dan produktivitasnya akan menurun dan pendapatannya juga akan menurun secara perlahan.

c Hubungan antara jenis pekerjaan dengan pendapatan

Faktor penting mempengaruhi pendapatan adalah jenis pekerjaan Anda lakukan, pendidikan dimiliki seseorang berpengaruh besar pada jenis pekerjaan jika pendidikan Anda tinggi, jenis pekerjaan diterima adalah juga tinggi. Selain itu, pekerjaan dilihat menurut keahliannya sendiri.[22]

d Pengaruh Pemasok Terhadap Pendapatan Faktor kerja sama dengan konsumen dan pemasok berpengaruh penting terhadap inovasi serta keberhasilan berkah bibit. Kewirausahaan merupakan hal yang berguna untuk perkembangan perekonomian, untuk dapat memberikan hal yang terbaik dan berkembang baik dalam produk maupun jasa kepada para konsumen dan pemasok. Sebagai wirausaha kerjasama dengan konsumen ini dapat membantu keberhasilan dalam berwirausaha. Karena pemasok

[22]Arya Dwiandana Putri, *Pengaruh Umur, Pendidikan, Pekerjaan Terhadap Pendapatan Rumah Tangga Miskin* (Skripsi Universitas Udayana, 2013).

sangat berperan dalam memenuhi kebutuhan, oleh karena itu kerjasama dengan pemasok merupakan hal yang penting.[23]

Adanya kerjasama dengan pemasok yang dapat di andalkan kemudian menghasilkan pemahaman dan pengertian yang baik akan keperluan dan kebutuhan masing-masing pihak sehingga dapat meningkatkan penghasilan perusahaan. Ada beberapa indikator yang mengukur kerjasama dengan pemasok yaitu pengertian akan kebutuhan perusahaan, lancarnya pergerakan barang, dan relasi.[24]

3. Meningkatkan Pendapatan

Menurut Nasikun, meningkatkan pendapatan yaitu suatu padanan makna berasal dari beberapa konsep manusia dilihat beralaskan empat indikator, yaitu: rasa aman (*security*), kebebasan (*freedom*), pendapatan (*welfare*), dan jati diri (*identity*). Berasal dari keempat indikator tersebut bisa dipergunakan untuk melihat tingkat pendapatan dimana tercapainya rasa aman, kebebasan, pendapatan, dan jati diri seorang dalam memenuhi kebutuhannya.[25]

Sejahtera menurut Fahrudin adalah suatu keadaan dimana seseorang dapat memenuhi kebutuhan dasarnya, dimana kebutuhan akan tempat tinggal, pangan, sandang, dan kesempatan memperoleh pendidikan dan pekerjaan layak dapat mendukung kualitas hidup atau interval.

---

[23]Alvin Christofer dan Gesti Memarista, *Pengaruh Kerjasama Dengan Pemasok Dan Konsumen TerhadapKeberhasilan Kewirausahaan Melalui Inovasi Pada IKM Logam DiNgingas Kabupaten Sidoarjo* (Surabaya: Agora, 2019), hlm. 2.

[24]ndra Arif Hermawan, *Norma Dan Etika Ekonomi Islam* (Jakarta: Gema Insani, 2015), hlm. 31.

[25]Rosni, Analisis Tingkat Pendapatan Masyarakat Melalui Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perkotaan (Skripsi, UIN Sunan Kalijaga, 2016).

Sesuai pengertian sebelumnya, pendapatan masyarakat adalah kondisi terciptanya kebutuhan material, spiritual, dan sosial masyarakat untuk menunjang kualitas hidup. Sehingga Anda dapat memisahkan diri berasal dari kemiskinan, kekhawatiran dan kebodohan baik fisik maupun mental, dapat menciptakan suasana aman, damai dan sejahtera dalam kebutuhan sehari-hari.

4. Indikator Pendapatan

Pendapatan secara umum bisa diukur melalui beberapa aspek kehidupan, diantaranya:

a Derajat hidup dilihat berasal dari segi fisik, yaitu: tubuh, lingkungan sekitar, dan lain sebagainya.

b Derajat hidup dilihat berasal dari segi materi, yaitu: rumah, pangan, dan lain sebagainya.

c Derajat hidup dilihat berasal dari segi spiritual, yaitu: etika, moral, keserasian penyesuaian, dan lain sebagainya.

d Kualitas hidup berasal dari segi mental, yaitu: pendidikan, lingkungan budaya, dan lain sebagainya.

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan."[26]

[26]Sugiyono, *Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Jakarta: Gramedia, 2019, hlm. 199

Berdasarkan tanggapan dasar yang telah dikemukakan oleh peneliti, dan didasari denganpengertian hipotesis diatas maka dapat ditarik rumusnya seperti dibawah ini :

Ha : $b_1 \neq \sigma$ = Terdapat pengaruh inovasi produk dan bagi hasil usaha kerupuk ikan patin terhadap pendapatan masyarakat di Desa Sugiharjo Kecamatan Batang Kuis.

Ho : $b_1 \neq \sigma$ = Tidak terdapat pengaruh inovasi produk dan bagi hasil usaha kerupuk ikan patin terhadap pendapatan masyarakat di Desa Sugiharjo Kecamatan Batang Kuis.