

Lampiran 1 : Data Lapangan

Wawancara Keripik Pisang Kembang Aneka

1. Proses pembuatan Keripik Pisang, langkah yang biasanya tidak dimiliki keripik pisang lain?

Pisang keringkan, lalu di goreng dan dikeringkan kembali untuk mengurangi minyak kemudian dilakukan peng-oven an selama 2x setelah itu baru ditambahkan bubuk rasa.

2. Keunggulan produk dibanding produk lain dari segi rasa dan proses pembuatan serta bahan yang digunakan?

Untuk Keripik Pisang Kembang Aneka melakukan peng-ovenan selama 2x untuk menghasilkan tekstur yang lebih empuk. Keripik Pisang Kembang Aneka dibuat di sebuah pabrik yang berada di Tulang Bawang.

3. Keunggulan dari bentuk irisan pisang?

Jenis pisang yang digunakan sama dengan keripik pisang lain yaitu pisang kepok, yang membedakan irisan kembang memiliki tekstur yang lebih empuk karena ada proses peng-ovenan kembali.

4. Dalam waktu sehari dapat menghasilkan berapa bungkus keripik pisang?

5. Secara resmi Keripik Pisang Aneka di jual dimana saja?

Tidak memiliki agen resmi selain di Toko Aneka Sari Rasa.

6. Pengunjung datang paling banyak pada waktu/hari?

Weekend. Yang datang dari Palembang, Bandung, Jakarta

7. Alasan dari pemilihan bahan kemasan yang digunakan sekarang?

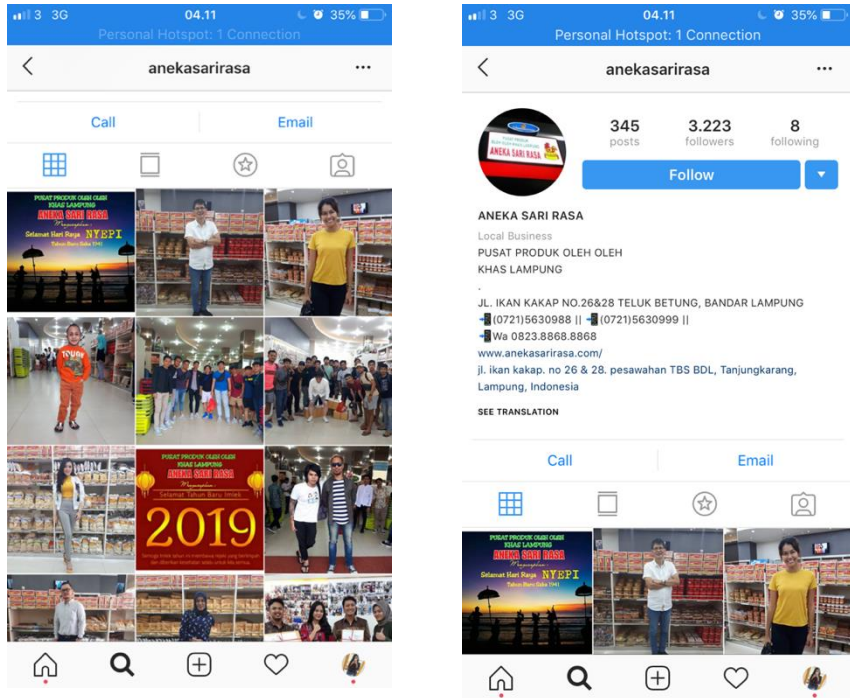
Lebih awet.

8. Promosi yang telah dilakukan selama ini, baik di toko secara *online/offline*?
Promosi hanya dilakukan di Instagram dan *website*.
9. Kendala yang pernah dialami dalam melakukan penjualan atau pemasaran produk?
Penambahan rasa dari Keripik Pisang Kembang lebih sulit dibandingkan dengan Keripik Pisang lain karena proses pembuatan yang lebih sulit.
10. Banyak penjualan dalam waktu sehari?
Keripik Pisang merupakan produk yang paling banyak terjual dalam waktu sehari.
11. Alasan penggunaan Bahasa Inggris di kemasan produk?
Karena pembeli dari Keripik Pisang Kembang Aneka ada juga yang mengirimkannya ke Jepang atau China. Salah satu destinasi wisatawan asing ke Lampung adalah untuk ke pantai berada di pesisir barat kota Lampung.
12. Penjualan yang banyak diminati?
Keripik Pisang Aneka yang paling diminati adalah Keripik Pisang Aneka yang dalam kemasan paperbag dan memiliki irisan pipih dikarenakan harga lebih murah dilihat dari isi yang lebih banyak.
13. Pengunjung yang paling banyak membeli produk?
Kebanyakan adalah pendatang.

Lampiran 2 : Dokumentasi

A. Keripik Pisang Kembang 'Aneka'

- Sosial media dari Keripik Pisang Kembang 'Aneka'



Sumber : Pribadi

- Toko Offline dari Keripik Pisang Kembang 'Aneka'



Sumber : Pribadi

- **Foto bersama manager dari toko Keripik Pisang Kembang ‘Aneka’ setelah melakukan wawancara**



Sumber : Pribadi

- **Display dari rak Keripik Pisang Kembang ‘Aneka’**



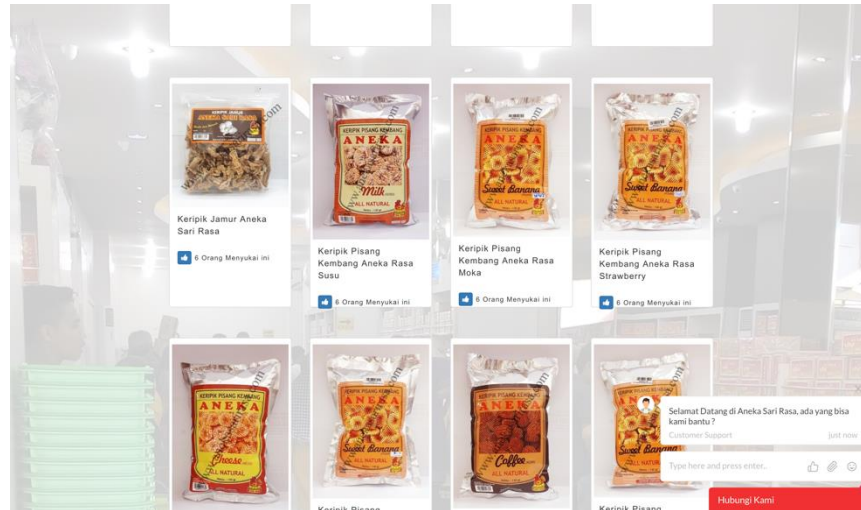
Sumber : Pribadi

- **Kartu nama dari toko Keripik Pisang Kembang ‘Aneka’**



Sumber : Pribadi

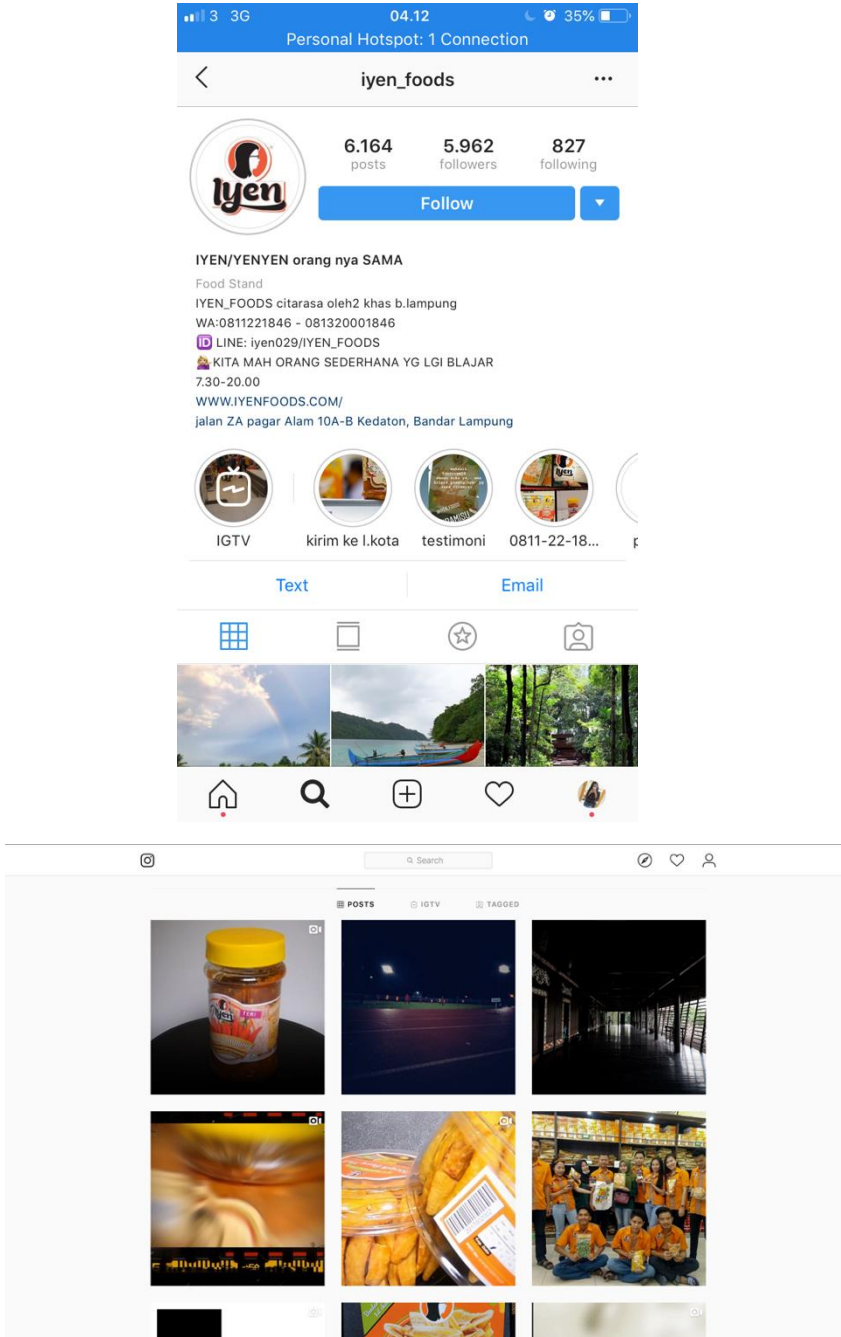
- **Tampilan dari website Keripik Pisang Kembang ‘Aneka’**



Sumber : Pribadi

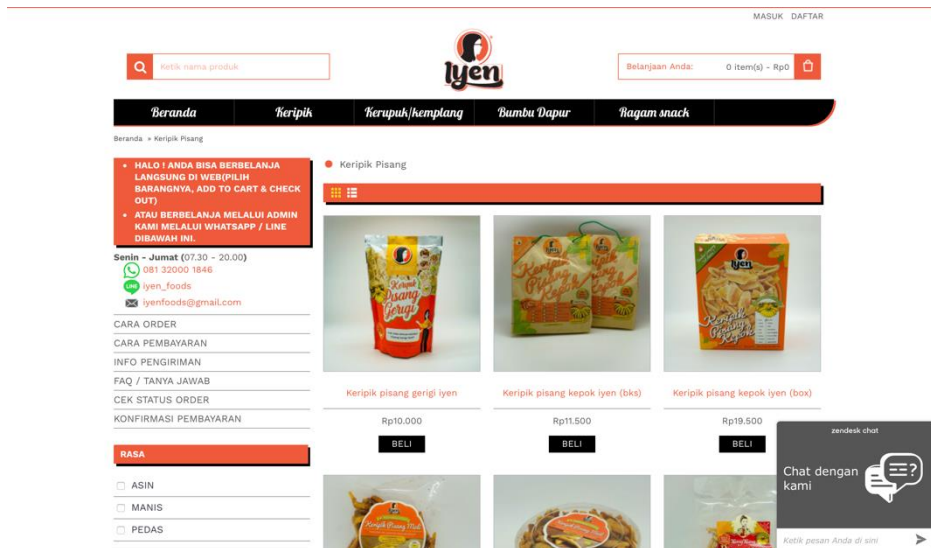
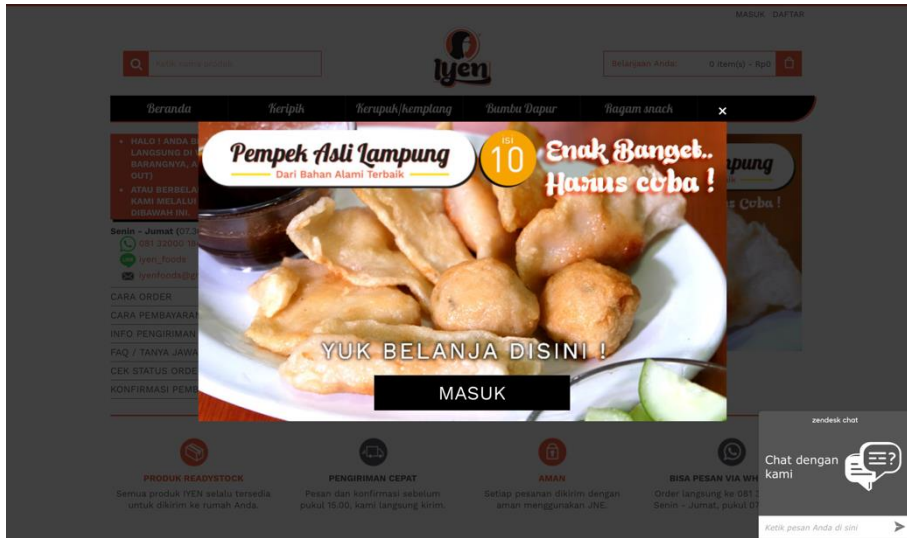
B. Keripik Pisang Gerigi (Pesaing)

- Tampilan dari sosial media Keripik Pisang Gerigi



Sumber : Pribadi

- Tampilan *website* dari Keripik Pisang Gerigi



Sumber : Pribadi

- **Kartu nama dari Keripik Pisang Gerigi**



Sumber : Instagram Keripik Pisang Gerigi

- **Kntong Platik dari Keripik Pisang Gerigi**



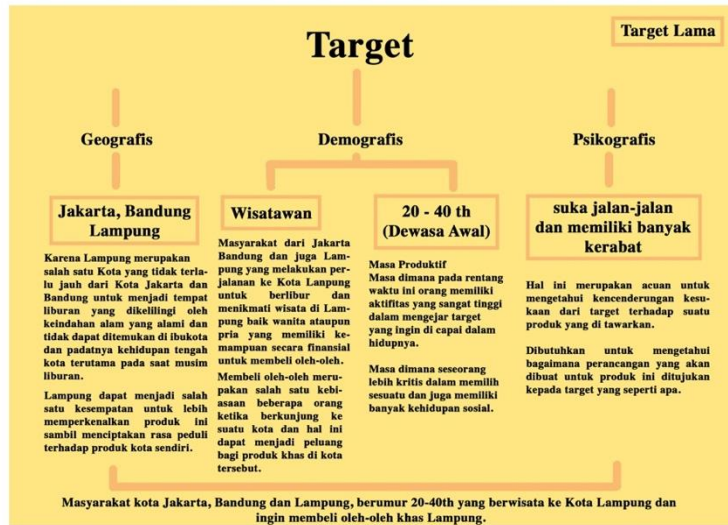
Sumber : Pribadi

- **Kemasan dari Keripik Pisang Gerigi**



Sumber : Instagram Keripik Pisang Gerigi

Lampiran 3 : Proses Kreatif



WHAT TO SAY

Millions Feeling in One Bite / Jutaan Rasa di Sekali Gigitan

Dengan kerenyahan, kelentutan, balutan dari bubuk perasa yang tebal serta pisang pilihan yang digunakan untuk membuat Keripik Pisang Aneka seseorang dapat merasakan itu semua hanya dalam satu kali gigitan.

Pleasure in Your Mouth / Kesenangan di Mulut Anda

Seseorang dapat memuaskan dan memberikan kesenangan ataupun kepuasan di dalam mulut mereka ketika menikmati Keripik Pisang Aneka karena pisang pilihan, kerenyahan, kelentutan serta berbagai pilihan rasa dari Keripik Pisang Aneka yang beragam.

Impossible to said / Mustahil untuk Dikatakan

Ketika mencoba Keripik Pisang Kembang Aneka seseorang sampai tidak mampu untuk berkata-kata karena kenikmatan yang disajikan dari Keripik Pisang Kembang Aneka. Dari mulai rasa sampai tekstur sampai dengan penyajian yang sangat diperhatikan oleh Keripik Pisang Kembang Aneka

Product Knowledge Keripik Pisang Kembang Aneka

Keripik Pisang Kembang Aneka dibuat dari pisang jenis kepok. Pisang kepok biasa digunakan sebagai bahan olahan untuk berbagai jenis makanan yang berbahan dasar pisang. Bentuk dari Keripik Pisang Aneka adalah pipih lingkaran dan bergeri, irisan ini juga disebut dengan 'kembang'.

Pada irisan kembang proses pembuatannya di goreng sebanyak 2 kali dan masih harus melalui proses oven. Tekstur yang dihasilkan lebih lembut dan renyah dibandingkan jenis irisan yang sebelumnya.

Dikarenakan prosesnya yang lebih sulit dan memakan waktu lebih panjang, varian rasa yang dimiliki lebih sedikit pada irisan kembang.

Harga yang diberikan pun dipengaruhi oleh proses pembuatan dari produk yaitu Rp.11.500 dengan berat 130gr.

Kemasan yang digunakan berupa aluminium foil yang dipercaya menjadikan isi dalam kemasan lebih tahan lama.

Elemen yang digunakan pada kemasan hanya teks dan gambar keripik pisang. Teks bertuliskan nama dari produk dan varian rasa. Teks yang digunakan adalah Bahasa Indonesia dan Bahasa Inggris yang menyorotkan calon pembeli dari Keripik Pisang Aneka tidak hanya pendatang dari dalam negeri tetapi terdapat wisatawan asing juga.

Kompetitor

'Keripik Pisang Gerigi'.

Keripik Pisang Gerigi terbitang produk yang baru saja muncul dan Keripik Pisang Gerigi memiliki identitas yang lebih matang dan tersusun dengan baik.

Dari varian rasa yang dimiliki, Keripik Pisang Gerigi hanya memiliki 5 varian rasa.

Instagram digunakan untuk mengunggah beberapa video produk.

Keunggulan lain dari Keripik Pisang Gerigi adalah mereka memiliki sebuah website yang digunakan untuk berjualan secara online.

Desain kemasan yang digunakan pun lebih kompleks sehingga dapat memuat informasi yang penting dengan sangat baik. Warna yang digunakan dapat menarik perhatian pembeli saat melihatnya.

Harga dari produk pesaing ini adalah Rp. 12.500 dengan berat 150gr.

Fenomena

Kota Lampung merupakan salah satu penghasil pisang yang cukup banyak di Indonesia. Pada tahun 2016 dibuktikan bahwa kota Lampung dapat menghasilkan sekitar 174 juta ton buah pisang. Hal ini yang menjadikan keripik pisang menjadi salah satu panganan khas di kota Lampung. Menjadikan keripik pisang sebagai makanan khas Lampung mempengaruhi masyarakat untuk mencoba mengolah pisang menjadi berbagai jenis inovasi makanan yang baru. Tidak jarang banyak pengusaha kecil bermunculan untuk menjual keripik pisang, sehingga penjual keripik pisang sangat banyak dan bertumbuh sangat pesat di Kota Lampung.

<http://lampung.tribunnews.com/2015/06/16/gang-pu-surganya-keripik-pisang-aneka-khas-lampung?page=1>.

Isu

Dalam berita Tribun News terdapat salah satu pelaku usaha yang telah sukses menjalankan penjualan Keripik Pisang berbasis online, yaitu Muhammad Solihin. Sejak tahun 2010, Solihin sudah mengembangkan penjualan Keripik Pisang di dunia maya. Awal mulai Solihin mendapat ide untuk berjualan online adalah karena belum ada penjual Keripik Pisang di Kota Lampung yang berjualan secara online. Kebanyakan penjual Keripik Pisang online terdapat di luar Kota Bandar Lampung dan memiliki perbedaan dengan Keripik Pisang khas Lampung yang menjadi salah satu kesempatan Solihin untuk menjual Keripik Pisang secara online.

Opini

Dilansir dari Tribun News Lampung salah satu wisatawan yang sering berkunjung ke kota Lampung dan menyempatkan untuk membeli oleh-oleh keripik pisang berasal dari kota Jakarta dan Bandung. Pada tahun 2013 dikatakan oleh salah satu penjaja keripik pisang yaitu Harianto mengatakan, waktu itu hanya terdapat 2 rasa pada keripik pisang yaitu asin dan manis. Seiring berjalannya waktu, rasa-rasa lain mulai bermunculan, bahkan rasa-rasa yang dahulu mulai punah digantikan dengan rasa-rasa yang lebih menarik dan hal itu menjadikan faktor pembeda dari keripik pisang yang dijual selain di kota Lampung.

<http://lampung.tribunnews.com/2015/06/16/gang-pu-surganya-keripik-pisang-aneka-khas-lampung?page=1>.

Promosi yang pernah dilakukan

Keripik Pisang Kembang Aneka belum pernah melakukan promosi secara serius. Media sosial yang dimiliki hanya digunakan untuk mengunggah orang penting atau terkenal yang datang mengunjungi toko oleh-oleh nya. Selain itu kemasan dari produk yang digunakan sebagai bentuk dari perwakilan terhadap produk tidak mendukung dan kurang menarik bagi pembeli yang belum mengenal produk ini. Website yang dimiliki pun tidak terlahir di perkenalkan sehingga tidak memiliki peran yang berarti dalam memperkenalkan atau berpengaruh dalam penjualan produk ini.



Permasalahan

Dari hal yang di uraikan sebelumnya diketahui bahwa Keripik Pisang Kembang Aneka sangat mungkin bersaing oleh produk pesaingnya, ini dapat dilihat dari penyebaran pasar yang dituju. Pisang memiliki pasar yang lebih luas karena tidak hanya mengandalkan produknya sebagai oleh-oleh saja, produknya sudah dijual secara online yang artinya produk tidak hanya dapat dinikmati oleh para wisatawan yang datang ke Kota Lampung tetapi dapat dinikmati oleh siapapun dimanapun yang menginginkan makanan khas kota Lampung. Sedangkan Keripik Pisang Kembang Aneka hanya bergantung pada pasar wisatawan yang datang ke Kota Lampung. Secara tidak langsung penikmat dari Keripik Pisang Aneka hanyalah wisatawan yang datang dan kebutuhan mengetahui toko dari Keripik Pisang Kembang Aneka, tidak seperti pesaing yang mampu mengkau banyak target lainnya. Selain itu dalam hal menarik perhatian wisatawan yang belum mengetahui rasa dari produk, kemasan Keripik Pisang Aneka sangat tertinggal.

Hipotesa

Meningkatkan penjualan produk dengan melakukan promosi berupa menampilkan citra baru dari segi kemasan maupun bentuk penjualan. Kegiatan promosi ini akan dilakukan dengan media-media yang lebih menarik dan inovasi sehingga diharapkan promosi dapat diisarkan kepada target yang berbeda dari sebelumnya.

Positioning

Keripik Pisang Kembang Aneka dikenal sebagai oleh-oleh khas kota Lampung yang tidak dapat dilewatkan jika berkunjung ke kota Lampung. Keripik Pisang Kembang Aneka secara khas hanya dapat ditemukan di satu toko yang berada di kota Lampung saja. Dengan posisi yang sekarang Keripik Pisang Kembang Aneka dapat mengembangkannya menjadi bentuk lain yaitu sebagai cemilan. Sebuah cemilan yang dapat dinikmati kapanpun dan dimanapun terutama pada saat bersantai.

Batasan Masalah

Penelitian ini difokuskan terhadap target yaitu para remaja yang berusia 16-23th di kota Jakarta Bandung dan Lampung yang memiliki waktu luang dan suka bersantai sambil makan cemilan.

Solusi

Memperluas pasar target dengan merancang ulang kemasan dan juga memperkuat identitas yang sudah ada menjadi lebih menarik dan inovatif sehingga seseorang akan tertarik pada produk ini bukan hanya sebagai oleh-oleh. Perancangan promosi penjualan yang sebelumnya tidak dilakukan pun akan menjadi salah satu solusi yang akan dilakukan demi meningkatkan penjualan.

Keripik Pisang Kembang 'Aneka'

Kemasan



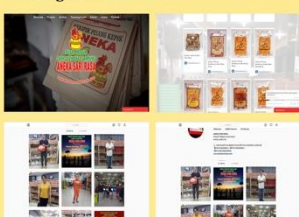
Kartu nama



Toko offline



Instagram dan Website



Varian Rasa

1. Rasa Susu
2. Rasa Moka
3. Rasa Stroberi
4. Rasa Keju
5. Rasa Melon
6. Rasa Kopi
7. Rasa Pisang Manis
8. Rasa Coklat



1. Memiliki tekstur yang lebih renyah dan empuk
2. Memiliki varian rasa lebih banyak yaitu 8 rasa
3. Kemasan terbuat dari aluminium foil
4. Mementingkan kualitas rasa dari produk

1. Media promosi yang kurang digunakan
2. Kemasan kurang menarik
3. Penjualan hanya offline
4. Tidak melakukan promosi
5. Identitas produk kurang kuat
6. Kurangnya pembeda dari produk lain
7. Informasi produk kurang jelas

Keripik Pisang 'Gerigi'

Kemasan



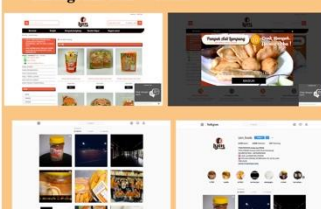
Kartu nama



Toko offline



Instagram dan Website



Varian Rasa

1. Rasa Coklat
2. Rasa Susu
3. Rasa Coklat Kopi
4. Rasa Tiramisu
5. Rasa Green tea



1. Menggunakan media yang dimiliki untuk melakukan promosi
2. Memiliki kemasan yang menarik
3. Terdapat toko offline dan online
4. Secara tidak sadar melakukan berbagai kegiatan promosi
5. Informasi produk jelas
6. Identitas produk lebih kuat

1. Tidak secara terorganisir dalam melakukan promosi
2. Hanya memiliki 5 varian rasa
3. Kemasan terlalu ramai sehingga susah mencari informasi yang penting
4. Produk baru



