

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis strategi pengembangan produk UMKM Naja Jaya snack dalam meningkatkan volume penjualan, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

- 1) Berdasarkan proses pengembangan produk yang digunakan untuk meningkatkan volume penjualan pada Naja Jaya Snack yaitu dengan melakukan proses pengembangan produk seperti menggali gagasan, menepis gagasan, uji konsep dan produk, pengembangan strategi pemasaran, analisis bisnis, pengembangan produk, Uji coba pemasaran dan komersialisasi. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa dalam melakukan pengembangan produk Naja Jaya layak untuk diteruskan dengan melihat indikator pada analisis bisnisnya.
- 2) Berdasarkan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh Naja Jaya Snack dalam melakukan pengembangan produknya posisi usaha berada pada kuadran II yang merupakan situasi yang paling optimal bagi perusahaan tersebut karena menggunakan kekuatan dan peluang untuk menghadapi ancaman.
- 3) Strategi Pengembangan Produk yang harus dilakukan oleh Naja Jaya Snack untuk meningkatkan volume penjualannya yaitu dengan meningkatkan kualitas produk dan meningkatkan pelayanan di Grosir Naja Jaya Snack serta

- 4) memanfaatkan media sosial sebagai promosi seperti facebook, Tik-Tok, Instagram dan *story* whatsapp agar dapat menjangkau konsumen yang lebih banyak dengan begitu Naja Jaya Snack tetap eksis dapat dikenal di semua kalangan masyarakat dan volume penjualan akan terus meningkat.

## 5.2 Saran

Berdasarkan simpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, berikut dirumuskan saran-saran yang dapat digunakan sebagai pertimbangan :

- 1) Dari hasil wawancara kepada pemilik dan penyebaran kuesioner kepada reseller mengenai pengembangan produk yang diperlukan adalah melakukan inovasi dari segi produk rasa kemudian dari *packaging* untuk tetap bisa bersaing ditengah kemajuan teknologi saat ini.
- 2) Berdasarkan analisis SWOT yang digunakan Naja Jaya Snack harus bisa memaksimalkan potensi pasar yang ada serta dari peluang yang sudah tercipta seperti Pelatihan *baking class* dari PT Sriboga Flour Mill, Permintaan pasar yang tinggi terhadap produk Naja Jaya Snack, Media sosial sebagai media promosi yang baik bagi Naja Jaya Snack, Perluasan pasar dapat digunakan untuk kekuatan pada perusahaan Naja Jaya Snack
- 3) Berdasarkan hasil Matriks SWOT strategi yang sebaiknya dilakukan oleh Naja Jaya Snack sebagai berikut :
  - a. Menambahkan varian produk yang menyesuaikan selera konsumen dan keinginan pasar

- b. Meningkatkan kualitas produk dan harga yang kompetitif di pasar untuk memenangkan persaingan.
- c. Memanfaatkan modal untuk membuat produk yang baik dan bahan baku yang berkualitas.
- d. Memantau kondisi perekonomian global maupun nasional untuk mengantisipasi adanya dampak yang ditimbulkan
- e. Memaksimalkan merek yang sudah dikenal guna memenangkan persaingan di pasar