

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan uraian pada bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis akan menganalisis beberapa masalah yang dihadapi Usaha Nyemil Keripik dalam meningkatkan volume penjualan produk jajanan Nyemil Keripik diperlukan suatu kiat yang cepat dan tepat untuk mengatasi masalah turunnya volume penjualan pada Nyemil Keripik.

Dalam bagian ini, penulis akan lebih membahas mengenai produk. Semakin banyak jumlah permintaan produk akan sangat mempengaruhi jumlah keuntungan yang akan diperoleh. Karena produk merupakan inti dari keberhasilan serta peranan yang sangat penting dalam menaikkan volume penjualan pada Nyemil Keripik.

Dalam membuat produk di perlukan suatu kreativitas dan inovasi pada produk untuk mendukung jalan pengembangan produk sehingga produk semakin menarik dan di gemari oleh konsumen. Konsumen tidak hanya menilai rasa, tetapi juga melihat bentuk fisik, dan kualitas produk tersebut.

Suatu usaha yang ingin maju dan berkembang harus merencanakan membuat indikator produk yang tepat. Sangat penting untuk mengetahui dan memahami selera konsumen.

4.1 Strategi Nyemil Keripik Dalam Meningkatkan Produk

Semakin ketatnya persaingan bisnis maka seorang wirausaha harus semakin pandai untuk mencari atau membuat strategi bisnis yang tepat dan inovatif. Dengan cara memulai memperhatikan serta meninjau produk dan menetapkan beberapa produk yang di anggap tepat untuk di pasarkan.

Dalam membuat suatu produk, di perlukan kreativitas dan inovasi yang tiada henti, yang harus terus di lakukan dalam mengembangkan produk sehingga produk semakin di gemari konsumen. Semakin tingginya tingkat persaingan dalam bisnis serupa, seorang wirausaha harus semakin cermat untuk mencari strategi yang tepat bagi kemajuan usahanya.

Beberapa strategi yang telah di lakukan oleh Nyemil Keripik dalam menarik konsumen, antara lain :

1. Menjaga kualitas produk

Dalam membuat produknya, Nyemil Keripik selalu memperhatikan kualitas dan ke bersihan produk. Dalam hal ini, Nyemil Keripik memilih bahan baku yang berkualitas, seperti menggunakan Singkong, Ubi, Talas, dan Kentang yang masih segar. Penggunaan bahan baku ini adalah usaha untuk menjaga kualitas produk yang di hasilkan dan memberikan kepuasaan bagi konsumen.

Untuk Meningkatkan volume penjualan, Nyemil Keripik selalu memperhatikan kualitas produk yang berupa :

a. Rasa

Untuk menghasilkan produk yang berkualitas serta keripik yang tidak mudah lempam, maka Nyemil Keripik selalu menggunakan bahan baku yang berkualitas, Dalam hal ini pemilik nyemil keripik sendirilah yang memilih kualitas bahan baku. Dan menambahkan bumbu pedas buatan sendiri di beberapa varian keripiknya.

b. Kemasan/Bentuk

Kemasan tidak hanya sebagai pelindung dan mempertahankan kualitas produk saja, tapi juga bisa menjadi identitas usaha dan menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen. Maka Nyemil Keripik memilih menggunakan kemasan berjenis *Standing pouch* dan menambahkan desain logo Nyemil Keripik agar menarik minat pembeli serta memperkenalkan identitas usaha.

2. Pelayanan

Keberhasilan usaha juga sangat ditentukan dari baik atau tidaknya pelayanan yang di berikan oleh Nyemil Keripik. Dalam hal melayani konsumen yang membeli produk melalui media social maupun secara langsung.

Kualitas pelayanan yang baik dapat menjadi nilai tambah tersendiri bagi produk tersebut. Baik tidaknya kualitas pelayanan, tergantung pada kemampuan produsen dalam memenuhi harapan konsumen secara konsisten.

3. Alat

Alat sangat mempengaruhi cepatnya proses produksi suatu produk yang sedang dibuat serta menghemat tenaga dalam proses produksi. Nyemil Keripik masih menggunakan alat pemotong yang terbilang masih tradisional karena masih menggunakan sedikit tenaga manusia.

4.2 Strategi Promosi

Strategi promosi sangatlah penting bagi suatu pelaku usaha dalam memperkenalkan produk maupun jasa kepada banyak konsumen, khususnya bagi Nyemil Keripik dalam upaya untuk meningkatkan volume penjualan. Kegiatan promosi untuk dapat memperkenalkan produk dan untuk mempengaruhi masyarakat untuk lebih tertarik dengan produk Nyemil Keripik.

Promosi menjadi sebuah strategi yang dilakukan untuk memberi informasi dan mempengaruhi target konsumen agar membeli produk yang ditawarkan. Upaya yang pernah dilakukan Nyemil Keripik yaitu, membuat konten di media sosial berupa potongan harga(*discount*), memberikan *voucher* bebas ongkir(ongkos kirim), dan membuat brosur digital.