# LAMPIRAN

**Lampiran 1. Wawancara kepada owner Pisang Raja Prancis**

**I. IDENTITAS RESPONDEN**

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

1. Nama Usaha *Raja Pisang Perancis*
2. Nama Lengkap Pemilik Usaha ( Atmaja )
3. Jenis Kelamin
    a. Wanita
    b. Pria
4. Alamat Lengkap Usaha ( **Jalan Musyawarah F Sanetis, Kab,Deli Serdang ,Kec. Percut Sei Tuan** )
5. Tahun berapakah usaha Bapak/Ibu didirikan? **( Sekitaran Tahun 2013 Untuk Bulan Dan Tanggalnya Saya Tidak Ingat Mbak** )
6. Apa yang menjadi visi dan misi usaha yang sedang Bapak/Ibu kembangkan? ( **Kalau Visi Misi Itu Yah Hanya Untuk Keluarga , Supaya Istri Ternafkai Dan Anak Tetap Bisa Sekolah Mbak** )
7. Jika mempunyai banyak jenis pisang, pisang apa yang menjadi prioritas/utama yang ingin Bapak/Ibu kembangkan? **( Kalau Saya Sih Mbak Pengenya pisang Molen Dan Baranganya Yah Karna Saya Lihat Potensi Keuntunganya Lebih Tinggi Dan Peminat Beli Juga Lebih Tinggi Contoh Kayak Pisang Barangan Saya Tuh Ingin Masuk Ke Dunia Rumah Makan Gitu Mbak Tapi Chanel Nya Kesana Saya Kurang Tau )**

---

**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 penjualan Bapak/Ibu dilatarbelakangi dengan keinginan memecahkan sebuah masalah yang terjadi di masyarakat?
    a. Ya

b. Tidak

Jawaban ; **( Tidak Ada Mbak )**

Jawaban : ( Tidak ada mbak )

2. Jika YA, masalah apa yang ingin Bapak/Ibu pecahkan?
3. Berdasarkan pertanyaan sebelumnya, solusi apa yang Bapak/Ibu tawarkan atas permasalahan tersebut?
4. Lalu, apakah solusi tersebut diterima masyarakat/konsumen?
5. Jika TIDAK, apa yang melatarbelakangi Bapak/Ibu mendirikan usaha tersebut? ( **Awalnya Saya Sebenernya Jualan Kelapa, Jadi Merintis Jualan Pertama Itu Buah Kelapa Parut Namun Ternyata Tidak Berjalan Sesuai Keinginan Jadi Pernah Di Bilang Sama Orang Tua Angkat Saya Dulu Coba Jualan Yang Temenya Kelapa Jadi Saya Langsung Berfikir Pisang Nah Awalnya Saya Menjual Pisang Barangan Aja Mbak 1 Atau 2 Tandan Terus Makin Lama Makin Banyak Dan Nambah Pisang Molen Begitu Seterusnya Sampai Sekarang Bisa Di Bilang Sebesar Ini )**
6. Apakah ada produk sejenis/serupa dengan dagang lain seperti produk yang Bapak/Ibu tawarkan?
    a. Ada **(Ada Itu Tetangga Tetangga Saya Ini Suka Iri Makanya Mereka Jualan Seperti Saya , Awalnya Mbak Di Sini Saya Cuman Satu – Satunya Penjual Pisang Di Daerah Saentis Ini Sekarang Liat Kanan Kiri Jual Pisang , Jarak 600 M Juga Ada Tukang Pisang , Makanya Mungkin Itu Salah Satu Penuruanan Penjualan Saya Karna Sudah Banyak Pesaing )**
    b. Tidak Ada
    c. Tidak Tahu
7. Jika ada, Sebutkan nama dan informasi yang anda tau tentang usaha tersebut? **( Yah Jualan Pisang Juga Mbak Sama Kayak Saya jenisnya juga sama )**
8. Menurut bapak ibu, apa keunggulan produk yang ibu tawarkan dibandingkan dengan produk yang sejenis ?

    **JAWABAN ; Keunggulan Si Mbak Bisa Di Lihat Dari Pisang Saya , Seperti Barangan Saya Menyediakan 2 Jenis Ada Pisang Yang di karbet dan tidak di karbet jadi konsumen bisa mendapatkan pisang yang diinginkan, Lalu Pisang Yang Saya Jual Juga Berasal Dari Kampung ,Ada Yang Dari Dolokmasihul, Seribu Dolok dan Penebang percut, dengan tanah yang subur dan pupuk yang baik menghasilkan pisang yang berkualitas dan manis Kami Juga Menyediakan Harga Reseller khusus bagi reseller**

## B. COUSTEMER SEGMENT

Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang memiliki kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk atau bauran pemasaran yang berbeda.

1. - Darimana mayoritas konsumen yang membeli produk Bapak/Ibu berasal?

   Jawab ; **( Penduduk Sekitar Mbak , Tapi Ada Juga Yang Saya Antar Misal Ke Pajak Tembung, Martubung , Kadang Ke** Kampung **Kolam )**

   - jadi lebih sepesifiknya konsumen nya itu yang berasalh dari percut sei tuan dan kab.deli serdang ya pak ?

   Jawab ; **iyah mbak, reseller pun berasal dari situ juga**

2. Siapa yang menjadi target konsumen Bapak/Ibu ?
   a. Berdasarkan ekonomi/pendapatan :
      - Menengah ke atas
      - Menengah kebawah
      - Tidak mempunyai batasan pendapatan (siapa saja)

      Jawab ; **( Kalau Di Tanya Target Saya Si Maunya Semua Kalangan Karnakan Ini Buah Ya Semua Juga Bisa Konsumsi Anak Yang Mulai Dari Satu Tahun Saja Bisa Konsumsi Tapi Kalau Misal Target Pasar Saya Atau Pembeli Saya Si , Saya Maunya Penjual Pisang Goreng , Rumah Makan , Yang Makan Dan Suka Buah Pisang , Tukang Es , Penjual Pisang (Reseller) )**

   b. Berdasarkan gaya hidup :
      - pelanggan yang loyal terhadap satu brand
      - Pelanggan yang tidak mempermasalahkan harga
      - Pelanggan yang sensitif terhadap harga

      Jawab : **( Saya Milih Yang Loyal Terhadap Suatu Brend Tapi Masalhnyakan Saya Belum Jadi Brend ,Hanya Baru Nama Saja Logo Pun Belum Ada Gimana Mau Di Kenal Yah, Mungkin Yang Tidak Mempermasalahkan Harga Sih Mbak )**

   c. Bedasarkan umur :
      - Anak - anak
      - Remaja
      - Dewasa

      Jawab ; **( Dewasa, Orang Tua Yang Kisaran Umur 18 Thn – 60thn Mbak )**

   d. Berdasarkan wilayah tempat tinggal
      - Penduduk sekitar kota tempat tinggal

- Penduduk Luar Daerah/kota
- Turis yang berkunjung ke Kaldera

Jawab ; **( Kalau Sekarang Masi Penduduk Sekitar Yah Paling Cuman Beda: Kecamatan Aja , Tapi Yah Kalau Bisa Ada Jalan Mau Yang Di Luar Kota Juga Mbak )**

**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?
   Jawab ; **( Melalui Toko Lah Mbak Secara Langsung , Paling Online Itu Hanya Dari Setory Wa Ataupun Fb Milik Akun Pribadi, kami melayani dengan cepat,ramah dan memberikan pelayanan terbaik ke konsumen )**
2. Bagaimana produk dapat dikenal di masyarakat?
   Jawab ; **( Kami Kan Punya Toko Mbak , Dan Menjual Secara Langsung Dan Kami Memberikan Pelayanan Sebaik Mungkin, Kadang Mereka Tau Toko Kami Dari Mulut Ke Mulut , Jadi Semua Kadang Pada Berdatangan )**
3. Apakah memiliki website usaha?
   jawab ; **( Belum Ada Mbak , Kami Mana Faham Mengenai Website Seperti Itu )**
4. Apakah usaha Bapak/ibu sudah memiliki media sosial?
   Jawab ; **( Belum Ada Sama Sekali Mbak , Hanya Lewat Wa Sama Fb Saja Itupun Fb Milik Pribadi, media sosial yang spesifik tentang produk kami ini belum ada )**
5. Apakah produk Bapak/Ibu sudah ada dijual di marketplace?
   jawab ; **( Tidak Ada Mbak )**

**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) :
      Jawab : **( Dari Toko , Dan Reseller Mbak )**
   b. Melalui online (Dalam Jaringan):
      - **( Dari Whatsapp Mbak , Mereka Bisa Langsung Chat Saya Kalau Butuh Pisang Ataupun Mau Di Antar )**
2. Dalam menjaga hubungan yang baik agar pelanggan menjadi loyal, adakah layanan tambahan setelah penjualan?

a. Ya
b. Tidak

Jawaban ; **( iyah ada mbak )**

3. Jika YA, bagaimana bentuk dari layanan setelah penjualan yang Bapak/Ibu berikan?

   Jawaban **; ( Kami Memberi Garansi Kalau Pisang Ini Busuk Atau Tdak Manis Boleh Di Tukar Atau Di Kembalikan Uang dengan begitu konsumen tidak perlu ragu dan takut jika membeli pisang di tempat saya )**

**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 hari/bulan?
   **Jawaban ; (Kalau Molen 16.500 pisang barangan 3.000, pisang kepok 1.600 )**
2. Berapa harga jual produk per unit atau per bungkus nya?
   Jawab **; ( Kalau Barangan 16Ribu ,Kalau Molen Per Sisir Persisir 5 Ribu , Kalau Kepok Dia Harga 10 Ribu Persisirnya )**
3. Bagaimana Ibu/Bapak menentukan harga produk?
   Jawab ; **( Gadak Si Yah Intinya Jangan Sampai Kebanyakan Ambil Untung Banyak – Banyak Biar Pelanggan Lebih Tertarik )**
4. Darimana sajakah sumber pendapatan Bapak/Ibu?

   **Yang Pertama Pasti Penjualan Melalui Toko Offline , Reseller , Kemudian Ada Pembelian Berulang Sama Yang Sudah Jadi Langganan Kami , Dan Reseller Yang Juga Ada, Dan Konsyinyasi Juga Ada Mbak )**

**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

   Jawab **; ( Kami Tidak Bayar Anggota Hanya Saya Dan Ke Tiga Anak Saya Mbak Serta Istri Saya Yang Saling Bekerja Sama namun karna anak sudah sibuk sama pekerjaan dan sekolah jadi cuman saya berdua aja )**

2. Selain dari Bank, dari mana lagi sumber permodalan :
    a. Keluarga
    b. Koperasi
    c. Pinjaman dari orang lain
       Jawab: **( Yah Dari Keluarga Juga Kemarin Sempat Ada Pinjaman Sekitar 80 Juta Namun Udah Lunas Mbak )**
3. Bagaimana peralatan/perlengkapan yang digunakan untuk produksi?
    a. Konvensional (tanpa mesin)
    b. Menggunakan teknologi dan bantuan mesin
       Jawab : **( Tanpa Mesin )**
4. Apakah ada kesulitan mendapatkan bahan baku?
    a. Ya
    b. Tidak (bahan baku apa saja dan darimana?)
    Jawab ; **( Untuk Saat Ini Sih Tidak Sulit Mbak, Karna Kami Sudah Bnyak Juga Kontak Ataupun Kerja Sama Sama Pemasok Pisang )**

**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. 1-2 hari
    b. 3-5 hari
    c. < 1 minggu
    d. > 1 minggu
    Jawab ; **( Setiap Hari Kami Peroduksi Dan Mengkarbet Pisang , Namun Untuk Kematanganya Dia Berjarak 2 Hari Setelah Di Karbet )**
2. Berapa jumlah total produksi dalam :
    - satu hari : **P. Barangan 6 Tandan , Molen 20 Tandan , Kepok 1 Tandan**
    - satu minggu : **P. Barangan 42 Tandan , Molen 140 Tandan , Kepok 7 Tandan**
    - satu bulan : **P. Barangan 168 Tandan , Molen 560 Tandan , Kepok 28 Tandan**
    - satu tahun : **P. Barangan 1980 Tandan , Molen 6720 Tandan , Kepok 2880 Tandan**
3. Apakah bapak/ibu mengalami kendala selama masa produksi?
    a. Ya
    b. Tidak
    Jawab **;( Tidak Ada)**
4. Bagaimana proses penyaluran bahan baku hingga sampai ke konsumen?

Jawab ; **( Awalnya Kan Kita Di Antar Agen Ke Kita Dalam Ke Adan Mentah , Kemudia Kami Restock Lalu Setiap Hari Kami Karbet Susai Ketentuan Yang Udh Kami Buat , kemudia kami ecer , kalau untuk reseller biasanya mereka beli dalam keadaan masi mentah )**

5. Apakah menggunakan layanan antar (Delivery)?
    a. Ya
    b. Tidak
    Jawab : **( Iya Di Antar Bisa Mbak )**
6. Jika YA, sebutkan layanan antar yang dipakai
    a. Pos Indonesia
    b. JNT
    c. JNE
    d. Pengantar dari toko
    Jawab ; **( Pengantaran Dari Toko )**
7. Apakah memiliki SOP *(Standard Operating Procedure)*?
    a. Ya
    b. Tidak

Jawab ; **( Ya Memiliki Kalau Di Antar Minimal Pembelian 100 Sisir Dan Dia Di Kenakan Ongkir 20 Ribu Mbak )**

**Lampiran 2.** Data Stok mengenai pemasukan dan pengeluaran pisang Barangan

| Pisang Barangan | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Tgl** | Stok | A | B | C | D | E | F | G |
| **1** | 2500 | 500 | 120 | 56 | 100 | 300 | 1000 | 100 |
| **2** | 325 | | | 56 | | | | 100 |
| **3** | 69 | | | 56 | | | | . |
| **4** | 1000+13 | | | 56 | | | | 100 |
| **5** | 857 | | | 56 | | | | 100 |
| **6** | 701 | | | 56 | | | | 100 |
| **7** | 645 | | | 56 | | | | 100 |
| **8** | 2500+489 | 500 | 120 | 56 | 100 | 300 | | 100 |
| **9** | 1925 | | | 56 | | | | 100 |
| **10** | 1769 | | | 56 | | | | 100 |
| **11** | 1613 | | | 56 | | | | 100 |
| **12** | 1000+1457 | | | 56 | | | | 100 |
| **13** | 2301 | | | 56 | | | | 100 |
| **14** | 2145 | | | 56 | | | | 100 |
| **15** | 2500+2145 | 500 | 120 | 56 | 100 | 300 | 1000 | 100 |
| **16** | 2569 | | | 56 | | | | 100 |
| **17** | 2413 | | | 56 | | | | 100 |
| **18** | 1000+2257 | | | 56 | | | | 100 |
| **19** | 3101 | | | 56 | | | | 100 |
| **20** | 2945 | | | 56 | | | | 100 |
| **21** | 2789 | | | 56 | | | | 100 |
| **22** | 2500+2663 | | | 56 | | | | 100 |
| **23** | 5007 | 500 | 120 | 56 | 100 | | | 100 |
| **24** | 4131 | | | 56 | | | | 100 |
| **25** | 3975 | | | 56 | | | | 100 |
| **26** | 1000+3819 | | | 56 | | | | 100 |
| **27** | 4663 | | | 56 | | | | 100 |
| **28** | 4507 | | | 56 | | | | 100 |
| **29** | 2500+4351 | | | 56 | | | | 100 |
| **30** | 695 | 500 | 120 | 56 | 100 | | | 100 |

**Lampiran 3.** Data Stok mengenai pemasukan dan pengeluaran pisang Kepok

| **Pisang kepok** |
|---|

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Tanggal** | Stok | A | B | C | D | E | F | G | H |
| **1** | 160 | 8 | 30 | 30 | | | | | |
| **2** | 92 | 8 | | | | 40 | | | |
| **3** | 44 | 8 | | | | | | | |
| **4** | 160+36 | 8 | | | 40 | 40 | | | |
| **5** | 108 | 8 | | | | | | | |
| **6** | 100 | 8 | 30 | 30 | | 40 | | | |
| **7** | 160 | 8 | | | | | | | |
| **8** | 152 | 8 | | | 40 | 40 | | | |
| **9** | 64 | 8 | | | | | | | |
| **10** | 160+56 | 8 | | | | 40 | | | |
| **11** | 168 | 8 | | | | | | | |
| **12** | 160 | 8 | 30 | 30 | 40 | 40 | | | |
| **13** | 160+12 | 8 | | | | | | | |
| **14** | 164 | 8 | | | | 40 | | | |
| **15** | 116 | 8 | | | | | | | |
| **16** | 160+108 | 8 | | | 40 | 40 | | | |
| **17** | 180 | 8 | | | | | | | |
| **18** | 172 | 8 | 30 | 30 | | 40 | | | |
| **19** | 160+64 | 8 | | | | | | | |
| **20** | 216 | 8 | | | 40 | 40 | | | |
| **21** | 128 | 8 | | | | | | | |
| **22** | 160+120 | 8 | | | | 40 | | | |
| **23** | 232 | 8 | | | | | | | |
| **24** | 224 | 8 | 30 | 30 | 40 | 40 | | | |
| **25** | 160+76 | 8 | | | | | | | |
| **26** | 228 | 8 | | | | 40 | | | |
| **27** | 180 | 8 | | | | | | | |
| **28** | 160+172 | 8 | | | 40 | 40 | | | |
| **29** | 244 | 8 | | | | | | | |
| **30** | 236 | 8 | 30 | 30 | | 40 | | | |

**Lampiran 4.** Data Stok mengenai pemasukan dan pengeluaran pisang Molen

| **Pisang molen** |
|---|

| Tanggal | Stok | A | B | C | D | E | F | G | H |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **1** | 600 | 10 | 50 | 30 | 50 | | | | |
| **2** | 460 | 10 | | | 50 | | | | |
| **3** | 400 | 10 | | | 50 | | | | |
| **4** | 340 | 10 | | 30 | 50 | | | | |
| **5** | 250 | 10 | | | 50 | | | | |
| **6** | 190 | 10 | | | 50 | | | | |
| **7** | 130 | 10 | | 30 | 50 | | | | |
| **8** | 600+40 | 10 | 50 | | 50 | | | | |
| **9** | 530 | 10 | | | 50 | | | | |
| **10** | 470 | 10 | | 30 | 50 | | | | |
| **11** | 380 | 10 | | | 50 | | | | |
| **12** | 320 | 10 | | | 50 | | | | |
| **13** | 260 | 10 | | 30 | 50 | | | | |
| **14** | 180 | 10 | | | 50 | | | | |
| **15** | 600+120 | 10 | 50 | | 50 | | | | |
| **16** | 610 | 10 | | 30 | 50 | | | | |
| **17** | 520 | 10 | | | 50 | | | | |
| **18** | 460 | 10 | | | 50 | | | | |
| **19** | 400 | 10 | | 30 | 50 | | | | |
| **20** | 310 | 10 | | | 50 | | | | |
| **21** | 280 | 10 | | | 50 | | | | |
| **22** | 600+160 | 10 | 50 | 30 | 50 | | | | |
| **23** | 620 | 10 | | | 50 | | | | |
| **24** | 560 | 10 | | | 50 | | | | |
| **25** | 500 | 10 | | 30 | 50 | | | | |
| **26** | 410 | 10 | | | 50 | | | | |
| **27** | 350 | 10 | | | 50 | | | | |
| **28** | 290 | 10 | | 30 | 50 | | | | |
| **29** | 600+200 | 10 | 50 | | 50 | | | | |
| **30** | 690 | 10 | | | 50 | | | | |