

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Profil Toko Camilan Nyaman Madura

1. Sejarah Berdirinya Toko Camilan Nyaman Madura

Toko Camilan Nyaman Madura adalah sebuah usaha yang fokus pada pembuatan camilan oleh-oleh khas Madura. Didirikan pada tahun 1984 oleh ibu Sian, beliau mendirikan usaha ini bertujuan untuk melestarikan produk olahan Madura dan memperkenalkannya kepada masyarakat di berbagai daerah.

Pada awalnya, bisnis Toko Camilan Nyaman Madura dimulai dengan skala yang sangat kecil, hanya menawarkan lima jenis produk dan beroperasi dari rumahnya sendiri. Kemudian, produk-produk tersebut dipasarkan kepada teman-temannya. Seiring berjalannya waktu, bisnis ini berkembang dan volume penjualan meningkat secara signifikan, menghasilkan pendapatan yang besar. Sehingga sebuah toko didirikan di Jalan Niaga Kabupaten Pamekasan. Namun dikarenakan usia Ibu Sian semakin lanjut, dia memutuskan untuk meneruskan bisnisnya kepada anaknya, yaitu bapak Haryo Simbaratno.

Bapak Haryo Simbaratno selalu berusaha keras untuk mengembangkan dan memperluas bisnisnya agar tetap relevan dalam era yang terus berubah. Salah satu langkahnya adalah dengan melakukan pengembangan produk dan menambahkan beragam produk menjadi lebih variatif. Saat ini, Toko Camilan Madura mempunyai beragam jenis produk mulai dari yang mentah sampai dengan yang sudah siap untuk langsung dinikmati, produk yang paling banyak

diminati diantaranya adalah kacang lorjuk, belinjo manis pedas, jagung gepeng. Pada saat ini penjualan produk cemilan nyaman madura tidak hanya dijual melalui offline melainkan juga menjual produknya lewat media platform online seperti shopee dan toko pedia. Hal tersebut dilakukuan agar usahanya tetap eksis mengikuti perkembangan zaman.¹

2. Visi Dan Misi Toko Camilan Nyaman Madura

Visi :

Menjadikan produk camilan khas Madura tetap bisa berkembang dan eksis mengikuti zaman.

Misi :

- a. Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen
- b. Menyediakan berbagai produk dengan cita rasa yang berkualitas
- c. Memberikan harga yang terjangkau untuk masyarakat

3. Struktur Organisasi Toko Cemilan Nyaman Madura

Struktur organisasi merupakan susunan atau tingkatan yang didasarkan pada kedudukan, peran, atau tanggung jawab masing-masing individu di perusahaan. Struktur organisasi menggambarkan hubungan antar posisi dan memainkan peran penting dalam menentukan arah dan aliran komunikasi serta tanggung jawab di dalam perusahaan tersebut.

Tujuan dari adanya struktur organisasi adalah menyusun kerangka kerja yang jelas dan terorganisir di dalam sebuah perusahaan, sehingga memudahkan individu di perusahaan untuk berkoordinasi dan melaksanakan tugas sesuai

¹ Suhartatik, Manager Toko Camilan Nyaman Madura, Wawancara langsung (6 Januari 2024)

dengan tanggung jawabnya masing-masing.² Struktur organisasi pada setiap perusahaan selalu berbeda, karna setiap struktur organisasi yang digunakan harus sesuai dengan jenis dan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan agar organisasi dapat berjalan dengan lancar dan tepat dalam mencapai tujuan.yang berada.

Struktur Organisasi Pada Toko Camilan Nymaman Madura menggunakan struktur Organisasi Garis (linier). Organisasi linier adalah organisasi yang semata-mata memiliki hubungan wewenang linier dalam organisasinya.

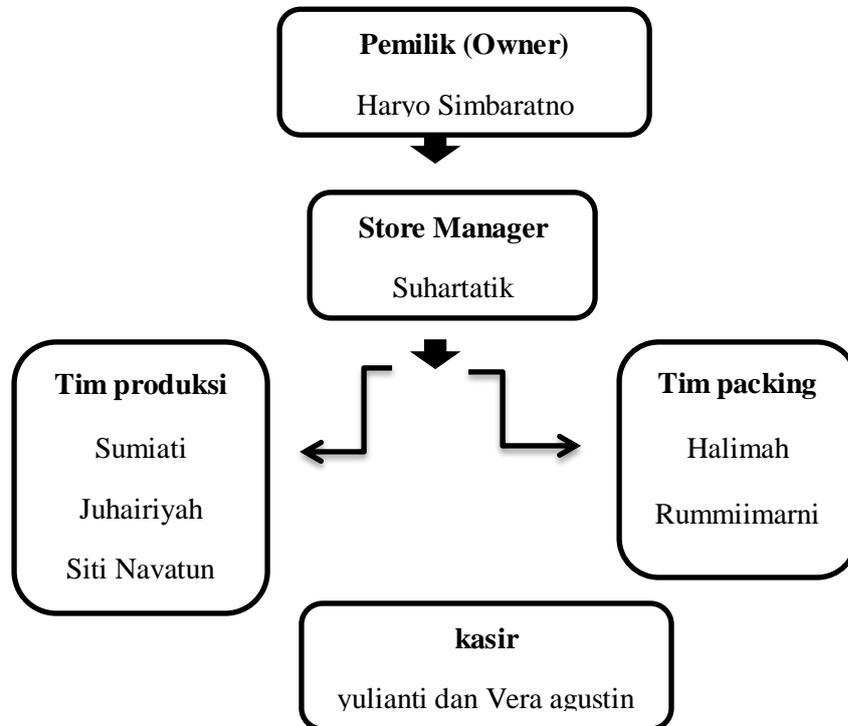
Berikut ciri-ciri organisasi linier:

- a. Memiliki hubungan antara atasan dan bawahan masih bersifat langsung melalui suatu garis wewenang.
- b. Jumlah karyawan sedikit, maka struktur organisasi masih sederhana.
- c. Pimpinan dan karyawannya saling mengenal dan dapat berhubungan setiap hari kerja
- d. Masing- masing kepala unit mempunyai wewenang dan tanggung jawab penuh atas segala bidang pekerjaan yang ada dalam unitnya.
- e. Bentuk organisasi yang berskala kecil.

Berikut struktur organisasi yang terdapat pada Toko Camilan Nyaman Madura :

² Salma Nurshafa “Struktur Organisasi Perusahaan” Diakses dari <https://catapa.com/blog/struktur-organisasi-perusahaan-fungsi-jenis-dan-contohnya#2-mempercepat-pengambilan-keputusan> Psada tanggal 13 Desember 2023 Pukul 10:57 WIB

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Toko Cemilan Nyaman Madura



Sumber: Toko Camilan Nyaman Madura

B. Paparan Data

Toko Camilan Nyaman Madura merupakan usaha makan ringan yang memiliki banyak peminat terutama pada masyarakat Pamekasan. Usaha ini dapat dikatakan maju karena dari tahun ketahun memiliki tambahan produk. Hal ini tentu tidak terlepas dari strategi pengembangan produk.

Dari hasil informasi yang diperoleh selama penelitian. Dengan paparan data dapat disimpulkan hasil penelitian yang diperoleh harus sesuai dengan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi. Dalam hal peneliti berusaha untuk memaparkan mengenai strategi pengembangan produk camilan khas Madura berbasis ekonomi kreatif di toko Camilan Nyaman Madura. Data yang diperoleh akan dipaparkan sebagai berikut :

1. Starategi Pengembangan Produk Camilan Khas Madura Berbasis Ekonomi Kreatif Di Toko Camilan Nyaman Madura

1) Memperbaiki Produk Yang Sudah Ada

dalam hal ini perusahaan mampu menggunakan teknologi dan fasilitas sebagai variasi atau referensi dalam memperbaiki produk yang sudah ada. Oleh karena itu cara yang dilakukan oleh perusahaan tidak memiliki resiko besar karena hanya melakukan sebuah perubahan yang tidak menyeluruh

a. Mengupgrade Kemasan Pada Produk

Dalam hal ini ditinjau dari kemasan pada produk yang digunakan untuk terus mengupgrade kemasan pada produk dan dapat memperbaiki produk yang sudah ada untuk memastikan pengembangan kemasan produk camilan khas Madura di Toko Camilan Nyaman Madura tidak merusak lingkungan. Di jelaskan oleh ibu Halimah selaku karyaawan bagian pengemasan Toko Camilan Nyaman Madura,

“tim packing disini dek, juga ikut andil dalam terjadinya pengembangan dan menginovasikan produk karena kami tidak hanya memperhatikan kualitas rasa dari produk tapi dari segi tampilan dan pengemasannya juga kami perhatikan, dan sebisa mungkin sebagian packaging yang kami gunakan yaitu toples plastik yang bisa konsumen gunakan untuk wadah lain nantinya jadi tidak sekali pakek gitu, dan toples plastiknya itu bisa didaur ulang lagi hal ini untuk meminimalisir pencemaran lingkungan dari sampah plastik selain itu untuk meminimalisir rasa dan kualitas produk agar tidak mudah ayem, kami juga mencari refrensi dan ide ide menarik untuk kemasan”³

Peneliti mendapat tambahan informasi terkait kemasan dari toples plastik dari ibu Atin selaku konsumen di toko Camilan Nyaaman Madura beliau mengatakan bahwa:

³ Halimah, karyaawan bagian pengemasan Toko Camilan Nyaman Madura, Wawancara langsung (6 Januari 2024)

“untuk kemasan yang dari toples plastik itu biasanya gak saya langsung buang karena masi bisa digunakan lagi dan tosles plastiknya juga bukan tipe toples plastik yang tipis dan juga gak mudah ayem untuk dijadiin wadah jadi masi aman aman aja dan masih bisa untuk di gunakan lagi.”⁴

Dari data yang peneliti dapat melalui informan di Toko Camilan Nyaman Madura dalam memperbaiki produk yang sudah ada yaitu dengan melakukan pengembangan pada kemasan produk yang digunakan agar dapat menjaga keberlanjutan lingkungan dengan menggunakan sebagian kemasannya dengan toples plstik yang bisa didaur ulang kembli untuk meminimalisir sampah plastik, dan kemasan toples plastiknya masih bisa digunakan untuk wadah lain oleh konsumen. Selain dari hal itu tujuan mengupgrade kemasan produk ke toples plastic untuk memaksimalkan kualitas produk dan meminimalisir rasa ayem pada produk.

2) Memperluas Lini Produk Menambah Produk Baru Dan Menambah Item Produk

pada jenis pengembangan memperluas produk ini dapat dilakukan perusahaan dengan cara menambah item pada lini produk yang sudah ada atau menambah lini produk baru hal tersebut dijelaskan oleh ibu Suhartatik selaku manager toko Camilan Nyaman Madura :

“Dalam memperluas lini produk kami disini menciptakan produk baru yang kami buat yaitu lorjuk krispi dan juga menambah berbagai macam jenis camilan khas Madura dimana yang dulunya hanya mempunyai 5 produk yaitu kacang lercet, otok, kripik talas, rengginang, dan keripik pisang sekarang sudah memiliki lebih dari lima macam produk”⁵

⁴ Atin, konsumen Toko Camilan Nyaman Madura, Wawancara langsung (6 januari 2024)

⁵Suhartatik, Manager Toko Camilan Nyaman Madura, Wawancara langsung (6 Januari 2024)

Tabel 3.1
Macam-Macam Produk Camilan Khas Madura Di Toko
Camilan Nyaman Madura

No	Nama Produk	Berat Produk
1.	Kacang Lorjhuk Besar	500 gram
2.	Kacang Lorjuk Kecil	250 gram, 100 gram
3.	Kacang Bawang besar	500 gram
4.	Kacang Bawang kecil	250 gram, 100 gram
6.	Kripik tette mentah	250 gram
5.	Kacang telur	500 gram, 250 gram
6.	Kripik tette	200 gram
7.	Kripik tette teri	200 gram
8.	Kripik singkong original	250 gram
9.	Kripik singkong balado	250 gram
10.	Kripik pisang manis	250 gram
11.	Kripik pisang asin	250 gram
12.	Kripik talas	200 gram
13.	Kripik sukun	200 gram
14.	Lorjhuk Krispi	250 gram
15.	Teri goreng original	250 gram
16.	Teri goreng balado	250 gram
17.	Otok	250 gram, 500 gram
18.	Otok kupas	100gram

19.	Blinjo biji tipis pedas	100 gram, 400 gram
20.	Mente polos	400 gram
21.	Mente bumbu	350 gram
22.	Paru polos besar	500 gram
23.	Paru polos kecil	250 gram
24.	Paru tepung tebal besar	500 gram
25.	Paru tepung tebal kecil	250 gram

Sumber : Toko Camilan Nyaman Madura

Dari hasil data yang peneliti dapatkan, dapat dikatakan bahwa Toko Camilan Nyaman Madura sejauh ini telah melakukan jenis strategi memperluas produk dengan menambah lini produk baru dengan menciptakan camilan khas Madura yaitu lorjuk krispi dan dan menambah item produk dimana yang awalnya hanya memiliki lima produk camilan dengan jumlah yang terbatas sekarang telah memiliki lebih dari lima produk dengan jumlah yang lumayan banyak.

3) Menambah Produk Yang Sudah Ada

Pada jenis pengembangan ini perusahaan dapat menambah atau memberikan variasi pada produk yang sudah ada dan dapat memperluas segmen pasar dengan melayani konsumen atau pelanggan yang setiap konsumen mempunyai selera masing-masing yang berbeda pada pemilihan suatu produk. Berikut beberapa pengembangan yang dilakukan terkait pengembangan produk dengan menambah produk yang sudah ada:

a. Inovasi Produk

Mengukur sejauh mana produk yang diperbaharui Toko Camilan Nyaman Madura memenuhi kriteria dalam menambah dan memberikan variasi pada produk yang sudah ada, dan dapat memperluas segmen pasar dengan inovasi yang dilakukan. Hal tersebut di jelaskan oleh ibu Suhartatik selaku Manager Toko Camilan Nyaman Madura, beliau mengatakan bahwa:

“dalam menginovasikan prduk, kami berusaha untuk melakukan pengembangan produk dengan cara menciptakan produk baru salah satu produk baru yaitu lorjuk krispi, dan memodifikasi produk lama yang sudah bestseller menjadi salah produk yang kami kembangkan dan inovasikan dengan menambah varian rasa, yaitu :⁶

Tabel 3.2

Macam-Macam Produk Yang Diinovasikan Dan Dikembangkan

No	Produk Sebelumnya	Produk yang telah di inovasikan dan dikembangkan
1.	Teri krispi original	Teri krispi balado
2.	Kacang bawang	Kacang lorjuk
3.	Kripik tette	Kripik tette teri
4.	Kripik pisang manis	Kripik pisang asin
5.	Teri goreng original	Teri goreng balado
6.	Kripik singkong original	Kripik singkong balado

Sumber : Toko Camilan Nyaman Madura

Dari hasil data yang peneliti dapatkan dapat dikatakan bahwa Toko Camilan Nyaman Madura sejauh ini telah melakukan pengembangan dengan menginovasikan produknya salah satunya yaitu dengan mengupgrad produk

⁶ Suhartatik, Manager Toko Camilan Nyaman Madura, Wawancara langsung (6 Januari 2024)

sebelumnya dengan memberikan variasi yang berbeda baik itu dari segi rasa maupun dari segi tambahan bahan baku seperti kripik Tette Lorjhuk dan Lorjhuk Krispi.

b. Jangkauan Pasar

Mengukur sejauh mana jangkauan Produk Camilan Khas Madura Di Toko Camilan Nyaman Madura mencapai pasar yang lebih luas dan mendukung pertumbuhan bisnis, hal tersebut di jelaskan oleh Ibu Suhaartatik selaku Store Manager:

“Untuk saat ini jangkauan pasar terhadap penjualan camilan khas Madura di toko camilan nyaman Madura, untuk offline store nya hanya ada di pamekasan namun Toko Camilan Nyaman Madura untuk memasarkan produk camilannya juga menyediakan penjualan secara online yang bisa di beli melalui shopee dan tokopedia. ”⁷

Dari data yang didapat oleh informan dapat disimpulkan bahwa Toko Camilan Nyaman Madura jangkauan pasarnya sangat luas tidak hanya menjual melalui offline store yang ada di pamekasan saja akan tetapi Toko Camilan Nyaman Madura untuk memasarkan produk camilannya juga melalui penjualan secara online di shopee dan tokopedia yang bisa di beli oleh konsumen diluar kota pamekasan.

c. Merek Dan Citra

Sejauh mana produk atau merek Toko Camilan Nyaman Madura membangun citra positif. Hal tersebut dijelaskan oleh ibu Suhartatik selaku Manger Toko Camilan Nyaman Maadura, beliau mengatakan:

“ untuk menjaga dan membangun citra dan merek produk, kami selalu menjaga kualitas produk yang kami jual dengan menggunakan bahan-bahan yang premium jadi gini dek, dari dulu kita selalu mengutamakan

⁷ Suhartatik, Manager Toko Camilan Nyaman Madura, Wawancara langsung (6 Januari 2024)

produksi. Kalau dalam produksi kita kan ada pemilihan bahan baku, penggorengan, dan pengemasan. Untuk pemilihan bahan baku karena kita sudah sangat lama berdirinya jadi kita sudah memiliki pemasok seperti kacang yang akan di olah dan bahan lainnya. Dan saat memilih pemasok itu kita sudah memilih pemasok dengan pemilik bahan baku yang sangat bagus untuk menjamin cita rasa saat diolah nanti. Begitupun nanti ketika bahannya sudah ada lalu kami olah menggunakan resep turun temurun, kalau soal cita rasa insyaallah disini kita jamin sudah enak dan sudah pas dilidah konsumen dan produk yang kami jual selalu fres karna kami memang perhatikan betul mulai dari minyak, tepung gula semuanya kita pakai yang bermutu. Dalam pembuatannya kami tidak langsung memproduksi banyak karena produk yang kami jual ini jenis makanan ringan berbentuk camilan jadi produk kami itu tidak menggunakan bahan pengawet.”⁸

adapun informasi lain yang peneliti dapatkan dari ibu Diana selaku konsumen yang berbelanja produk camilan khas Madura di Toko Camilan Nyaman Madura. Beliau mengatakan bahwa :

“saya merasa nyaman berbelanja disini karena pelayanannya yang ramah dan tempatnya yang bersih selain itu juga produk di Toko Camilan Nyaman Madura setoknya selalu baru sehingga rasanya itu dek masi baru dan fres rasanya juga enak gurih gitu karna saya pernah beli di toko lain itu ada yang tengih atau arnyit entah apa karena produknya yang udah lama saya gak ngerti jadi setelah saya beli disini rasanya enak dan cocok ke saya dek akhirnya berlangganan disini, dan di toko camilan nyaman juga menyediakan berat produk yang berbeda dan bisa sesuai kebutuhan dan budget jadi konsumennya itu bisa pilih mau yang bagaimana.”⁹

Adapun informasi lain yang peneliti dapatkan mengenai menjaga produk dan citra toko Camilan Nyaman Madura dari produk UMKM yang menitipkan produknya, hal ini di sampaikan oleh Ibu Suhartatik selaku Manager Toko Camilan Nyaman Madura. Beliau mengatakan:

“karena di toko camilan nyaman Madura itu juga menerima beberapa produk camilan khas Madura dari umkm namun kami menerima camilan yang dari umkm itu hanya produk yang tidak kami produksi dan tidak sebang produk kami terima, sebelumnya jadi kami harus tau rasa produknya, bahan bahan yang digunakan, agar kita tau produk yang ditipkan tersebut memiliki kualitas yang sama dengan produk kita sendiri

⁸ Suhartatik, Manager Toko Camilan Nyaman Madura, Wawancara langsung (6 Januari 2024)

⁹ Diana, konsumen Toko Camilan Nyaman Madura, Wawancara langsung (6 Januari 2024)

dan memenuhi kriteria dari produk Toko Camilana Madura yaitu semua produhnya dibuat dengan bahan yang bermutu agar menghasilkan rasa yang berkualitas.¹⁰

Hasil data yang peneliti dapatkan dari informan dapat dikatakan bahwa Toko Camilan Nyaman Madura dalam menjaga merek dan membangun citra positif dengan memperhatikan betul kualitas produk yang mereka hasilkan dengan menggunakan baha-bahan premium untuk menghasilkan produk yang bermutu dan berkualitas tinggi, Dan informasi lain yang peneliti dapat dari pelanggan kuaalitas produk dari Toko Camilan Nyaman Madura selalu baru dan rasanya cocok dilidah konsumen dan meyediakan kemasan produk dengan berat yang berbeda untuk menyesuaikan kebutuhan dan budget konsumen sehingga konsumen merasa puas berbelanja di Toko Camilan Nyaman Madura. Dengan hal tersebut dapat berdampak baik terhadap citra dan merek Toko Camilan Nyaman Madura dimana hal tersebut dapat memperluas segmen pasar dengan memberikan pelayanan terhadap konsumen dimana setiap konsumen mempunyai selera masing-masing yang berbeda pada pemilihan suatu produk. tidak hanya menjaga produk yang mereka produksi sendiri namun produk dari UMKM juga mereka jaga betul kualitas produknya denganmelihat terlebih dahulu produk yang dimiliki UMKM baik dari rasa dan bahan-bahan yang digunakan agar memenuhikriteria dari produk yang di jual di Toko Camilan Nyaman Madura.

4) Meniru Strategi Pesaing

pada cara ini perusahaan bisa meniru kebijakan pesaing lainnya yang dianggap menguntungkan. Hal tersebut dijelaskan oleh Ibu Suhartatik selaku Manager Store Toko Camilan Nyaman Madura.

¹⁰ Suhartatik, Manager Toko Camilan Nyaman Madura, Wawancara langsung (6 Januari 2024)

“untuk strategi dalam hal meniru strategi pesaing salah satu kemungkinan strategi yang kami lakukan dengan melihat atau meniru strategi pesaing yaitu dari segi penetapan harga. Dimana di Toko Camilan Nyaman Madura selalu berusaha semaksimal mungkin yaitu mengutamakan kualitas dari produk dan memberikaan cita rasa yang khas salah satu contohnya yaaitu seperti otak saya rasa samua pusat pembelanjaan oleh-oleh khas Madura ada produk tersebut jadi kami memberikan harga yang terjangkau dengan kualitas rasa yang berbeda jadi dalam meniru strategi pesaing itu dengan penetapan harga yang berbeda atau menyesuaikan dengan pamasaran yang ada namun tetep kualitas yang berbeda dengan cita rasa yang khas dan kami disini juga menyediakannya beberapa produk dalam kemasan yang beratnya berbeda jadi bisa menyesuaikan dengan kebutuhan dan budget konsumen”¹¹

Hasil data yang peneliti dapatkan dari informan dapat dikatakan bahwa Toko Camilan Nyaman Madura dalam meniru strategi pesaing yaitu dengan penetapan harga yang berbeda atau menyesuaikan dengan pasaran yang ada namun tetep dengan kualitas yang berbeda dan cita rasa yang khas dan Toko Camilan Nyaman Madura juga menyediakannya beberapa produk dalam kemasan yang beratnya berbeda jadi bisa menyesuaikan dengan kebutuhan dan budget konsumen

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 06 Januari 2024 toko Camilan nyaman Madura dapat memenuhi kriteria dari strategi pengembangan produk berbaasis ekonomi kreatif. Salah satunya yaitu dengan menginovasikan produk baik itu produk lama dengan inovasi yang berbeda maupun produk baru dengan inovasi baru dan selalu menjaga kualitas dan pelayanannya, dalam meniru strategi pesaing itu dengan penetapan harga yang sesuai pemasaraan namun tetep kualitas yang berbeda dengan cita rasa yang khas Dengan adanya Toko Camilan Nyamam Madura tersebut dapat membantu pertumbuhan ekonomi dengan membantu menjualkan produk dari UMKM di Toko Camilan Nyaman Madura.

¹¹ Suhartatik, Manager Toko Camilan Nyaman Madura, Wawancara langsung (6 Januari 2024)

2. Kendala Strategi Pengembangan Produk Camilan Khas Madura Berbasis Ekonomi Kreatif Di Toko Camilan Nyaman Madura

Berikut adalah kendala yang di alami toko camilan nyaman Madura dalam mengembangkan produk camilan khas Madura berbasis ekonomi kreatif. Dalam hasil wawancara peneliti tentang kendala yang dihadapi mendapatkan hasil sebagai berikut:

1) Memperbaiki produk yang sudah ada

Adapun kendala yang dialami dalam melakukan strategi pengembangan produk dari strategi memperbaiki produk yang sudah. Dalam hal ini dijelaskan langsung oleh Manager Toko Camilan Nyaman Madura ibu Surtatik. Berikut penjelasan yang di sampaikan beliau:

“untuk saat ini mungkin kendalanya dalam mengupgrade kemasan pada prduk ada pada kemasan yang kita gunakan itu masih ada sebagian yang berbahan dasar plastic yang tidak bisa di daur ulang”¹²

Data yang peneliti dapatkan dari hasil wawancara denga informan dapat peneliti ambil kesimpulan bahwa kendala yang dialami toko camilan nyaman Madura dalam melakukan itu ada pada upgrade kemasan pada prduk dimana kemasan yang digunakan sebagian ada yang berbahan plastik yang tidak bisa di daur ulang. Namun seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa di Toko Camilan Nyaman Madura sudah sebagian kemasannya menggunakan toples plastik yang dapat di daur ulang untuk mengurangi pencemaran lingkungan.

¹² Suhartatik, Manager Toko Camilan Nyaman Madura, Wawancara langsung (6 Januari 2024)

2) Memperluas Lini Produk Dengan Menambah Produk Baru Dan Menambah Item Produk

Adapun kendala yang dialami dalam melakukan jenis pengembangan strategi dalam memperluas lini produk. Hal tersebut dijelaskan langsung oleh ibu Suhartatik selaku Manager Toko Camilan Nyaman Madura. Berikut penjesan yang disampaikan :

“ Dalam melakukan sesuatu sedikit banyak saya rasa pasti memiliki suatu kendala salah ssatu kendalanya dalam memperluar lini produk yaitu dalam menciptakan produk baru, dimana kita harus benar benar memikirkan bahwa produk yang kita ciptakan berbeeda dari yang lain dengan ciri khas rasa yang beda dan tentunya harrus menyesuaikan dengan selera konsumen, sejauh ini itu kendalanya”¹³

Data yang didapatkan dari informan dapat peneliti simpulkan bahwa kendala dalam menciptakan produk baru Toko Camilan Nyaman Madura yaitu terkendala dalam bagaimana harus memikirkan dengan benar dan matag sesuai sasaran agar produk yang diciptakan berbeda dengan yang lain dan memiliki cita rasa yang khas sehingga sesuai dengan selera konsumen dan dapat bersaing dipasaran.

3) Menambah Produk Yang Sudah Ada

Adapun kendala yang dialami dalam melakukan strategi pengembangan produk melalui strategi menambah produk yang sudah ada satunya yaitu

¹³ Suhartatik, Manager Toko Camilan Nyaman Madura, Wawancara langsung (6 Januari 2024)

a. Inovasi Produk

Kendala yang dialami dalam inovasi produk Toko Camilan Nyaman Madura hal ini dijelaskan oleh Ibu Suhartatik selaku Manager toko, beliau menjelaskan bahwa :

“kendala yang dialami mungkin untuk saat ini, dalam menginovasikan produk di toko camilan nyaman Madura harus memilah dan memilih produk yang menjadi best seller untuk dikembangkan kembali namun juga harus meninjau dan memikirkannya agar produk yang dikembangkan dapat memenuhi kebutuhan dan selera konsumen alat produksi yang kita gunakan masi secara manual semua”¹⁴

Data yang didapatkan dari informan dapat peneliti simpulkan bahwa kendala dalam menginovasikan produk Toko Camilan Nyaman Madura yaitu terkendala dalam menginovasikan produk di toko camilan nyaman Madura harus memilah dan memilih produk yang menjadi best seller untuk dikembangkan kembali namun juga harus meninjau dan memikirkannya agar produk yang dikembangkan dapat memenuhi kebutuhan dan selera konsumen, dan alat yang digunakan untuk memproduksi yaitu masih menggunakan alat secara manual (menggunkan tenaga manusia) bukan menggunkan mesin dimana hal tersebut dapat menghambat dalam melakukan pengembangan dan inovasi produk, dimana hal tersebut juga berpengaruh terhadap hasil produksi produk yang didapatkan”

a. Jangkauan Pasar

Data yang di dapat mengenai kendala jaangkauan pasar pada toko camilan nyaman Madura yang di dapat dari ibu Suhartatik selaku manager toko, beliau mengatakan:

¹⁴ Suhartatik, Manager Toko Camilan Nyaman Madura, Wawancara langsung (6 Januari 2024)

“Kendalanya yang mungkin dialami dalam jangkauan pasar, kami itukan untuk offline storenya hanya ada di pamekasan masih belum memiliki cabang sama sekali di daerah lainnya khususnya di Madura”¹⁵

Dari data yang didapat dapat peneliti ambil kesimpulan bahwa kendala yang dialami toko camilan nyaan Madura yaitu karna terbatasnya cakupan geografis dimana kurangnya cabang untuk penjualan offline store sehingga sulit untuk menjangkau pelanggan diluar pamekasan karena keterbatasan jarak terutama bagi mereka yang tidak paham dengan pembelian secara online.

b.Merek Dan Citra

Kendala yang dialami dalam menjaga dan membangun merek dan citra produk usaha yang dimiliki Toko Camilan Nyaman Madura, dalam hal ini dijelaskan oleh Ibu Suhartatik selaku Manager toko. Beliau mengatakan bahwa :

“yang menjadi kendala dalam menjaga merek dan citra produk di toko Camilan Nyaman Madura itu dek salah satunya yaitu kadang bahan-bahan produk dari pemasok tidak seperti biasanya tapi itu sesekali tidak sering ya dek, walaupun tidak seringkan hal seperti itukan dapat mengurangi kualitas produk yang kami hasilkan nanti ngiranya konsumen kita mengubah atau bagaimanlah dan itu juga berdampak pada konsistensi kita dalam menjaga citra dan produk kan.”¹⁶

Dari data yang peneliti dapatkan dari informan dapat disimpulkan bahwa suatu bahan baku yang dikirmakan pemasok tidak sesuai dengan biasanya dimana hal tersebut dapat mengurangi kualitas produk dimana hal tersebut dapat berpengaruh terhadap merek produk dan dalam hal ini dapat merusak konsistensi dari toko Camilan Nyaman Madura dalam menghasilkan produk yang berkualitas tinggi dan hal tersebut dapat merusak citra perusahaan.

¹⁵ Suhartatik, Manager Toko Camilan Nyaman Madura, Wawancara langsung (6 Januari 2024)

¹⁶ Suhartatik, Manager Toko Camilan Nyaman Madura, Wawancara langsung (6 Januari 2024)

4) Meniru Strategi Pesaing

Kendala yang dialami dalam strategi pengembangan produk dalam hal meniru pesaing. Kendal tersebut dijelaskan langsung oleh Ibu Suhartatik selaku Manager store:

“adapun kendala yang dialami yaitu terkendala pada dalam menentukan penetapan harga yang sesuai dengan pasaran namun dengan kualitas yang tidak sama hal tersebut menjadi kendala dalam strategi meniru pesaing dalam hal penetapan harga yang digunakan”

Dari data yang peneliti dapatkan dari inforan daapat disimpulkan bahwa dalam melakukan strategi pengembangan produk dari segi meniru pesaing terkendala pada penetapan harga yang sesuai dengan pasang namu dengan yang dimiliki lebih tinggi dari pesaing.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil paparan data dari penelitian diatas, ada beberapa temuan penelitian yang dihasilkan dari wawancara observasi dan dokumentasi selama melakukan penelitian Strategi Pengembangan Prduk Camilan Khas Madura Berbasis Ekonomi Kreatif Di Toko Camilan Nyaman Madura. Hal ini berdasarkan dari fokus penelitia yang sudah ditentukan oleh peneliti yaitu sebagai berikut :

1. Strategi Pengembangan Prduk Camilan Khas Madura Berbasis Ekonomi Kreatif

Di Toko Camilan Nyaman Madura

- a. Menginovasikan produk lama dengan mengupgrade memberikan varian rasa original ke berbagai varian rasa pedas, manis
- b. Melakukan penjualan online melalui tokopedia dan shopee agar dapat di jangkau oleh semua konsumen di luar pamekasan maupun Madura.

- c. Memberikan pelayanan yang memuaskan dan tempat belanja yang bersih dan menyediakan berbagai macam kemasan dengan berat yang berbeda sesuai keinginan dan budget konsumen
- d. Selalu menjaga kualitas produk yang dihasilkan dengan menggunakan bahan-bahan yang bermutu
- e. Meminimalisir pencemaran lingkungan dengan menggunakan kemasan toples plastik yang dapat didaur ulang dan dapat digunakan tidak sekali pakai oleh konsumen
- f. Menjadi wadah untuk UMKM yang memiliki produk camilan nyaman berkualitas untuk di jual atau dipasarkan melalui Toko Camilan Nyaman Madura
- g. Meniru strategi pesaing dalam penetapan harga agar dapat berkembang dan bersaing dipasaran namun tetap mengutamakan kualitas dan cita rasa yang dihasilkan memiliki rasa yang khas.

2. Kendala Strategi Pengembangan Produk Camilan Khas Madura Berbasis Ekonomi Kreatif Di Toko Camilan Nyaman Madura

- a. terbatasnya cakupan geografis dimana kurangnya cabang untuk penjualan offline store
- b. bahan bahan yang tidak sesuai seperti biasanya yang dikirimkan oleh pemasok sehingga dapat merusak kualitas produk yang di produksi
- c. Masih menggunakan sebagian kemasan produknya dengan bahan dasar plastik yang tidak bisa di daur ulang
- d. terkendala pada dalam menentukan penetapan harga yang sesuai dengan pasaran namun dengan kualitas yang tidak sama hal tersebut menjadi

kendala dalam strategi meniru pesaing dalam hal penetapan harga yang digunakan.

D. Pembahasan

Dalam bab pembahasan ini, akan disajikan beberapa topik yang sesuai dengan temuan penelitian. Pengamatan dan wawancara dilakukan untuk mengumpulkan data Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Strategi Pengembangan Produk Camilan Khas Madura Berbasis Ekonomi Kreatif Di Toko Camilan Nyaman Madura, melalui perolehan data dari wawancara, observasi dan dukumentasi. Berdasarkan fokus penelitian dan tujuan penelitian yang sudah ada, maka peneliti membagi dua bagian, yaitu:

1. Strategi Pengembangan Produk Camilan Khas Madura Berbasis Ekonomi Kreatif Di Toko Camilan Nyaman Madura.

Bisnis tidak pernah terlepas dengan adanya persaingan Usaha untuk mengatasi hal tersebut salah satunya dengan melakukan strategi pengembangan produk yaitu dengan melakukan perubahan atau memodifikasi produk yang sudah ada dengan penampilan yang lebih menarik. Dengan adanya strategi pengembangan produk usaha yang dijalankan akan menjadi lebih berkembang dan bertahan dalam jangka waktu yang panjang. Maka dari itu penting sekali untuk menerapkan strategi pengembangan produk berbasis ekonomi kreatif yang tepat untuk mencapai tujuan perusahaan. Toko Camilan Nyaman Madura menyediakan berbagai produk camilan khas madura. Perusahaan yang bergerak dibidang makanan oleh-oleh khas madura bukan hanya satu yang ada di pamekasan tapi ada banyak. Maka dari itu Toko Camilan Nyaman Madura melakukan pengembangan produk agar tetap eksis dan bersaing di pasaran.

Menurut Subagiyo dkk dalam buku *Akutansi Manajemen Berbasis Desain*. Pengembangan produk merupakan kegiatan penting yang sangat krusial. Dimana dalam pengembangan produk menciptakan produk baru yang memiliki ciri khas baru atau produk yang memiliki ciri khas yang berbeda, dengan tujuan menawarkan manfaat baru atau manfaat tambahan bagi konsumen. Pengembangan produk juga dapat diartikan melakukan modifikasi pada produk yang sudah ada, baik dalam segi tampilan atau presentasi, maupun dalam formulasi produk itu sendiri hal ini dilakukan untuk memenuhi definisi baru¹⁷. Selain itu juga dalam melakukan pengembangan produk yang juga memperhatikan tentang jenis pengembangan produk salah satunya yaitu memperluas lini produk. Agar strategi pengembangan produk yang digunakan dapat berjalan efektif dalam menghadapi persaingan, maka strategi pengembangan produk berbasis ekonomi kreatif yang digunakan harus dikembangkan atas dasar beberapa diantaranya yaitu: inovasi dan produk, jangkauan pasar, meniru strategi pesaing, keberlanjutan lingkungan, citra dan merek.

Dari paparan yang dihasilkan oleh informan Toko Camilan Nyaman Madura memenuhi semua jenis dari strategi pengembangan produk dalam teori Alma. Dimana dalam melakukan pengembangan produk berbasis ekonomi kreatif hal tersebut dapat peneliti analisis bahwa Toko Camilan Nyaman Madura dalam melakukan pengembangan produknya melakukan beberapa hal yaitu

1) Memerbaiki Produk Yang Sudah Ada Dengan Mengupgrade Kemasan Pada Produk

¹⁷ Subagiyo, dkk, “ *Akutansi Manajemen Berbasis Desain* “ (Yogyakarta : Gadjah Mada University Press, 2018). 43

Dalam hal ini dengan mengupgrade kemasan produk dimana memperhatikan kemasan produk yang digunakan. Dari hasil penelitian yang peneliti dapatkan ditoko camilan nyaman Madura sebagian kemasan produknya masi menggunakan bahan dasar plastik namun di Toko Camilan Nyaman Madura melakukan tindakan yaitu dengan memperbaiki produk yang sudah ada tersebut untuk mengurangi sampah plastik dengan menggunakan kemasan dari plastik yang dapat di daur ulang kembali seperti toples yang bisa digunakan tidak hanya sekali pakai oleh konsumen, hal ini dilakukan selain untuk memperhatikan keberlanjutan lingkungan juga dapat menjaga produk yang dijual agar tidak mudah ayem dan merusak kualitas rasa. Informasi lain juga peneliti dapatkan dan observasi langsung dilapangan bahwa toples plastik yang digunakan bukan tipe toseples yang mudah rusak sehingga masi bisa digunakan kembali oleh konsumen dan aman tidak sehingga tidak dikhawatirkan dapat merusak kualitas produk.

2) Memperluas Lini Produk Dengan Menciptakan Produk Baru

Toko Camilan Nyaman Madura sejauh ini telah melakukan jenis strategi memperluas produk dengan menambah lini produk baru dengan menciptakan camilan khas Madura yaitu lorjuk krispi dan dan menambah item produk dimana ynag awalnya hanya memiliki lima produk camilan dengan jumlah yang terbatas sekarang telah memiliki lebih dari lima produk dengan jumlan yang lumayan banyak.

3) Menambah Produk Yang Sudah Ada

a. Inovasi Produk

Dalam menambah produk yang sudah ada yaitu dengan menginovasikan produk jadi Toko Camilan Nyaman Madura, menginovasikan dengan menambah produk yang sudah ada tersebut dengan mengupgrde sesuatu yang berbeda dari sebelumnya yaitu dengan mengupgread produk lama ke variasi baru dengan memeberikan varian rasa yang berbeda. Dari varian original diupgrade sehingga memiliki varian rasa seper balado, pedas manis, asin gurih.

b. Jangkauan Pasar

Toko Camilan Nyaman Madura dalam melakukan pengembangan produk juga melihat sejauh mana jangkauan pasarnya karena hal trsebut juga sangat penting di perhatikan agar produk yang dikembangkan dapat berjalan sesuai dengan visi misi yang ada dan dapat bersaing di pasaran. Dalam jangkauan pasarnya Toko Camilan Nyaman Madura sangat luas karena ditoko camilan nyaman Madura walaupun memiliki keterbatasan dalam geografis penjualan online dimana Toko Camilan Nyaman Madura hanya memiliki satu offline store yang hanya ada di pamekasan namun mereka dapat mengatasinya dengan melayani penjualan secara online melalui tokopedia dan shopee hal tersebut bertujuan untuk memperluas penjualan dan pengembangan produk agar tidak hanya dapat di jangkau oleh konsumen di daeh pamekasan saja melaikan dapat di jangkau oleh seluruh konsumen yang ada diluar kota pammekasan.

Dan dari beberapa pengembangan produk yang terus dilakukan oleh Toko Camilan Nyaman Madura dapat berdampak positif juga bagi orang lain karena di

di Toko Camilan Nyaman Madura tidak hanya menjual produknya sendiri melainkan juga dari UMKM dimana UMKM merasa terbantu dengan adanya Toko Camilan Nyaman Madura karena dapat menitipkan produknya untuk dijual.

c. Citra Dan Merek

Tidak hanya itu saja, di Toko Camilan Nyaman Madura selalu memberikan produk terbaik dengan menjaga kualitas produk yang dihasilkan menggunakan bahan-bahan premium agar citra dan merek produk di Toko Camilan Nyaman Madura baik bagi konsumen. Di Toko Camilan Nyaman Madura selalu memberikan pelayanan terbaik, menjaga kebersihan toko, menyediakan berbagai macam kemasan dengan berat produk yang berbeda hal tersebut dilakukan untuk menyesuaikan dengan kebutuhan dan budget konsumen agar konsumen merasa puas berbelanja di Toko camilan nyaman Madura.

Dan dari hasil penelitian yang peneliti dapatkan dari customer untuk memastikan kepuasan tentang kepuasan pelanggan dalam berbelanja produk camilan khas Madura di Toko Camilan Nyaman Madura yaitu konsumen merasa puas berbelanja di toko camilan nyaman Madura karena di di Toko Camilan Nyaman Madura menyediakan berbagai macam kemasan dengan berat produk yang berbeda sehingga konsumen dapat membeli sesuai budget yang ada dan yang tak kalah pentingnya yang mereka dapatkan ketika berbelanja di di Toko Camilan Nyaman Madura semua produknya selalu fresh dan rasanya yang enak sehingga konsumen tidak kecewa dan senang berbelanja di di Toko Camilan Nyaman Madura.

4) Meniru Strategi Pesaing

Di toko camilan nyaman Madura dalam melakukan pengembangan produk juga memperhatikan dan mempertimbangkan dalam melakukan penetapan harga dengan melihat atau meniru pesaing sehingga produk yang di miliki oleh Toko Camilan Nyaman Madura dapat bersaing dan berkembang secara sehat.

Dari pembahasan tersebut berdasarkan dengan teori dan paparan data yang diperoleh dapat dianalisis bahwa Toko Camilan Nyaman Madura dalam melakukan pengembangan produk memenuhi kriteria dari jenis jenis strategi pengembangan produk camilan khas Madura berbasis ekonomi kreatif dalam hal ini yaitu dengan strategi inovasi produk melalui mengembangkan produk lama yang bertujuan untuk memperluas lini produk dan menambah produk yang sudah ada dengan menciptakan produk baru yang berbeda dari lainnya dengan cita rasa yang khas, memberikan dan menambah produk yang sudah ada dengan menciptakan varian rasa tambahan, memperbaiki yang sudah ada dengan mengupgrade kemasan yang bertujuan untuk menjaga kualitas produk dan keberlanjutan lingkungan dan meniru strategi pesaing dalam penetapan harga. Melalui hal tersebut dapat berdampak baik bagi usaha yang dikembangkan oleh Toko Camilan Nyaman Madura salah satunya yaitu dilihat dari segi dapat membantu pendapatan ekonomi melalui UMKM yang menitikkan produknya di Toko Camilan Nyaman Madura dan memiliki jangkauan pasar yang luas dan dapat memberikan pelayanan dan kualitas yang dapat membuat konsumen puas membeli produk di Toko Camilan Nyaman Madura

2. Kendala Strategi Pengembangan Produk Camilan Khas Madura Berbasis Ekonomi Kreatif

kendala dapat didefinisikan sebagai segala sesuatu yang menghambat suatu sistem untuk mencapai kinerja yang lebih tinggi. Ada dua tipe pokok kendala, yaitu batasan fisik dan batasan non fisik. Batasan fisik adalah batasan yang berhubungan dengan kapasitas mesin, sedangkan batasan non fisik berupa permintaan terhadap produk dan prosedur kerja suatu usaha karena pasti memiliki kendala dalam proses pelaksanaannya.¹⁸

Dari paparan yang di hasilkan oleh informan Toko Camilan Nyaman Madura memenuhi semua indikator dari strategi pengembangan produk camilan khas Madura berbasis ekonomi kreatif dalam hal tersebut dapat peneliti analisis bahwa Toko Camilan Nyaman Madura memiliki bebrapa kendala yang dialami diliat dari beberapa indikator yang ada.

Salah satunya yaitu dalam melaukan inovasi produk yang menjadi salah satu strategi dalam melakukan strategi pengembangan produk camilan khas Madura berbasis ekonomi kreatif juga memiliki kendala karena setiap strategi ataupun usaha yang akan dikembangkan pasti memilki kendala dilamnya. Salah satu kendala yang dialami oleh toko camilan nyman Madura yaitu

1) Memperbaiki Yang Sudah Ada Dengan Mengupgrade Kemasan Produk

Toko Camilan Nyaman Madura melakukan strategi pengembangan produk memperbaiki yang suda yaitu dengan Mengupgrade kemasan produk jadi sebagian

¹⁸ Danu Kusbandono, "Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan memanfaatkan E-Commerce untuk Meningkatkan Minat Pembelian Konsumen terhadap Penjualan Bibit Ikan di Desa Plosobuden Kec. Deket Kab.Lamongan," *Jurnal SNasTEKs* (2019): 383-384.

produk yang digunakan menggunakan toples plastik yang dapat di daur ulang. Namun Toko camilan nyaman Madura terkendala pada kemasan dimana sebagian kemasan produknya dengan bahan dasar plastik yang belum bisa di daur ulang hal tersebut menjadi suatu kendala bagi Toko Camilan Nyaman Madura dalam melakukan strategi pengembangan produk karena salah satu penunjang melakukan pengembangan produk berbasis ekonomi kreatif yaitu dengan menjaga keberlanjutan lingkungan.

2) Memperluas lini produk Dengan Menciptakan Produk Baru

kendala dalam menciptakan produk baru Toko Camilan Nyaman Madura yaitu terkendala dalam bagaimana harus memikirkan dengan benar dan matang sesuai sasaran agar produk yang diciptakan berbeda dengan yang lain dan memiliki cita rasa yang khas sehingga sesuai dengan selera konsumen

3) Menambah produk yang sudah ada

a. Inovasi Produk

Dalam menginovasikan produk di toko camilan nyaman Madura harus memilah dan memilih produk yang menjadi best seller untuk dikembangkan kembali namun juga harus meninjau dan memikirkannya agar produk yang dikembangkan dapat memenuhi kebutuhan dan selera konsumen. kendala lainnya dari peralatan dimana alat yang digunakan dalam memproduksi masi menggunakan alat-alat manual tidak menggunakan mesin, hal tersebut menjadi kendala karena untuk melakukan pengembangan produk terbatas dan pendapatan dalam memproduksi pun juga terbatas.

b. Jangkauan Pasar

Di Toko Camilan Nyaman Madura juga memiliki kendala dari segi pemasaran dimana toko camilan nyaman Madura belum memiliki cabang offline store didaerah lain hanya ada di pamekasan. Namun dalam kendala tersebut toko camilan nyaman Madura melakukan tindakan untuk mencegahnya jangkauan pasar yang terbatas karena cakupan geografis. Salah satu yang dilakukan untuk mengurangi kendala yang ada yaitu dengan melakukan penjualan secara online melalui tokopedia dan sopee yang dapat di akses oleh seluruh konsumen di luar kota yang ingin berbelanja camilan khas Madura dari Toko Camilan Nyaman Madura. Dan hal tersebut yang dapat memiliki jangkauan pasar yang luas.

c. Merek Dan Citra

Dalam mempertahankan citra dan merek toko camilan nyamaan Madura memiliki kendala dari bahan baku yang dikirimkan oleh pemasok dimana kadang barang yang dikirimkan tidak seperti biasanya sehingga hal tersebut dapat berpengaruh terhadap produk yang dihasilkan sehingga hal tersebut dapat merusak konsistensi pada kualitas produk yang diberikan.

4) Meniru Strategi Pesaing

Yang terakhir yaitu, terkendala pada dalam menentukan penetapan harga yang sesuai dengan pasaran namun dengan kualitas yang tidak sama hal tersebut menjadi kendala dalam strategi meniru pesaing.

Dalam hal tersebut di Toko Camilan Nyaman Madura memiliki beberapa kendala namun toko camilan nyaman Madura telah melakukan tindakan untuk mengurangi adanya kendala tersebut salah satunya yaitu Toko Camilan Nyaman

Madura telah melakukan beberapa upaya untuk mengatasi kendala dari kemasannya yang berbahan dasar plastik dengan menciptakan kemasan toples plastik yang dapat didaur ulang kembali dan bukan tipe toples yang hanya sekali pakai namun bisa digunakan kembali oleh konsumen sebagai wadah lainnya. Selain itu juga adapun tindakan yang dilakukan oleh Toko Camilan Nyaman Madura terhadap kendala jangkauan pasar yang masih belum memiliki cabang yaitu dengan menyediakan penjualan secara online melalui tokopedia dan shopee.

