

Inovasi dan Strategi Perusahaan Pengaruhnya terhadap Keberhasilan Bisnis UMKM Cireng Contong

Mohamad Afrizal Miradji, Elisa Dwi Fransisca, Dian Salmah, Vivi Amelia Sahputri,
Winanda Bella Arsella,
viviamelia1373@gmail.com
Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

ABSTRAK

Cireng Contong adalah salah satu makanan yang cukup diminati oleh Masyarakat. Strategi keberhasilan itu sendiri dibuat oleh pemilik untuk menjaga dan meningkatkan volume konsumen atau penikmat cireng contong. Penelitian ini kita lakukan dengan metode kualitatif dengan melakukan pendekatan deskriptif. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui inovasi dan strategi dan seberapa berpengaruhnya startegi tersebut terhadap keberhasilan bisnis Cireng Contong. Penelitian dilakukan terhadap pemilik usaha Cireng Contong. Hasil penelitian ini menunjukkan besarnya pengaruh strategi yang matang terhadap usaha yang sedang dijalankan. Berpengaruhnya terhadap kepuasan pelanggan dan memperluas relasi cireng contong ke lebih banyak peminat.

ABSTRACT

Cireng Contong is one of the foods that is quite popular with the public. The success strategy itself was created by the owner to maintain and increase the volume of consumers or cireng contong connoisseurs. We conducted this research using qualitative methods using a descriptive approach. The purpose of this research is to determine innovation and strategy and how influential these strategies are on the success of the Cireng Contong business. Research was conducted on Cireng Contong business owners. The results of this research show the great influence of a mature strategy on the business being run. This has an impact on customer satisfaction and expanding Cireng Contong's relationships to more interested people

PENDAHULUAN

Banyak beredar di sekitar kita makanan yang dijual baik dalam kemasan maupun yang disajikan secara langsung, namun sebagian masyarakat lebih memilih makanan dalam kemasan karena tergolong lebih praktis. Selain itu masyarakat lebih memilih makanan yang enak dan tergolong murah.

Namun tidak sedikit kompetitor yang bersaing di bisnis makanan ini. Oleh karena itu, kelompok kami memiliki ketertarikan untuk melakukan penelitian jajanan Cireng Contong dalam melakukan strategi terhadap keberhasilan usaha cireng contong.

Cireng merupakan jajanan yang terbuat dari tepung tapioka. Cireng Contong sendiri adalah adonan cireng yang dibalut kulit lumpia. Cireng Contong memiliki keunikan tersendiri dengan tekstur yang crispy dan dalamnya chewy dengan rasa yang gurih dipadu dengan saos yang pedas. Cireng contong memiliki harga kisaran 10.000 per porsinya.

Di dalam bisnis kuliner, sudah tidak asing dengan adanya strategi penjualan untuk memanfaatkan momen tertentu. Bebeapa cara dilakukan untuk menarik atau menambah peminat pada productnya, salah satunya dengan memberikan diskon atau potongan harga.

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan jenis penelitian

Dalam kegiatan penelitian ini kita sepakat untuk menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian yang kami gunakan adalah penelitian deskriptif.

Pendekatan kualitatif sendiri kita gunakan dengan tujuan untuk memahami tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian yang kita gunakan.

Sedangkan untuk jenis penelitian deskriptif kita gunakan untuk mengembangkan data yang telah kita kumpulkan dengan pendekatan kualitatif diatas.

Penelitian ini kita ambil karena ketertarikan kita terhadap Strategi Penjualan Menggunakan Potongan Harga di Cireng Contong Ibu Endang.

B. Lokasi Penelitian

Melakukan penelitian di lokasi pembuatan usaha cireng contong berlangsung

C. Teknik Pengumpulan Data

Beberapa metode kita lakukan untuk proses pengumpulan data yang berkaitan dengan penelitian kita, sebagai berikut ;

1. Observasi

Dalam menggunakan teknik observasi ini, kami mendapatkan data mengenai :

- a. Letak Lokasi Cireng Contong
 - b. Cara Pembuatan Cireng Contong
2. Wawancara
- Dengan wawancara ini, kami mendapatkan data mengenai :
- a. Strategi penjualan menggunakan potongan harga di Cireng Contong Ibu Endang
3. Analisis Data
- Untuk penelitian ini, kelompok kami menggunakan analisis deskriptif, yang dilakukan secara terus menerus dan bertahap hingga datanya terlengkapi.
4. Tahap – Tahap Penelitian
1. Tahap pra – lapangan
 2. Tahap pelaksanaan penelitian
- Setelah mendapatkan izin dari pihak pemilik usaha Cireng Contong, kelompok kami melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan strategi pemasaran.
5. Tahap penyelesaian
- Tahap penyelesaian penelitian ini adalah tahap terakhir yaitu penulisan dari hasil penelitian yang sudah terkumpul.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Sejarah singkat usaha cireng contong ibu Endang

Cireng contong adalah salah satu usaha yang bergerak di bidang kuliner. Makanan berbahan baku tepung tapioka ini telah berkembang menjadi makanan favorite masyarakat sekitar. Karena bahan yang premium dan pemilik yang terkenal melakukan proses pembuatan cireng contong dengan bersih mengundang lebih banyak peminat.

Berawal dari menyebarnya virus Covid-19 di Indonesia pada tahun 2024. Banyak pekerja yang terpaksa diliburkan dan tidak sedikit masyarakat yang kehilangan pekerjaan karena peristiwa tersebut. Para pelajar pun ikut diberhentikan saat itu.

Karena peristiwa ini, banyaknya waktu Ibu Endang selaku pemilik usaha ini yang diluangkan di dalam rumah. Ibu endang adalah seorang ibu rumah tangga yang sangat gemar mengolah bahan makanan menjadi lebih nikmat dan unik.

Terlintas di benak Ibu endang untuk membuat camilan dari bahan utama tepung tapioka menjadi makanan yang diminati orang rumah,

yakni dengan rasa yang gurih ditambah adonan saos pedas menambah cita rasa camilan itu.

Pujian atas masakan ibu Endang tidak terasa hal yang baru lagi, dikarenakan beliau sudah sangat sering dan lihai perihal mengelola bahan masakan menjadi lebih lezat.

Setelah sekian berlalu, para pelajar dan pekerja sudah diperbolehkan untuk beraktivitas kembali dengan protokol yang ketat.

Ide jualan pun terpintas di pikiran Ibu Endang, dengan segala pertimbangannya akhirnya beliau memutuskan untuk membuka usaha dengan berjualan Cireng contong home made dengan bahan yang premium dan proses pengolahan yang bersih.

B. Lokasi Penelitian

Untuk penelitian berlokasi di rumah pemilik usaha kuliner cireng contong ibu Endang

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

a. Letak geografis

Penelitian ini kita lakukan di Rumah pemilik usaha Cireng Contong yang terletak di Pertapan Maduretno Rt14 Rw02. Lokasinya memang cukup strategis, yaitu dekat dengan sekolahan dan rumah warga.

b. Cara pembuatan cireng contong

Bahan :

- Tepung tapioca
- Tepung terigu
- Bawang putih
- Seledri
- Daun bawang
- Lada bubuk
- Penyedap rasa
- Garam
- Minyak goreng
- Air panas
- Kulit lumpia

Cara membuat :

- Adonan cireng

1. Masukkan tepung tapioka dan tepung terigu ke Dalam baskom (untuk ukuran bisa di sesuaikan dengan kebutuhan)
2. Masukkan potongan bawang putih yang sudah di geprek atau

di hancurkan

3. Masukkan potongan daun seledri dan daun bawang
Secukupnya

4. Tambahkan bumbu seperti penyedap rasa, lada,
garam sesuai Kebutuhan

5. Tuang air panas sedikit demi sedikit sampai adonan
Kalis

6. Selagi menuang air panas, aduk adonan dengan cepat
Agar adonan cireng tidak menggumpal

7. Jika adonan sudah siap, potong kulit lumpia menjadi
4 bagian

8. Beri sedikit adonan cireng ke atas masing masing
kulit Lumpia

9. Tarik kedua sisi kulit lumpia menutup setengah
bagian adonan cireng hingga menyerupai contong

10. Lakukan hingga adonan habis

11. Goreng cireng contong dengan minyak tidak terlalu
panas, dan api sedang

11. Bolak balik cireng contong jangan sampai gosong

12. Jika minyak sudah terlalu panas, baiknya berhenti
menggoreng terlebih untuk menjaga tampilan cireng
contong tetap cantik setelah digoreng

13. Goreng hingga adonan habis

14. Hidangkan dengan saos pedas

2. Wawancara

a. Impelementasi strategi penjualan menggunakan potongan
harga di Cireng Contong Ibu Endang

1. Strategi produk

Camilan gorengan tidak asing bagi Masyarakat Indonesia.
Mencoba memiliki nilai serupa dengan nilai tambah. Tampilan
yang unik kini menjadi incaran para penikmat kuliner.
Sentuhan tambahan dari kulit pangsit berbentuk contong
menjadi poin plus kuliner satu ini.

2. Strategi harga

Memberikan potongan harga untuk pembelian banyak bisa
menjadi alternatif untuk menarik pelanggan. Tidak hanya itu,
memberi bonus di waktu tertentu juga bisa menjadi pilihan
tepat.

3. Strategi lokasi

Menggunakan tempat yang sudah dikenal dan tidak
menyulitkan pelanggan untuk dating, membangun kedai yang
rapi bersih dan nyaman menjadi alternatif yang tepat.

Lokasinya pun strategis dekat dengan sekolahan maupun
rumah warga, orang lain pun bisa berkunjung dengan mudah.

4. Strategi promo

Tidak hanya offline, berjualan online pun menjadi startegi yang bagus untuk menambah pelanggan di tempat yang tidak tergolong dekat dengan lokasi offline, memasang spanduk juga digunakan untuk media promosi.

DOKUMENTASI



SIMPULAN DAN SARAN

Pada dunia bisnis, banyak kompetitor bergerak di bidang yang sama, sehingga perlu strategi strategi yang matang untuk menghadapi persaingan tersebut. Mempertahankan kualitas makanan dan bahan bahan makanan menjadi salah satu kunci kuat bertahannya produk tersebut.

Selain itu, menyiapkan dan menerapkan strategi yang telah dibuat.

Hadirnya bisnis kuliner juga memberi pengaruh positif bagi masyarakat, diantaranya yaitu menjadikannya sebagai lahan penghasilan.

DAFTAR PUSTAKA

Yuliana, Aidah (2021) Strategi Penjualan Menggunakan Potongan Harga Di Mie Gacoan Jember. Undergraduate thesis, Institut Agama Islam Negeri Jember