

LAMPIRAN

Lampiran 1 Model Bisnis Keripik Pisang Noel Sebelum dan Sesudah di Rancang

I. IDENTITAS RESPONDEN

Pada bagian ini Bapak/Ibu akan menjawab pertanyaan terkait identitas usaha yang Bapak/Ibu sedang kembangkan

1. Nama Usaha / Produk : Keripik Pisang Noel
2. Nama Lengkap Pemilik Usaha : Meidarwati Teleumbanua
3. Jenis Kelamin :
 - a. Wanita ✓
 - b. Pria
4. Alamat Lengkap Usaha : Jl Sibolahotangsas, Kec. Balige, Kab. Toba
5. Tahun berapakah usaha Bapak/Ibu didirikan? 2017
6. Apa yang menjadi visi dan misi usaha yang sedang Bapak/Ibu kembangkan?
7. Jika mempunyai banyak jenis produk, produk apa yang menjadi prioritas/utama yang ingin Bapak/Ibu kembangkan? Keripik Pisang
8. Dalam pengembangan produk agar mampu diterima oleh masyarakat luas dibutuhkan legalitas usaha yang diakui. Oleh karena itu, legalitas apa saja yang telah dimiliki oleh usaha Bapak/Ibu?
 - a. NIB (Nomor Induk Berusaha) ✓
 - b. P-IRT (Produk Industri Rumah Tangga) ✓
 - c. Izin BPOM
 - d. Sertifikat halal ✓
 - e. Lainnya (sebutkan)

II. PERTANYAAN BERDASARKAN BMC (Business Model Canvas)

Pada bagian ini Bapak/Ibu akan menjawab pertanyaan sesuai dengan BMC (Business Model Canvas) yang merupakan alat untuk merancang perencanaan bisnis perusahaan berdasarkan proposisi nilai perusahaan, produk, pelanggan, dan keuangan.

A. VALUE PROPOSITION

Value Proposition atau nilai manfaat produk atau layanan merupakan acuan pada pernyataan bisnis atau pemasaran yang digunakan pelaku usaha untuk memberikan alasan atau meringkas alasan mengapa konsumen harus membeli produk atau menggunakan pelayanan jasa.

1. Apakah ide pembuatan produk Bapak/Ibu dilatarbelakangi dengan keinginan memecahkan sebuah masalah yang terjadi di masyarakat?
 - a. Ya
 - b. Tidak ✓
2. Jika YA, masalah apa yang ingin Bapak/Ibu pecahkan?
3. Berdasarkan pertanyaan sebelumnya, solusi apa yang Bapak/Ibu tawarkan atas permasalahan tersebut? Dengan membuat inovasi beberapa varian rasa pada produk keripik pisang tersebut.
4. Lalu, apakah solusi tersebut diterima masyarakat/konsumen? Ya
5. Jika TIDAK, apa yang melatarbelakangi Bapak/Ibu mendirikan usaha tersebut? --
6. Apakah ada produk sejenis/serupa dengan merek dagang lain seperti produk yang Bapak/Ibu tawarkan?

- a. Ada (yang menjual keripik pisang banyak, namun yang menyediakan keripik pisang dengan beberapa varian rasa di daerah Balige hanya Keripik Pisang Noel tersebut)
 - b. Tidak Ada
 - c. Tidak Tahu
7. Jika ada, Sebutkan nama dan informasi yang anda tau tentang usaha tersebut?
8. Menurut bapak ibu, apa keunggulan produk yang ibu tawarkan dibandingkan dengan produk yang sejenis ? (bisa dipilih lebih dari satu)
- a. Produk yang dihasilkan terjamin ke higienisannya ✓
 - b. Produk yang dihasilkan terbuat dari bahan bahan yang berkualitas ✓
 - c. Produk yang dihasilkan dijual dengan harga yang relatif murah dibandingkan dengan produk yang sejenis
 - d. Pemberian garansi atas produk sebagai jaminan atas risiko kerusakan produk ✓
 - e. Memberikan garansi/jaminan keaslian produk ✓
 - f. Memberikan potongan harga untuk setiap pembelian dengan minimal pembelanjaan ✓
 - g. Adanya potongan harga/harga khusus pada waktu tertentu (Mis; Harga khusus spesial Bulan Ramadhan) ✓
 - h. Produk merupakan karya asli daerah kaldera toba yang khas dan tidak dimiliki daerah lain (local pride) ✓
 - i. Produk menggunakan bahan dasar yang diperoleh dari daerah kaldera toba yang khas dan tidak dimiliki daerah lain (local pride)
 - j. Pelanggan dapat meningkatkan status sosialnya melalui pembelian produk (Mis; Orang yang membeli starbucks dianggap memiliki status ekonomi yang tinggi)
 - k. Lainnya, sebutkan
9. Apa *value* yang didapatkan konsumen dari produk Bapak/Ibu? (*Value* merupakan keuntungan atau kepuasan yang didapatkan konsumen dengan membeli produk Bapak/Ibu) Makanan ringan yang tidak membosankan karena mempunyai beberapa pilihan varian rasa yang unik
10. Agar produk Bapak/Ibu dapat diterima di masyarakat dan terlihat lebih unggul dibandingkan kompetitor, ada beberapa indikator yang penting dimiliki, diantaranya adalah masa simpan /periode ketahanan produk, *packaging* yang menarik, dan memenuhi standar perizinan untuk produk pangan dan produk kerajinan di Indonesia. Selanjutnya Bapak/Ibu dapat menjawab pertanyaan berkaitan dengan indikator tersebut melalui pertanyaan berikut :
- a. Berapa lama jangka waktu produk Bapak/Ibu dapat bertahan dengan penampilan/presentasi, cita rasa, dan layak untuk digunakan/dikonsumsi? – Ketahanan produk sampai 3 bulan sejak diproduksi
 - b. Apakah produk usaha Bapak/Ibu telah menggunakan kemasan disertai dengan logo identitas usaha? - Sebagai alat identifikasi untuk pengembangan produk kedepannya
 - Ya (Jika Bapak/Ibu tidak keberatan, boleh tolong dikirimkan foto packaging produk melalui WhatsApp (+62822-5533-3425) ✓
 - Tidak Ada

B. CUSTOMER SEGMENT

Customer Segment dapat dikatakan sebagai praktik membagi basis pelanggan menjadi kelompok-kelompok individu yang serupa dalam cara-cara tertentu, seperti usia, jenis kelamin, minat, dan kebiasaan belanja.

1. Menurut Bapak/ibu, siapakah yang menjadi target konsumen dari produk yang bapak ibu hasilkan? Semua kalangan, baik anak-anak sampai dewasa
2. Berapa rentang usia konsumen Bapak/Ibu saat ini?
 - a. <15 ✓

- b. 15-25 ✓
 - c. 25-35 ✓
 - d. 35-45 ✓
 - e. 45-55 ✓
 - f. >55 ✓
3. Apakah jenis kelamin mayoritas pembeli:
 - a. Wanita ✓
 - b. Pria
 4. Darimana mayoritas konsumen yang membeli produk Bapak/Ibu berasal?
 - a. Penduduk Sekitar ✓
 - b. Penduduk Luar Daerah
 - c. Turis
 4. Siapa yang menjadi target konsumen Bapak/Ibu ?
 - a. Berdasarkan ekonomi/pendapatan :
 - Menengah ke atas ✓
 - Menengah kebawah
 - Tidak mempunyai batasan pendapatan (siapa saja)
 - b. Berdasarkan gaya hidup :
 - pelanggan yang loyal terhadap satu brand
 - Pelanggan yang tidak mempermasalahkan harga ✓
 - Pelanggan yang sensitif terhadap harga
 - Lain-lain (sebutkan)
 - c. Berdasarkan umur :
 - Anak - anak ✓
 - Remaja ✓
 - Dewasa ✓
 - d. Berdasarkan wilayah tempat tinggal
 - Penduduk sekitar kota tempat tinggal ✓
 - Penduduk Luar Daerah/kota
 - Turis yang berkunjung ke Kaldera

C. CHANNEL

Channel adalah saluran di mana pelanggan dapat melakukan kontak dengan usaha Bapak/Ibu dan menjadi bagian dari proses penjualan (contohnya: promosi - sebagai saluran pengenalan produk yang dijual).

1. Bagaimana pelayanan yang diberikan kepada pembeli?
 - a. Melalui offline store (penjualan secara langsung/*direct selling* di rumah produksi) ✓
 - b. Melalui online :
 - Email
 - Whatsapp ✓
 - Instagram ✓
 - Website
 - Marketplace
2. Bagaimana produk dapat dikenal di masyarakat? Melalui pemberitahuan mulut ke mulut
3. Apakah bapak/ibu sudah memiliki outlet? (outlet merupakan tempat Bapak/Ibu menjual produk)
 - a. Ya
 - b. Tidak ✓
4. Jika "sudah" berapa outlet yang sudah bapak/ibu miliki?
5. Apakah memiliki website usaha?
 - a. Ya

b. Tidak ✓

Jika YA, sebutkan website yang dimiliki ?

6. Apakah usaha Bapak/ibu sudah memiliki media sosial?
- Ya (kurang ditata dengan baik)
 - Tidak ✓

Jika YA, sebutkan media sosial yang dimiliki ?

7. Apakah Bapak/Ibu sudah ada dijual di marketplace?
- Ya
 - Tidak ✓
8. Sebutkan marketplace yang dipakai?
- Shopee
 - Tokopedia
 - Blibli
 - Marketplace lainnya (sebutkan)

D. CUSTOMER RELATIONSHIP

Customer Relationships adalah bagaimana Bapak/Ibu berinteraksi dengan pelanggan (pada saat sebelum, sedang hingga setelah proses penjualan) - mengenai jenis hubungan yang disukai pelanggan.

1. Bagaimana Bapak/Ibu berinteraksi dengan pelanggan dalam menjalankan usaha?
 - a. Secara offline (Luar Jaringan) :
 - Adanya outlet toko
 - Menggunakan pihak ketiga (Reseller, Agen, Retailer, dsb) ✓
 - b. Melalui online (Dalam Jaringan):
 - Marketplace
 - Email
 - Facebook ✓
 - Whatsapp ✓
 - Instagram
 - Website
2. Dalam menjaga hubungan yang baik agar pelanggan menjadi loyal, adakah layanan tambahan setelah penjualan?
 - a. Ya ✓
 - b. Tidak
3. Jika YA, bagaimana bentuk dari layanan setelah penjualan yang Bapak/Ibu berikan?
 - a. Pemberian garansi produk ✓
 - b. Call centre/Customer Care (Menerima keluhan dan masukan dari pelanggan) ✓
 - c. Voucher belanja
 - d. Point/kupon belanja
 - e. Lainnya ... memberi bonus

E. REVENUE STREAMS

Revenue Streams adalah cara bisnis mengubah Value Proposition atau solusi dari masalah pelanggan menjadi keuntungan finansial. Penting juga untuk memahami penetapan harga bisnis sesuai dan layak dengan solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan masalah pelanggan.

1. Berapa total penjualan setiap bulan? Kurang lebih mencapai 10 juta/bulan
2. Berapa harga jual produk per unit atau per bungkus nya? Rp 10.000- Rp 90.000
3. Bagaimana Ibu/Bapak menentukan harga produk? Berdasarkan harga pokok produksi
4. Darimana sajakah sumber pendapatan Bapak/Ibu?
 - a. Hanya melalui penjualan produk secara online maupun offline ✓
 - b. Pembelian berulang (*Re-purchase*) ✓
 - c. Sistem berlangganan (*subscription*) ✓

- d. Menjual ke retailer (pedagang eceran) ✓
- e. Menjual ke reseller (pedagang yang menjual kembali produk Bapak/Ibu dengan harga lebih mahal) ✓
- f. Menjual ke grosir
- g. Konsinyasi (menitip barang di toko lain) ✓
- h. Varian produk lainnya
- i. Sebutkan jika ada selain pilihan diatas

F. KEY RESOURCES

Key Resources berarti sumber daya yang diperlukan usaha Bapak/Ibu. Sumber daya ini adalah apa yang diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha.

1. Berapa jumlah pekerja yang Bapak/Ibu punya untuk saat ini?
 - a. <5 pekerja ✓
 - b. 5-10 pekerja
 - c. 10-15 pekerja
 - d. >15 pekerja
2. Selain dari Bank, dari mana lagi sumber permodalan :
 - a. Keluarga
 - b. Koperasi
 - c. Pinjaman dari orang lain
 - d. lainnya / modal pribadi ✓
3. Apakah sudah mempunyai rekening koran? Belum
 - a. Apakah sudah pernah meminjam dari bank? Kalau sudah, berapa besar plafon (batas maksimal pinjaman yang diberikan oleh pihak bank) yang pernah ada? Rp 30.000.000
 - b. Berapa Baki Debet (jumlah uang tunai yang harus dimiliki di setiap rekening nasabah)?
4. Bagaimana peralatan/perlengkapan yang digunakan untuk produksi?
 - a. Konvensional (tanpa mesin) ✓
 - b. Menggunakan teknologi dan bantuan mesin
5. Apakah ada kesulitan mendapatkan bahan baku?
 - a. Ya ✓
 - b. Tidak (bahan baku apa saja dan darimana?)

G. KEY ACTIVITIES

Key Activities dari bisnis/produk adalah tindakan yang dilakukan bisnis untuk mencapai value proposition bagi pelanggan.

1. Berapa lama proses produksi berlangsung?
 - a. 1,5-2 jam ✓
 - b. 3-5 hari
 - c. < 1 minggu
 - d. > 1 minggu
2. Berapa jumlah total produksi
Dalam sekali produksi mampu menghasilkan 150 bungkus kerioik pisang dengan ukuran 100 gr
3. Apakah bapak/ibu mengalami kendala selama masa produksi?
 - a. Ya ✓
 - b. Tidak

4. Bagaimana bapak/ibu mengatasi atau menangani kendala yang dihadapi dalam proses produksi tersebut? Dengan mencari ketempat lain
5. Bagaimana proses penyaluran bahan baku hingga sampai ke konsumen? Dikirim suplayer
6. Apakah menggunakan layanan antar (Delivery)?
 - a. Ya ✓
 - b. Tidak
7. Jika YA, sebutkan layanan antar yang dipakai
 - a. Pos Indonesia ✓
 - b. JNT ✓
 - c. JNE ✓
 - d. Pengantar dari toko ✓
 - e. Lainnya
8. Apakah memiliki SOP (*Standard Operating Procedure*)?
 - a. Ya ✓
 - b. Tidak

H. KEY PARTNERS

Key Partnerships adalah daftar perusahaan/pemasok/pihak eksternal lain yang mungkin dibutuhkan untuk mencapai *key activities* dan memberikan value kepada pelanggan.

1. Apakah anda bekerja sama dengan pemasok untuk bahan baku ?
 - a. Ya ✓
 - b. Tidak
2. Jika iya dari mana pemasok bahan baku berasal? Buah Pisang dari Nias
3. Apakah ada bekerja sama dengan organisasi tertentu ataupun organisasi pemerintah?
 - a. Iya ✓
 - b. Tidak
4. Jika iya, sebutkan nama organisasi apa saja? Asosiasi kaldera toba, Asosiasi Toba, Dinas Koperindag, Dinas Pariwisata dan Grub Ekraf Toba
5. Dan apakah manfaat yang anda rasakan selama bergabung di organisasi tersebut ? Sangat bermanfaat, baik dari segi motivasi, chanel, pemasaran, peluang usaha serta produk semakin dikenal.
6. Untuk kemasan apakah Bapak/Ibu punya pemasok tersendiri ? Tidak
7. Dalam pemasaran produk, apakah usaha Bapak/Ibu memiliki mitra/pendukung untuk melakukan pemasaran produk? Tidak

I. COST STRUCTURE

Cost Structure adalah biaya yang mengacu pada jenis dan juga proporsi relatif dari biaya tetap dan variabel yang dikeluarkan secara rutin oleh perusahaan - menggambarkan semua biaya yang muncul sebagai akibat dioperasikannya usaha Bapak/Ibu

1. Apakah memiliki laporan keuangan?
 - a. Ya ✓
 - b. Tidak
2. Apakah telah melakukan pembukuan?
 - a. Ya ✓
 - b. Tidak
3. Apakah pernah menghitung harga pokok penjualan ?
 - a. Ya ✓
 - b. Tidak
4. Jika "TIDAK", Apakah Bapak/Ibu berkenan memberi informasi terkait HPP berdasarkan pertanyaan berikut :
 - a. Berapa total biaya produksi?

- b. Apa bahan baku yang anda digunakan? Sebutkan..
- c. Berapa biaya untuk setiap bahan baku tersebut?
- d. Berapakah biaya distribusi yang dikeluarkan untuk mendapatkan bahan baku?
- e. Dalam melakukan kegiatan produksi, berapa orang tenaga kerja yang terlibat?
- f. Berapa upah yang diberikan untuk setiap 1 orang tenaga kerja?
- g. Berapa total persediaan yang tersisa?
- h. Berapa biaya pemasaran untuk memasarkan produk yang dijual?
 - <1 juta
 - >1 juta

Lampiran 2 Pertanyaan Uji Organoleptik

Kuesioner Panelis
Keripik Pisang Noel

Hal...
Terimakasih telah mencicipi produk Keripik Pisang Noel.
Selanjutnya, anda dapat mengisi form pertanyaan berikut.
Silahkan dijawab sesuai dengan pendapat anda ketika mencicipi produk tersebut.

B I U

Jenis Kelamin Panelis *

Wanita

Pria

Usia Panelis *

15-20

21-25

26-30

31-35

36-40

>40

Profesi Panelis *

Pelajar

Mahasiswa

Pegawai

Pengusaha

Ibu Rumah Tangga

Gambar 4 Kuesioner Data Panelis

Penilaian Produk

Petunjuk Penilaian:
 Panelis dapat memperhatikan warna, tekstur, rasa, dan aroma dari sampel produk. Berikan penilaian untuk tingkat preferensi parameter sesuai dengan pendapat anda pada isian di bawah.

Keterangan Tingkat Preferensi:
 Skala 5 : Sangat Suka
 Skala 4 : Suka
 Skala 3 : Sedikit Suka
 Skala 2 : Tidak Suka
 Skala 1 : Sangat Tidak Suka

B I U

Bagaimana tingkat kerenyahan dari keripik? **(silahkan beri skala antara 1-5)**

1 2 3 4 5

Sangat tidak suka ○○○○○ Sangat suka

Bagaimana warna dari keripik? **(silahkan beri skala antara 1-5)**

1 2 3 4 5

Sangat tidak suka ○○○○○ Sangat suka

Bagaimana aroma dari keripik? **(silahkan beri skala antara 1-5)**

B I U

Skala linier

1 sampai 5

1 Sangat tidak suka

5 Sangat suka

Bagaimana Rasa dari keripik ? *

(silahkan beri skala antara 1-5)

1 2 3 4 5

Sangat tidak suka ○○○○○ Sangat suka

Bagaimana bentuk dari keripik ? *

(silahkan beri skala antara 1-5)

B I U

1 2 3 4 5

Sangat tidak suka ○○○○○ Sangat suka

Bagaimana tingkat minyak pada keripik *

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Suka ○○○○○ Sangat Suka

Bagaimana tingkat bumbu (kekayaan bumbu yang dimiliki) yang anda cicipi *

B I U

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Suka ○○○○○ Sangat Suka

...

Dari kelima varian rasa yang anda cicipi, mana varian rasa yang paling anda sukai?

Original

Asin

Caramel

Pedas Manis

Pedas Manis Andaliman

Dari kelima varian rasa yang anda cicipi, mana varian rasa yang paling tidak anda sukai?

B I U

Original

Asin

Caramel

Pedas Manis

Pedas Manis Andaliman

Dari kelima varian rasa yang anda cicipi, tolong urutkan varian rasa yang paling anda sukai sampai varian rasa yang tidak anda sukai

	Original	Asin	Caram...	Pedas ..	Pedas
Sanga...	<input type="radio"/>				
Tidak ..	<input type="radio"/>				
Sedikit...	<input type="radio"/>				
Suka	<input type="radio"/>				
Sanga...	<input type="radio"/>				

Gambar 5 Kuesioner Penilaian Produk

Packaging Produk Keripik Pisang Noel

Berikan penilaian anda mengenai kemasan produk Produk Keripik Pisang Noel sesuai dengan pendapat anda dan beri pendapat anda pada kolom saran dalam isian dibawah dan berikan saran anda untuk produk tersebut, dengan keterangan

sangat setuju : (5)
setuju : (4)
cukup setuju : (3)
tidak setuju : (2)
Sangat tidak setuju : (1)

B I U   

⋮

Kemasan produk sangat baik untuk *
menyimpan dan mempertahankan produk

B I U  

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju Sangat Setuju

⋮

Kemasan produk sangat mudah di *
buka dan digunakan

B I U  

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju Sangat Setuju

⋮

Menurut anda, ukuran kemasan *
(size) apa yang anda suka atau yang sering anda beli

100 gr

200 gr

250 gr

500 gr

1000 gr atau 1 kg

Gambar 6 Kuesioner Penilaian Kemasan

Tugas Akhir PSMPI-POLITEKNIK WBI - 38

Penilaian Harga Produk

Petunjuk Penilaian :
Berikan penilaian anda mengenai harga produk Keripik Pisang Noel sesuai dengan pendapat anda pada isian di bawah.

Keterangan :
Skala 5 : Sangat Setuju
Skala 4 : Setuju
Skala 3 : Sedikit Setuju
Skala 2 : Tidak Setuju
Skala 1 : Sangat Tidak Setuju

Keterangan harga produk : Rp. 10.000/ 100 gr / 1 bungkus

B I U   

Keripik Pisang Noel menawarkan *
harga yang sesuai dengan kualitas

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Setuju Sangat Setuju

Keripik Pisang Noel menawarkan *
harga yang terjangkau bagi setiap kalangan

1 2 3 4 5

Sangat Tidak Suka Sangat Suka

Menurut pandangan anda berapa harga yang layak untuk produk tersebut?

B I U  



Teks jawaban singkat

Wajib diisi 

Gambar 7 Kuesioner Penilaian Harga

Lampiran 3 Dokumentasi



Gambar 8 Kemasan Produk Keripik Pisang Noel



Gambar 9 Dokumentasi Wawancara