

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul "Perana Pengembangan Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Usaha Kripik Singkong Cap "Menara" Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek" ini ditulis oleh Ulin Nuha Zulzilavahma, NIM. 12405173074 Pembimbing oleh Dr. Deny Yudiantoro, S. AP, M.M.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh kondisi usaha pada zaman sekarang, dimana banyaknya usaha yang menciptakan produk sejenis akan sangat berbahaya bagi pelaku usaha apabila hanya mengandalkan produk yang ada tanpa ada suatu usaha tertentu untuk mengembangkan atau memperbaikinya. Oleh sebab itu, setiap usaha dalam mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan perlu melakukan suatu pengembangan atau inovasi produk yang dihasilkan ke arah yang lebih baik, sehingga dapat memberikan daya guna dan daya tarik yang lebih besar.

Usaha Kripik Singkong Cap "Menara" Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek adalah usaha yang bergerak dalam pembuatan camilan atau makanan ringan yang sudah berdiri kurang lebih selama sepuluh tahun, sehingga sudah banyak pengalaman dalam proses pengembangan produk yang telah dilakukan. Rumusan masalah pada skripsi ini adalah (1) Bagaimana Upaya Pengembangan Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Usaha Kripik Singkong Cap "Menara" Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek? (2) Bagaimana Strategi Pengembangan Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Usaha Kripik Singkong Cap "Menara" Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek? (3) Bagaimana Faktor Pendorong Pengembangan Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Usaha Kripik Singkong Cap "Menara" Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek? (4) Bagaimana Faktor Penghambat Pengembangan Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Usaha Kripik Singkong Cap "Menara" Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek?

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Data yang digunakan adalah data primer. Teknik pengumpulan data melalui wawancara. Teknik analisis yang diperoleh direduksi dan dianalisis kemudian disajikan, sedangkan teknik pengecekan keabsahan data dengan triangulasi dan perpanjangan pengamatan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tujuh tahap upaya pengembangan produk dalam meningkatkan volume penjualan di Usaha Kripik Singkong Cap "Menara" Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek yaitu penggagasan produk, penyaringan ide, pengujian konsep, analisis bisnis, pengembangan prototipe, uji produk, dan komersialisasi. Ada dua strategi pengembangan produk dalam meningkatkan volume penjualan yaitu memperbaiki produk yang sudah ada dan meniru strategi pesaing. Adapun faktor pendorong dalam pengembangan produk Usaha Kripik Singkong Cap "Menara" Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek yaitu keinginan menaikkan omset, keinginan meningkatkan volume penjualan, dan persaingan. Faktor penghambat dalam pengembangan produk Usaha Kripik Singkong Cap "Menara" Kecamatan Gandusari Kabupaten Trenggalek yaitu kurangnya gagasan atau ide, mahalnya proses pengembangan produk, dan kekurangan modal.

**Kata Kunci:** Pengembangan Produk dan Volume Penjualan

## ABSTRACT

Thesis by the title "The Role of Product Development in Increasing Sales Volume in the Cassava Chips Business by Stamp "Menara" Gandusari District, Trenggalek Regency" was written by Ulin Nuha Zulzilavahma, Registered University Student Number. 12405173074. Advisor by Dr. Deny Yudiantoro, S. AP, M.M.

Background of this research was the current business conditions, where many businesses that created similar products would be very dangerous for business actors if they only relied on existing products without any particular effort to develop or improve them. Therefore, every effort to maintain and increase sales volume needed to develop or innovate the resulting product in a better direction, so that it could provide greater usability and attractiveness. The Cassava Chips Business by stamp "Menara" Gandusari Subdistrict, Trenggalek Regency was a business that engaged in making snacks or snacks that had been around for more than ten years, so that a lot of experience in the product development process had been carried out.

The problem formulation in this thesis were (1) how were product development efforts to increase sales volume at the cassava chips business by stamp "Menara", Gandusari District, Trenggalek Regency? (2) how were product development strategy to Increase sales volume at the cassava chips business by stamp "Menara", Gandusari District, Trenggalek Regency? (3) How were the driving factors of product development in increasing sales volume in the cassava chips business by stamp the "Menara" Gandusari District, Trenggalek Regency? (4) how were the barrier factors of product development in development in increasing sales volume in the cassava chips business by stamp the "Menara" Gandusari District, Trenggalek Regency?

This research used descriptive qualitative research. The data used was primary data. Data collection techniques through interviews. The analysis technique obtained was reduced and analyzed and then presented, while the technique for checking the validity of the data was by triangulation and extension of observations.

The results showed that there were seven stages of product development efforts in increasing sales volume in the Cassava Chips Business "Menara" Gandusari District, Trenggalek Regency, namely product initiation, idea screening, concept testing, business analysis, prototype development, product testing, and commercialization. There were two products development strategies in increasing sales volume, namely improving existing products and imitating competitors' strategies. The driving factors and constraints in the product development of the Cassava Chips Business by stamp "Menara" Gandusari District, Tenggalek Regency, namely, the driving factors were the desire to increase turnover, the desire to increase sales volume, and competition. The obstacles faced were the lack of ideas, the high cost of the product development process, and lack of capital.

**Keywords:** *Product Development and Sales Volume*