



**INOVASI PRODUK OLAHAN PISANG PADA USAHA *HOME INDUSTRY*
KING'S BNANA JEMBER**

SKRIPSI

Oleh

Novi Yusmita Sari

NIM. 160210301005

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER
2021**



**INOVASI PRODUK OLAHAN PISANG PADA USAHA *HOME INDUSTRY*
KING'S BNANA JEMBER**

SKRIPSI

Oleh

Novi Yusmita Sari

NIM. 160210301005

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER
2021**

PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmannirrohim, segala puji syukur kehadiran ALLAH SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan karunia-Nya samapai detik-detik tertulisnya skripsi ini. Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Dengan segala ketulusan, skripsi ini saya persembahkan untuk orang-orang tercinta yang selalu menyertai dengan do'a, semangat, motivasi, cinta dan kasih sayang:

1. Kedua orang tua saya tercinta, Ibunda Rofiatun dan Ayahanda Sudahlan atas segala ketulusan cinta, kasih sayang, motivasi, pengorbanan dan doa yang tiada henti selama ini. Semoga Allah SWT selalu melimpahkan kesehatan dan kemuliaan di dunia dan di akhirat kelak.
2. Adik saya, Yunita Zulfa yang menjadi penyemangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak/Ibu Guruku mulai dari TK, SD, SMP, SMA serta Bapak/Ibu dosen di Program Studi Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan ilmu dan pengalaman dengan penuh keikhlasan dan kesabaran.
4. Almamater yang kebanggakan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

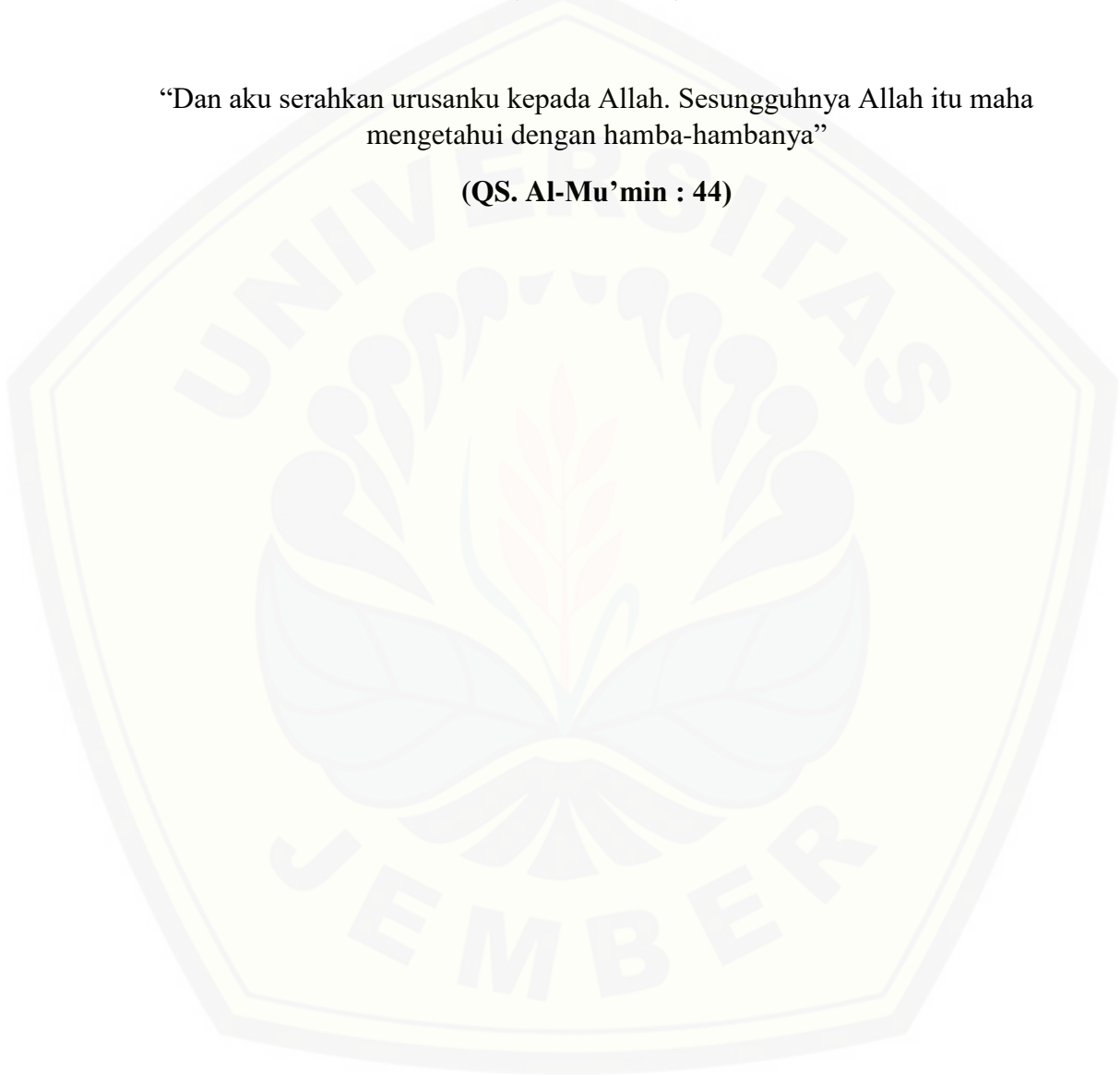
MOTTO

“Keberhasilan bukanlah milik orang yang pintar, keberhasilan adalah kepunyaan mereka yang senantiasa berusaha”

(B.J. Habibie)

“Dan aku serahkan urusanku kepada Allah. Sesungguhnya Allah itu maha mengetahui dengan hamba-hambanya”

(QS. Al-Mu'min : 44)



PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Novi Yusmita Sari

NIM : 160210301005

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “Inovasi Produk Olahan Pisang pada Usaha *Home Industry* King’s Bnana Jember” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Jember, 28 September 2020

Yang menyatakan,

Novi Yusmita Sari
NIM. 160210301005

PERSETUJUAN
INOVASI PRODUK OLAHAN PISANG PADA USAHA *HOME INDUSTRY*
KING'S BNANA JEMBER

SKRIPSI

Diajukan guna memenuhi syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Program Sarjana
Strata Satu Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Program Studi Pendidikan Ekonomi pada
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Oleh:

Nama Mahasiswa : Novi Yusmita Sari
NIM : 160210301005
Jurusan : Pendidikan IPS
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Angkatan Tahun : 2016
Daerah Asal : Banyuwangi
Tempat, Tanggal Lahir : Banyuwangi, 08 November 1997

Disetujui oleh :

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Drs. Joko Widodo, M.M
NIP. 19600217 198603 1 003

Dra. Sri Wahyuni, M.Si
NIP. 19570528 198403 2 002

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Inovasi Produk Olahan Pisang pada Usaha *Home Industry King’s Bnana Jember*” telah diuji dan disahkan pada :

Hari, tanggal : Senin, 28 September 2020

Tempat : Gd. 1 – FKIP

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Drs. Joko Widodo, M.M
NIP. 19600217 198603 1 003

Dra. Sri Wahyuni, M.Si
NIP. 19570528 198403 2 002

Anggota I

Anggota II

Dr. Sri Kantun, M.Ed
NIP. 19581007 198602 2 001

Mukhamad Zulianto, S.Pd., M.Pd
NIP. 19880721 201504 1 001

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Prof. Dr. Bambang Soepeno, M.Pd
NIP. 19600612 198702 1 001

RINGKASAN

INOVASI PRODUK OLAHAN PISANG PADA USAHA *HOME INDUSTRY* KING'S BNANA JEMBER. Novi Yusmita Sari, 160210301005: 2021: 51: Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Perkembangan dunia bisnis kuliner saat ini semakin pesat dan beraneka ragam seiring dengan tuntutan kebutuhan hidup masyarakat yang semakin kompleks akibat perubahan gaya hidup. Berbagai macam konsep, bentuk dan cita rasa ditawarkan para pelaku bisnis untuk memanjakan mata sekaligus lidah para penikmat kuliner. Pisang merupakan salah satu jenis produk makanan ringan atau kuliner yang memiliki peluang pasar yang cukup menjanjikan. Kebutuhan makanan ringan sudah menjadi hal yang sangat wajar untuk dipenuhi. Hal ini tentu akan mendorong banyak bermunculan industri rumah tangga dan UKM menjual olahan pisang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Banyaknya pelaku usaha yang memproduksi produk sejenis membuat persaingan usaha semakin ketat. Hal tersebut mengakibatkan masing-masing pelaku usaha berusaha untuk memenangkan persaingan dengan menghasilkan produk terbaru yang bertujuan untuk menarik minat konsumen. Salah satu strategi yang dilakukan oleh pelaku usaha yaitu dengan melakukan inovasi terhadap produknya. Salah satu bisnis kuliner yang menjual olahan pisang yang ada di Jember yaitu King's Bnana yang berdiri sejak tahun 2015 dan terletak di Perumahan Kebonsari Indah Blok W No. 17, Sumbersari Kabupaten Jember. King's Bnana merupakan salah satu usaha kecil dan menengah (UKM) yang ada di Jember. King's Bnana merupakan salah satu usaha yang memproduksi olahan pisang yang mampu bertahan sekaligus berkembang ditengah pandemi covid-19. Produk dari King's Bnana bukan hanya dijual di tempat usahanya namun juga dijual secara *online* sehingga mempermudah konsumen untuk menikmati produk di tengah pandemi covid-19.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk mendeskripsikan Inovasi Produk Olahan Pisang Pada Usaha *Home Industry* King's Bnana Jember. Subjek dalam penelitian ini adalah pemilik dari King's Bnana sebagai informan utama, dimana informan utama dalam penelitian ini memiliki kewenangan dalam menentukan inovasi produk yang akan digunakan oleh King's Bnana, serta informan pendukung dalam penelitian ini 3 orang karyawan dari King's Bnana. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari metode wawancara, metode observasi dan metode dokumen.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa King's Bnana telah melakukan inovasi terhadap produknya. Inovasi produk yang dilakukan yaitu dengan memodifikasi produk-produk yang dihasilkan sehingga lebih diminati oleh konsumen. King's Bnana menerapkan lima basis inovasi dalam produknya, yaitu inovasi berbasis ukuran, inovasi berbasis kemasan, inovasi berbasis desain, inovasi berbasis penambahan bahan komplementer dan inovasi berbasis pengurangan upaya. Inovasi berbasis ukuran, dimana produk yang dihasilkan memiliki beberapa ukuran yang berbeda disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Inovasi berbasis kemasan yaitu dengan menciptakan beberapa kemasan berbeda yang dapat menarik minat konsumen. Inovasi berbasis desain, dimana pemilik usaha merubah beberapa desain produk dan juga desain kemasan agar tetap menarik minat konsumen. Inovasi berbasis pengembangan bahan komplementer, hal tersebut dilakukan dengan menciptakan atau menambahkan beberapa varian rasa yang berbeda terhadap produk yang dihasilkan dengan tujuan untuk meminimalisir rasa bosan konsumen terhadap rasa produk sebelumnya. Inovasi berbasis pengurangan upaya yaitu dengan membuka cabang *outlet*, menjalin kerja sama kemitraan serta adanya layanan *delivery order* untuk mempermudah konsumen membeli produk King's Bnana. Inovasi yang dilakukan tidak terlepas dari kemampuan pemilik usaha dalam membaca keinginan dan kebutuhan konsumen. Dimasa pandemi covid-19 inovasi produk sangat dibutuhkan oleh setiap pelaku usaha untuk tetap mempertahankan eksistensi produknya serta tetap meningkatkan penjualan terhadap produknya.

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah berupa skripsi yang berjudul “ Inovasi Produk Olahan Pisang pada Usaha *Home Industry* King’s Bnana Jember”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh kaarena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Bambang Soepeno, M.Pd selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
2. Dr. Sumardi. M. Hum selaku Ketua Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
3. Wiwin Hartanto, S.Pd., M.Pd. selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
4. Drs. Joko Widodo, M.M selaku dosen pembimbing I dan Dra. Sri Wahyuni, M.Si selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta perhatiannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesaikannya penyusunan skripsi ini;
5. Dr. Sri Kantun, M.Ed selaku dosen penguji I dan Mukhamad Zulianto, S.Pd., M.Pd selaku dosen penguji II yang telah memberikan masukan pada skripsi ini;
6. Seluruh dosen FKIP Program Studi Pendidikan Ekonomi yang selama ini telah banyak membimbing serta memberikan ilmu kepada penulis sampai akhirnya penulis dapat menyelesaikan studi ini;
7. Pemilik King’s Bnana, Ibu Mareta serta seluruh informan yang telah berperan dalam terselesaikannya skripsi ini;
8. Kedua orang tua, Ayah Sudahlan dan Ibu Rofiatun yang telah memberikan motivasi dan dukungan selama penulis menempuh studi di Universitas Jember;
9. Adik ku, Yunita Zulfa Masyudah yang telah memberikan semangat dan motivasi;

10. Teruntuk sahabatku Amalina Mubarokah, Nurul Iza dan Ira Indriani yang telah membantu dalam proses penelitian serta memberikan masukan dan motivasi guna terselesaikannya skripsi ini;
11. Teruntuk Kartika, Mita, Mery, Nova, Amri, Kiki, Nida, Risma, Bang David, Tony, Mbak Delta, Afif, Mbak Wati, Satriyok yang selalu memberikan semangat dan motivasi;
12. Seluruh teman-teman seperjuangan di Pendidikan Ekonomi 2016 serta kakak maupun adik angkatan, terimakasih atas doa dan semangatnya;
13. HMP LIBRA dan Ikatan Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Seluruh Indonesia yang telah menjadi tempat berproses untuk berorganisasi;
14. Semua pihak yang turut membantu terselesaikannya penulisan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap, semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Jember, 28 September 2020

penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSEMBAHAN.....	iii
MOTTO	iv
PERNYATAAN.....	v
PERSETUJUAN.....	vi
RINGKASAN	viii
PRAKATA	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Penelitian Terdahulu.....	5
2.2 Konsep Produk	9
2.2.1 Klasifikasi Produk.....	10
2.3 Konsep Inovasi Produk	12
2.3.1 Jenis-Jenis Inovasi Produk	13
2.3.2 Proses Penerimaan Inovasi Produk	15
2.3.3 Tipe-Tipe Inovasi Produk	16
2.3.4 Pentingnya Inovasi Produk	18
2.4 Kerangka Berfikir	19
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	20
3.1 Rancangan Penelitian.....	20
3.2 Lokasi Penelitian	20

3.3	Subyek dan Informan Penelitian	20
3.4	Definisi Operasional Konsep	21
3.4.1	Inovasi Produk	21
3.5	Jenis dan Sumber Data	21
3.6	Metode Pengumpulan Data	21
3.6.1	Metode Wawancara.....	21
3.6.2	Metode Observasi.....	22
3.6.3	Metode Dokumen.....	22
3.7	Metode Analisis Data	22
3.8	Keabsahan Data.....	23
BAB 4.	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	24
4.1	Data Pendukung.....	24
4.1.1	Profil <i>Home Industry</i>	24
4.1.2	Visi dan Misi <i>Home Industry</i>	25
4.1.3	Tenaga Kerja	25
4.1.4	Struktur Organisasi	26
4.1.5	Hari dan Jam Kerja.....	27
4.1.6	Sistem Penggajian	28
4.1.7	Bahan Baku Produksi.....	29
4.1.8	Perkembangan Inovasi Produk.....	32
4.2	Hasil Penelitian.....	33
4.2.1	Inovasi Produk Berbasis Ukuran.....	34
4.2.2	Inovasi Produk Berbasis Kemasan.....	34
4.2.3	Inovasi Produk Berbasis Desain	36
4.2.4	Inovasi Produk Berbasis Pengembangan Bahan Komplementer	37
4.2.5	Inovasi Produk Berbasis Pengurangan Upaya	39
4.3	Pembahasan Hasil Penelitian	42
BAB 5.	PENUTUP.....	47
5.1	Kesimpulan	47
5.2	Saran.....	47
DAFTAR PUSTAKA		48
Lampiran		50



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar Pesaing King's Bnana.....	2
Tabel 2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	5
Tabel 4.1 Data Jumlah Tenaga Kerja King's Bnana Jember.....	21
Tabel 4.2 Hari dan Jam Kerja Karyawan King's Bnana.....	23
Tabel 4.3 Bahan Baku Pembuatan Produk King's Bnana.....	24
Tabel 4.4 Perkembangan Inovasi.....	27
Tabel 4.5 Hasil Inovasi Produk Berbasis Ukuran.....	29
Tabel 4.6 Hasil Inovasi Produk Berbasis Desain.....	31
Tabel 4.7 Hasil Inovasi Produk Berbasis Pengembangan bahan komplementer...33	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	14
Gambar 4.1 Struktur Organisasi King's Bnana.....	21
Gambar 7.1 Outlet King's Bnana.....	75
Gambar 7.2 Perkembangan Inovasi Produk King's Bnana	78
Gambar 7.3 Inovasi Berbasis Ukuran.....	79
Gambar 7.4 Inovasi Berbasis Kemasan.....	80
Gambar 7.5 Inovasi Berbasis Desain.....	82
Gambar 7.6 Inovasi Berbasis Pengembangan Bahan Komplementer.....	88
Gambar 7.7 Inovasi Berbasis Pengurangan Upaya.....	89
Gambar 7.8 Proses Produksi King's Bnana.....	90
Gambar 7.9 Proses Pengemasan King's Bnana.....	91
Gambar 7.10 Wawancara dengan Informan Utama.....	91
Gambar 7.11 Wawancara dengan Informan Tambahan.....	91

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Matriks Penelitian.....	44
Lampiran 2 Pedoman Penelitian.....	45
Lampiran 3 Pedoman Wawancara Informan Utama.....	46
Lampiran 4 Pedoman Wawancara Informan Tambahan.....	49
Lampiran 5 Transkrip Wawancara Informan Utama.....	51
Lampiran 6 Transkrip Wawancara Informan Tambahan.....	62
Lampiran 7 Dokumentasi.....	75
Lampiran 8 Surat Izin Penelitian.....	92
Lampiran 9 Surat Keterangan Selesai Penelitian.....	93
Lampiran 10 Lembar Konsultasi	94
Lampiran 11 Daftar Riwayat Hidup.....	96

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan bisnis kuliner saat ini semakin pesat dan beraneka ragam seiring dengan tuntutan kebutuhan hidup masyarakat yang semakin kompleks akibat perubahan gaya hidup. Berbagai macam konsep, bentuk dan cita rasa ditawarkan para pelaku bisnis untuk memanjakan mata sekaligus lidah para penikmat kuliner. Banyak makanan, minuman, sampai jajanan (*snack*) ditawarkan dengan harga yang bervariasi sesuai dengan target pasar yang dituju.

Jember merupakan kota yang terdapat persaingan produk-produk olahan makanan, mulai dari makanan ringan hingga makanan berat. Dengan semakin banyaknya usaha makanan tersebut sebagai pelaku bisnis harus mempunyai strategi khusus agar produk makanan yang dijual tetap diminati oleh konsumen. Ibaratnya semua orang menginginkan membuka usaha olahan makanan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat atau bahkan menciptakan peluang bisnis yang baru.

Salah satu jenis produk makanan ringan atau kuliner yang memiliki peluang pasar yang cukup menjanjikan yaitu olahan pisang. Kebutuhan makanan ringan sudah menjadi hal yang sangat wajar untuk dipenuhi. Hal ini tentu akan mendorong banyak bermunculan industri rumah tangga dan UKM menjual olahan pisang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Fenomena ini memberikan pengaruh berupa persaingan yang semakin ketat antar pelaku bisnis terutama yang bergerak di bidang yang sama dalam memperebutkan dan menguasai pasar.

Salah satu bisnis kuliner yang menjual olahan pisang yang ada di Jember yaitu King's Bnana yang berdiri sejak tahun 2015 dan terletak di Perumahan Kebonsari Indah Blok W No. 17, Sumbersari Kabupaten Jember. King's Bnana merupakan salah satu usaha kecil dan menengah (UKM) yang ada di Jember yang didirikan oleh Mareta Nurvita seorang ibu rumah tangga. King's Bnana merupakan salah satu usaha kuliner olahan pisang di Jember yang termasuk UKM baru namun berkembang dengan cukup baik di tengah persaingan yang ada. Pada mulanya King's Bnana hanyalah *outlet* kecil-kecilan dimana pada awal memulai usahanya hanya memiliki konsumen yang sedikit dan tidak luput dari jatuh bangun dalam dunia persaingan. Awalnya usaha ini hanya memiliki tempat yang kecil yaitu di

dapur pemilik King's Bnana namun seiring berkembangnya usaha olahan pisang ini, King's Bnana mampu memperluas tempat usahanya dengan membuat outlet didepan rumahnya untuk keperluan produksinya. Karena permintaan konsumen yang semakin meningkat menjadikan King's Bnana memiliki karyawan pada bidangnya masing-masing.

Persaingan yang banyak dihadapi King's Bnana membuat mereka harus lebih inovatif dibandingkan dengan pesaing-pesaingnya. Berikut tabel nama pesaing King's Bnana yang didapat dalam observasi pendahuluan diantaranya dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.1 Daftar Pesaing King's Bnana di Jember:

No	Nama Usaha	Alamat
1.	Sang Pisang	Jl. Gajah Mada No. 60
2.	My Banana	Jl. Cempedak Gg. 15 No. 24
3.	Mran Banana	Perum Jember Permai 2 Blok O No. 2
4.	Sarasa	Jl. Jayanegara
5.	Miss Banana	Jl. Karimata 4 No.31

Sumber: Hasil Observasi pendahuluan, 2020

Berdasarkan tabel 1.1 diketahui bahwa banyak usaha olahan pisang di wilayah kota Jember. Seperti yang kita ketahui pada umumnya pesaing menawarkan produk sejenis dan dengan jangkauan pasar yang sama dengan King's Bnana, fenomena ini menyebabkan persaingan yang kian ketat antar produsen olahan pisang dalam memperebutkan dan menguasai pasar. Para produsen dalam hal ini dituntut untuk melakukan inovasi untuk menarik minat konsumen dan meningkatkan penjualan agar tidak tertinggal dari para pesaing lainnya dan berusaha menciptakan nilai lebih dari harapan konsumen. Seperti Sang Pisang yang melakukan inovasi berbasis pengembangan bahan komplementer yaitu dengan mengubah pisang menjadi krim untuk *topping* minumannya sehingga menjadikan varian es pisang. Sarasa yang melakukan inovasi berbasis ukuran yaitu dengan ukuran pisang krispi 6cm menjadi ukuran 8cm. My Banana melakukan inovasi berbasis desain yaitu bentuk produk bervariasi mulai dari berbentuk seperti *stick*,

bola-bola hingga berbentuk kotak pipih sehingga berbeda dengan bentuk olahan pisang dengan yang lainnya. Miss Banana dengan melakukan inovasi berbasis kemasan yaitu semula menggunakan kemasan mika menjadi kemasan box dan juga kombinasi box dengan mika. Selain itu Miss Banana melakukan inovasi berbasis modulasi dengan mengubah resep untuk menciptakan tekstur pisang yang lebih krispi daripada pesaing. Temuan ini didapat dengan adanya penelitian terdahulu dan hasil temuan dilapangan, sehingga dapat disimpulkan bahwa para pesaing King's Banana melakukan inovasi produk untuk menarik minat konsumen.

Inovasi sebagai keberhasilan sosial dan ekonomi dengan ditemukannya cara-cara lama dalam mentransformasi input menjadi output sedemikian rupa sehingga berhasil menciptakan perubahan besar dalam hubungan antara nilai guna dan harga. Semakin kreativitasnya pesaing hal ini menyebabkan King's Banana semakin meningkatkan produknya, sehingga hal ini memberikan motivasi pada King's Banana dalam mengembangkan inovasi produk barunya untuk dapat bersaing dengan usaha olahan pisang lainnya yang ada di Jember. Oleh karena itu diperlukan suatu inovasi produk untuk menciptakan keunggulan bersaing tersendiri yang tidak dimiliki para pesaingnya guna memenangkan persaingan dan menguasai pasar.

Dalam melaksanakan inovasi dapat menjunjung tinggi kreativitas dalam usaha inovasi produk (desain dan pengembangan produk) untuk menciptakan keunggulan. Proses inovasi tersebut akan berdampak secara langsung terhadap keberhasilan perusahaan yang ditunjukkan dengan peningkatan penjualan maupun keuntungannya. Inovasi produk harus bisa menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dalam perubahan lingkungan yang cepat. Keberhasilan inovasi produk membutuhkan kesesuaian antara proses dan lingkungan yang mendukung.

Inovasi yang dilakukan King's Banana yakni dipengaruhi oleh 3 faktor antara lain informasi internal, informasi eksternal dan perkembangan teknologi dari waktu ke waktu. Informasi internal diperoleh dari UKM sendiri, dari kreativitas pemilik dan karyawan sendiri. Sedangkan informasi eksternal diperoleh dari luar UKM yakni konsumen King's Banana, hal ini sebagai motivasi bagi King's Banana untuk terus mengembangkan hasil inovasinya. Faktor selanjutnya yaitu perubahan teknologi peralatan yang digunakan oleh King's Banana. Inovasi produk merupakan

langkah inovatif yang dilakukan oleh produsen King's Bnana dimana produsen dituntut agar dapat terus mengembangkan produknya, salah satunya dalam menambah varian rasa, tekstur pisang dibuat lebih krispi serta bentuk dan warna pisang yang mampu menarik minat sesuai dengan kebutuhan konsumen. Inovasi yang dilakukan King's Bnana yaitu diimplementasikan pada perubahan bentuk (desain), ukuran, rasa pisang, kemasan, pengembangan bahan komplementer serta pengurangan upaya. Hal ini dilakukan sebagai tujuan dari adanya inovasi yaitu sebagai peningkatan kualitas dan menciptakan pasar baru serta untuk meningkatkan penjualan. Peningkatan penjualan merupakan salah satu hal rutin yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan. Meskipun penjualan sudah baik, peningkatan penjualan adalah target setiap usaha. Meningkatkan penjualan adalah hal yang wajib dilakukan saat penjualan menurun. Dalam kondisi pandemi covid-19 ekonomi yang tidak menentu atau kondisi bisnis yang tidak baik menjadi salah satu penghambat bagi pelaku usaha. Banyak usaha yang akhirnya tutup atau gulung tikar akibat adanya pandemi. Oleh karena itu, untuk mengatasi adanya penurunan penjualan maka pelaku usaha harus memiliki cara untuk tetap mempertahankan usahanya, salah satunya yaitu inovasi produk.

Sebagai UKM olahan pisang yang memiliki banyak pesaingnya, King's Bnana perlu menciptakan suatu inovasi produk yang lebih baik untuk mempertahankan konsumen yang telah dimilikinya dan juga menarik konsumen baru, sehingga dapat bersaing dengan pesaing olahan pisang sejenis yang sudah ada. Jadi, pelaku usaha dituntut untuk memiliki kemampuan mengembangkan dan menciptakan produk yang memberikan nilai positif dari harapan konsumen dan merancang suatu proses produksi yang mampu menghasilkan produk yang lebih baik dibandingkan pesainya.

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada latar belakang tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada *Home Industry Kings Bnana Jember* dengan judul **“Inovasi Produk Olahan Pisang pada Usaha *Home Industry King's Bnana Jember*”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka rumusan masalah yang diambil dalam penelitian ini adalah: “Bagaimana Inovasi Produk Olahan Pisang pada Usaha *Home Industry King’s Bnana Jember*?”

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, dapat dikemukakan bahwa tujuan dari penelitian ini yaitu “ Untuk mendeskripsikan Inovasi Produk Olahan Pisang pada Usaha *Home Industry King’s Bnana Jember*”.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diambil dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi *Home Industry King’s Bnana Jember*

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi *home industry Kings Bnana Jember* dan memberikan masukan yang sesuai untuk melakukan inovasi produk.

b. Bagi Universitas Jember

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan bukti empiris bagi akademisi dan dapat digunakan sebagai bahan rujukan untuk memperoleh informasi bagi mahasiswa Universitas Jember.

c. Bagi Peneliti Berikutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa dijadikan sebagai bahan acuan bagi penelitian yang sama terkait tentang inovasi olahan produk pisang.

d. Bagi Penulis

Manfaat penelitian ini bagi penulis untuk menambah ilmu pengetahuan dan informasi yang berkaitan dengan inovasi produk olahan pisang yang dilakukan oleh *home industry King’s Bnana Jember*.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu digunakan sebagai tambahan pemikiran dan referensi bagi peneliti. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang memiliki kaitan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian sebagai berikut:

Tabel 2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

No	Tahun	Nama	Judul	Hasil Penelitian
1.	2014	Moch Aulia Rachman (Skripsi, Universitas Jember)	Inovasi Produk Prol Pada Tape UD. Primadona Jember	<p>UD. Primadona melakukan 3 inovasi produk meliputi: kemasan, design dan bahan komplementer. Inovasi produk yang dihasilkan dapat meningkatkan selera beli pada konsumen. Berikut inovasi produk yang dilakukan:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. UD. Primadona melakukan inovasi produk berbasis kemasan yaitu dengan menambahkan bagian kemasan dengan mika. Jadi, kemasan produk tertutup kertas karton namun ada bagian yang terlihat. 2. UD. Primadona melakukan inovasi berbasis ukuran yaitu sebelum adanya inovasi ukuran prol tape 15cm, setelah dilakukan perubahan ukuran proltape menjadi 25cm. <p>UD. Primadona melakukan inovasi bahan komplementer yaitu dengan melakukan inovasi rasa pada produk proltape dengan menciptakan proltape dengan rasa kismis-keju, keju, coklat-keju dan kenari.</p>

No	Tahun	Nama	Judul	Hasil Penelitian
2.	2016	Hurin'in (Skripsi, Universitas Jember)	Inovasi Produk Suwar-Suwir dalam Upaya Memperluas Pasar Pada UD Mutiara Rasa Kabupaten Jember	<p>Penelitian tersebut menghasilkan informasi bahwa UD Mutiara Rasa yang menggunakan 3 tipe inovasi produk sebagai berikut:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Inovasi berbasis modulasi dengan menambahkan macam-macam rasa rasa terhadap produk suwar suwir. 2. Inovasi berbasis kemasan yaitu dengan melakukan pembaharuan kemasan yang semula hanya mika kecil menjadi kemasan kotas serta tas kertas. 3. Inovasi berbasis distribusi yaitu penyaluran distribusinya menjadi modern dengan bekerja sama dengan PT. KAI, JNE, JNT dan Bus antar kota. Dengan adanya inovasi tersebut, UD Mutiara Rasa dapat memperluas pangsa pasar.
3.	2019	Novinda Ayuningtias (Skripsi, Universitas Jember)	Strategi Inovasi dan Diversifikasi Produk Pusat Oleh-Oleh Khas Banyuwangi UD. Sri Rejeki Kecamatan Genteng.	<p>Penelitian tersebut menghasilkan informasi bahwa Pusat Oleh-Oleh Khas Banyuwangi UD. Sri Rejeki menggunakan 5 tipe inovasi produk sebagai berikut:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Inovasi berbasis ukuran , dimana produk yang dihasilkan memiliki beberapa ukuran yang berbeda yang disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. 2. Inovasi berbasis kemasan yaitu dengan menciptakan beberapa komasan berebeda yang dapat menarik minat konsumen dan mengikuti trend pasar.

No	Tahun	Nama	Judul	Hasil Penelitian
.				<p>3. Inovasi berbasis desain, dimana pemilik usaha merubah beberapa desain dari produk tersebut dengan tujuan untuk menarik minat konsumen.</p> <p>4. Inovasi berbasis pengembangan bahan komplementer, hal tersebut dilakukan dengan menciptakan atau menambahkan beberapa varian rasa yang berbeda terhadap produk yang dihasilkan dengan tujuan untuk meminimalisir tingkat kejenuhan konsumen terhadap rasa-rasa yang sudah ada sebelumnya.</p> <p>5. Inovasi berbasis pengurangan upaya, inovasi ini dilakukan oleh pemilik usaha untuk memudahkan konsumen dalam mendapatkan produk, yaitu outlet cabang, memiliki beberapa distributor dan adanya layanan <i>delivery order</i>.</p>

Penelitian terdahulu memiliki keterkaitan dengan penelitian sekarang yaitu dari kajian terkait dengan inovasi produk yang digunakan. Penelitian terdahulu dianggap relevan dari pokok permasalahan, teori dan metode yang digunakan sama-sama menggunakan metode deskriptif kualitatif. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu terhadap objek yang diteliti dan juga penelitian sekarang meneliti pada semua basis inovasi produk.

1. Pada penelitian Moch Aulia Rahman (2014) yang berjudul “Inovasi Produk Prol Tape pada UD. Primadona Jember”. Metode yang digunakan yaitu

metode deskriptif kualitatif, hasilnya yaitu UD. Primadona melakukan 3 inovasi produk meliputi: kemasan, design dan bahan komplementer. Inovasi produk yang dihasilkan dapat meningkatkan selera beli pada konsumen. Penelitian ini sama-sama membahas mengenai inovasi produk, namun perbedaannya adalah penelitian terdahulu hanya meneliti pada tiga basis inovasi produk (inovasi produk berbasis kemasan, inovasi produk berbasis ukuran dan inovasi berbasis pengembangan bahan komplementer) sedangkan penelitian sekarang meneliti keenam basis inovasi produk (inovasi produk berbasis modulasi, inovasi produk berbasis ukuran, inovasi produk berbasis kemasan, inovasi produk berbasis desain, inovasi produk berbasis pengembangan bahan komplementer dan inovasi produk berbasis pengurangan upaya).

2. Pada penelitian Hurin'in (2016) yang berjudul "Inovasi Produk Suwar-Suwir dalam Upaya Memperluas Pasar Pada UD Mutiara Rasa Kabupaten Jember" metode yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif dengan menerapkan 3 tipe inovasi. Penelitian ini sama-sama membahas mengenai inovasi produk namun perbedaannya adalah penelitian terdahulu hanya meneliti pada tiga basis inovasi (Inovasi berbasis modulasi, inovasi berbasis kemasan dan inovasi berbasis distribusi) sedangkan penelitian sekarang meneliti keenam basis inovasi produk (inovasi produk berbasis modulasi, inovasi produk berbasis ukuran, inovasi produk berbasis kemasan, inovasi produk berbasis desain, inovasi produk berbasis pengembangan bahan komplementer dan inovasi produk berbasis pengurangan upaya).
3. Pada penelitian Novinda Ayuningtias (2019) yang berjudul "Strategi Inovasi dan Diversifikasi Produk Pusat Oleh-Oleh Khas Banyuwangi UD. Sri Rejeki Kecamatan Genteng" metode yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif dengan menerapkan 6 tipe inovasi. Penelitian ini sama-sama membahas mengenai inovasi produk namun perbedaannya adalah penelitian terdahulu meneliti enam basis inovasi (inovasi produk berbasis modulasi, inovasi produk berbasis ukuran, inovasi produk berbasis kemasan, inovasi produk berbasis desain, inovasi produk berbasis pengembangan bahan)

sedangkan penelitian sekarang meneliti lima basis inovasi produk (inovasi produk berbasis ukuran, inovasi produk berbasis kemasan, inovasi produk berbasis desain, inovasi produk berbasis pengembangan bahan komplementer dan inovasi produk berbasis pengurangan upaya).

2.2 Konsep Produk

Produk yaitu salah satu komponen yang paling penting dalam sebuah usaha. Produk memiliki peranan yang sangat penting untuk mendapatkan keuntungan. Setiap perusahaan pasti memiliki sebuah produk yang menjadi prioritas untuk dijual untuk mendapatkan keuntungan. Hal ini didukung oleh pendapat dari Tjiptono (2008:95) yang menyatakan bahwa:

“Konsumen pada awalnya pasti akan mencari sesuatu yang akan dibeli dan diminati untuk dikonsumsi sebagai pemenuhan kebutuhan dan keinginan demi memuaskan kebutuhannya. Maka dari itu produk adalah hal yang paling utama ada untuk ditawarkan oleh produsen ke konsumen. Setiap pelaku usaha pasti memerlukan produk yang tepat untuk meningkatkan hasil penjualannya, maka dari itu sebuah usaha harus memiliki produk unggulan dibandingkan produk yang dihasilkan oleh perusahaan lain sebagai pesaing”.

Suatu produk dapat dikatakan tidak memiliki nilai jual jika produk tersebut tidak menarik bagi konsumen. Para ahli mempunyai gambaran tentang definisi produk itu sendiri. “produk merupakan komponen yang berwujud dan tidak berwujud yang meliputi warna, harga, nama penjual dan pelayanan yang memenuhi kebutuhan konsumen” (Buchari Alma, 2007:139). Menurut Tjiptono (2008:88) produk juga dapat diartikan sebagai sesuatu yang ditawarkan oleh produsen untuk menarik konsumen. Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa produk merupakan sesuatu yang memiliki nilai jual dan dapat dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Produk juga merupakan unsur yang sangat penting dalam proses pemasaran kepada konsumen. Menurut Kotler & Amstrong (2008:62) produk berarti kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasaran.

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa produk merupakan sesuatu yang memiliki nilai jual dan dapat dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Produk juga merupakan unsur yang sangat penting dalam proses pemasaran kepada konsumen.

2.2.1 Klasifikasi Produk

Menurut Fandy Tjiptono (2008:101) produk dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

a. Barang Konsumen

Barang Konsumen merupakan barang yang digunakan untuk kepentingan konsumen bukan untuk kepentingan bisnis. Barang konsumen dikelompokkan menjadi 4 bagian yaitu:

- 1) *Convenience Goods* merupakan barang yang paling banyak dibeli pada waktu yang mendesak dengan memerlukan usaha yang lebih minim dari pembeliannya.
- 2) *Shopping Goods* merupakan proses pembelian barang yang dilakukan konsumen dengan melihat berbagai alternatif dan kriteria yang tersedia. Kriteria yang dimaksud yaitu harga, model dan kualitas. Contohnya: peralatan rumah tangga, pakaian dan alat kecantikan.
- 3) *Speciality goods* merupakan barang yang memiliki ciri khas berbeda atau langka sehingga konsumen harus melakukan usaha ekstra agar bisa membelinya. Produk ini biasanya tergolong barang mewah dengan harga yang fantastis. Misalnya mobil jaguar, rumah dengan desain interior ternama.
- 4) *Unsought goods* merupakan barang yang belum diketahui oleh konsumen atau barang yang sudah ada namun konsumen belum membelinya. Contohnya tanah kuburan, batu nisan dan asuransi.

b. Barang industri

Barang industri merupakan barang yang di konsumsi oleh konsumen bisnis. Selain dikonsumsi barang industri juga bisa diolah menjadi bahan baru dan bisa dijual kembali. Barang industri diklasifikasikan menjadi tiga yaitu:

- 1) Bagian dan Bahan yaitu barang yang tergolong menjadi produk jadi.
- 2) Barang modal yaitu barang yang bisa bertahan lama sehingga dapat memperlancar dalam proses mengembangkan keseluruhan produk siap pakai.
- 3) *Supplies and service* yaitu barang yang tidak bisa tahan lama dan usaha yang untuk kelancaran dalam mengembangkan produk siap pakai.

Menurut Thamrin dan Francis (2012:153) produk dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

a. Produk konsumen

Produk konsumen adalah apa yang dibeli oleh konsumen akhir untuk konsumen pribadi. Pemasaran biasanya mengklasifikasikan lebih jauh barang-barang ini berdasarkan pada cara konsumen membelinya. Produk konsumen meliputi:

- 1) Produk sehari-hari Produk sehari-hari adalah produk dan jasa konsumen yang pembeliannya sering, seketika, hanya sedikit membandingkan, dan usaha membelinya minimal.
- 2) Produk shopping Produk shopping adalah produk konsumen yang lebih jarang dibeli, sehingga pelanggan membandingkan dengan cermat kesesuaian, mutu, harga, dan gayanya.
- 3) Produk khusus Produk khusus adalah produk konsumen dengan karakteristik unik atau identifikasi merek yang dicari oleh kelompok besar pembeli sehingga mereka bersedia melakukan usaha khusus untuk membeli.
- 4) Produk yang tidak dicari Produk yang tidak dicari adalah produk konsumen yang keberadaan tidak diketahui konsumen atau walaupun diketahui, biasanya tidak terfikir untuk membelinya.

b. Produk Industri

Produk industri adalah barang yang dibeli untuk diproses lebih lanjut atau untuk dipergunakan dalam menjalankan bisnis. Jadi, perbedaan antara produk konsumen dan produk industri didasarkan pada tujuan produk tersebut dibeli.

c. Mutu Produk

Mutu adalah salah satu alat penting bagi pemasar untuk menetapkan posisi. Mutu mempunyai dua dimensi, yaitu tingkat dan konsistensi. Mutu produk berarti kemampuan produk untuk melaksanakan 30 fungsinya. Termasuk didalamnya keawetan, keandalan, ketetapan, kemudahan dipergunakan dan diperbaiki, serta atribut bernilai yang lain.

d. Sifat-sifat Produk

Suatu produk dapat ditawarkan dengan berbagai sifat. Sifat adalah alat bersaing untuk membedakan produk perusahaan dari produk pesaing. Menjadi produsen pertama yang memperkenalkan sifat baru yang dibutuhkan dan dinilai tinggi oleh pelanggan adalah salah satu cara paling efektif untuk bersaing.

e. Rancangan Produk

Rancangan adalah konsep yang lebih luas ketimbang gaya. Gaya hanya menguraikan tampilan produk. Gaya mungkin menarik dipandang atau menginspirasi kejemuan.

2.3 Konsep Inovasi Produk

Persaingan bisnis yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk mencari dan memiliki strategi untuk menyelesaikan permasalahan yang ada. Salah satu caranya yaitu dengan melakukan inovasi. Produk yang ditawarkan kepada konsumen semakin bervariasi dengan segala kelebihan strategi inovasi produk perlu dikembangkan dan dilaksanakan. Dengan adanya inovasi produk diharapkan perusahaan dapat memperluas pangsa pasar dengan kreatifitas dan penampilan produk baru. Namun, jika perusahaan tidak melakukan inovasi maka kelangsungan hidup perusahaan tersebut tidak bertahan lama. Inovasi produk disesuaikan oleh kebutuhan konsumen agar konsumen tertarik untuk membeli.

Keberhasilan dari inovasi produk didukung dari semua pihak baik perusahaan maupun konsumen. Untuk mencapai keberhasilan dalam menerapkan inovasi produk ada beberapa cara yang harus dipertimbangkan yaitu dengan menciptakan produk beda dengan yang lainnya. Proses penciptaan

produk baru harus sesuai permintaan pasar dan kemampuan perusahaan. Perusahaan harus pandai membaca peluang yang ada di pasar sehingga memudahkan dalam melakukan inovasi produk. Untuk memaksimalkan kesempatan atas peluang yang ada perusahaan juga harus mengetahui kelemahan dan kelebihan produk yang akan dihasilkan. Sehingga mempermudah untuk menarik minat konsumen. Fontana (2011:1) menjelaskan bahwa “Inovasi adalah keberhasilan sosial dan ekonomi berkat ditemukannya cara-cara baru atau kombinasi baru dari cara-cara lama dalam mentransformasikan input menjadi output sedemikian rupa sehingga berhasil menciptakan perubahan besar atau perubahan drastis dalam hubungan antara nilai guna atau nilai manfaat (yang dipresepsikan oleh konsumen dan atau pengguna). Menurut Roger dan Soemaker dalam Kotler (2002:370) “Inovasi produk yaitu suatu gagasan yang berbeda dari gagasan sebelumnya serta inovasi harus dibedakan dengan penemuan ide baru. Roger merumuskan inovasi sebagai penemuan yang baru dengan tujuan memperoleh keuntungan. Menurut Hurley and Hult dalam Prakosa (2005:45) menjelaskan bahwa inovasi adalah suatu mekanisme perubahan untuk beradaptasi dengan lingkungan yang dinamis. Oleh sebab itu perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan pemikiran-pemikiran baru, gagasan-gagasan baru dengan menawarkan produk yang inovatif serta peningkatan pelayanan yang dapat memuaskan pelanggan.

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa inovasi produk yaitu proses penciptaan produk baru yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghasilkan produk yang tidak sama dengan yang lain yang bertujuan untuk menarik minat konsumen.

2.3.1 Jenis-Jenis Inovasi Produk

Menurut Lukas dan Ferrell (2000:2) menjelaskan adanya beberapa jenis dari inovasi produk, yaitu sebagai berikut:

- 1) Perluasan Lini (*line extensions*)

Perluasan lini merupakan produk yang sudah dikenal dikalangan bisnis tetapi masih baru bagi pangsa pasar. Usaha yang memiliki jenis produk sejenis dengan perusahaan lain maka untuk memasuki pangsa pasar yang berbeda akan memberikan jenis inovasi perluasan lini. Sasaran dari perluasan lini produk dilakukan oleh pelaku usaha dengan tujuan untuk menjangkau suatu segmen baru di pasar. Contoh dari perluasan lini adalah perusahaan oleh-oleh suwar-suwir khas jember yang menjual hasil produksinya di wilayah Jember, namun karena adanya sebuah inovasi dari perusahaan tersebut sudah mulai menjual suwar-suwir di luar Kabupaten Jember, hal tersebut merupakan jenis inovasi perluasan lini.

2) Produk Baru (*me-too products*)

Produk baru (*me-too products*) merupakan produk baru bagi sebuah perusahaan namun tidak termasuk baru bagi pasar . Contoh dari jenis inovasi produk baru adalah perusahaan Yamaha membuat sepeda motor dengan jenis *matic* padahal pada saat itu pasar sudah terdapat motor *matic* dari perusahaan Honda, dalam kondisi seperti ini perusahaan Yamaha melakukan inovasi jenis *me too product* artinya baru bagi perusahaan tersebut tetapi tidak bagi pangsa pasar.

3) Produk benar-benar Baru (*new-to-the-world products*)

Produk benar-benar baru (*new-to-the-world products*) merupakan produk yang termasuk baru baik bagi perusahaan itu sendiri maupun bagi pasar. Contohnya perusahaan oleh-oleh khas Jember menciptakan produk susu kedelai edamame. Susu kedelai edamame merupakan hasil olahan atau campuran dari susu kedelai dan edamame, adanya penemuan baru tersebut juga dapat meningkatkan profit perusahaan melalui produk yang belum dikenal di lingkungan masyarakat.

2.3.2 Proses Penerimaan Inovasi Produk

Penerimaan inovasi produk membutuhkan proses agar bisa diterima oleh konsumen. Perusahaan dituntut harus paham mengenai proses penerimaan inovasi produk dengan tujuan membangun strategi efektif yang digunakan sebagai langkah awal untuk diterima oleh konsumen.

Menurut Kotler (2002:405) penerimaan produk baru dibagi menjadi lima tahap yaitu:

1. Kesadaran (*Awareness*)

Konsumen sadar bahwa ada inovasi namun masih belum mendapatkan informasi yang menyeluruh terkait inovasi produk.

2. Minat (*Interest*)

Konsumen terpacu untuk menggali informasi tentang inovasi produk

3. Evaluasi (*Evaluation*)

Konsumen memikirkan kembali untuk menerima inovasi produk

4. Percobaan (*Trial*)

Konsumen akan melakukan percobaan untuk mengubah pemikirannya tentang nilai inovasi produk.

5. Penerimaan (*Adaption*)

Konsumen memilih untuk membeli produk tersebut.

Agar inovasi produk dapat berhasil dan konsumen terpuaskan, menurut Kotler (2002:406) ada empat faktor yang mempengaruhinya, yaitu:

1. Kesiapan orang-orang untuk mencoba produk baru sangat berbeda. Sampai titik mana seseorang lebih awal menerima gagasan baru dibandingkan dengan anggota masyarakat lainnya.
2. Pengaruh pribadi yang lebih dominan dan penerimaan produk baru. Pengaruh pribadi adalah dampak yang ditimbulkan oleh seseorang terhadap orang lain dalam hal probabilitas sikap dan pembelian.
3. Karakteristik inovasi mempengaruhi penerimanya

Beberapa produk dapat langsung disukai, sedangkan produk yang lain memerlukan waktu yang lama untuk diterima. Terdapat lima karakteristik penting yang mempengaruhi tingkat penerimaan inovasi:

1. Keunggulan relative (*Relative Advantage*) yaitu sampai tingkatan mana inovasi itu tampak lebih unggul daripada produk yang sudah ada.
 2. Kesesuaian (*Compatibility*) yaitu sejauh mana inovasi tersebut sesuai dengan nilai perjalanan perorangan dalam masyarakat.
 3. Kerumitan (*Complexity*), yaitu sejauh mana inovasi tersebut relatif sukar dimengerti atau digunakan.
 4. Kemampuan untuk dibagi-bagi (*Divisibility*), yaitu inovasi tersebut dapat dicoba secara terbatas.
 5. Kemampuan berkomunikasi (*Communicability*), yaitu sejauh mana manfaat yang diperoleh dari penggunaan inovasi tersebut dapat diamati atau dijelaskan pada orang lain.
4. Perbedaan kesiapan organisasi untuk mencoba produk baru
 5. Penerimaan Karakteristik inovasi mempengaruhi penerimanya

Beberapa produk dapat langsung disukai, sedangkan produk yang lain memerlukan waktu yang lama untuk diterima. Terdapat lima karakteristik penting yang mempengaruhi tingkat penerimaan inovasi:

(adopsi) dapat dihubungkan dengan beberapa variabel dalam lingkungan organisasi (kemajuan masyarakat dan pendapat masyarakat), organisasi itu sendiri (ukuran, laba, tekanan untuk berubah) dan pengelolaannya (tingkat pendidikan, umur dan pemahamannya).

2.3.3 Tipe-Tipe Inovasi Produk

Menurut Kotler & De Bes (2004:31) pendekatan untuk mengembangkan produk yang didasarkan pada asumsi pasar terdiri dari:

1) Inovasi produk berbasis modulasi

Inovasi yang mengubah ciri khas dari suatu produk atau jasa dengan menaikkan ataupun menurunkan dari ciri khas produk tersebut. Misalnya jus

dengan rendah gula, lebih banyak buah, bukan dari konsentrat, dengan vitamin, tanpa bahan aditif.

2) Inovasi produk berbasis ukuran

Inovasi yang melibatkan pengenalan produk atau jasa baru ke pasaran dengan merubah volume, ukuran atau jumlah produk yang akan ditawarkan. Contohnya keripik kentang dengan kantong 5 ons, 12 ons, 20 ons, pak yang terdiri dari beberapa kantong besar untuk konsumsi keluarga dan sebagainya.

3) Inovasi produk berbasis kemasan

Inovasi yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengemas produk agar mengubah pemikiran konsumen mengenai manfaat dan fungsi dari produk tersebut. Contohnya Nestle memasarkan coklat dengan berbagai tipe kotak, walaupun rasa dan bentuk coklat selalu sama. Salah satu kotak berbentuk kecil dan sederhana serta terbuat dari kertas yang dijual di kios atau toko permen. Fungsi produk ini adalah untuk memenuhi keisengan atau sebagai snack.

4) Inovasi produk berbasis desain

Inovasi yang menghasilkan produk baru dengan merubah tampilan ekseternalnya. Contohnya sebuah produsen mobil akan meluncurkan produk yang sama dengan desain eksterior yang berbeda.

5) Inovasi produk berbasis pengembangan bahan komplementer

Inovasi yang dilakukan dengan menambahkan bahan atau layanan pada produk yang telah ada sebelumnya. Contohnya biskuit yang ditaburi gula, dengan coklat susu, dengan coklat putih, dan lain-lain.

6) Inovasi produk berbasis pengurangan upaya

Inovasi yang tidak melibatkan perubahan produk atau jasa melainkan merubah upaya dan risiko yang terlibat dalam pembelian. Contohnya Ramayana Departemen Store menjual produknya secara *online* dengan memberikan harga diskon.

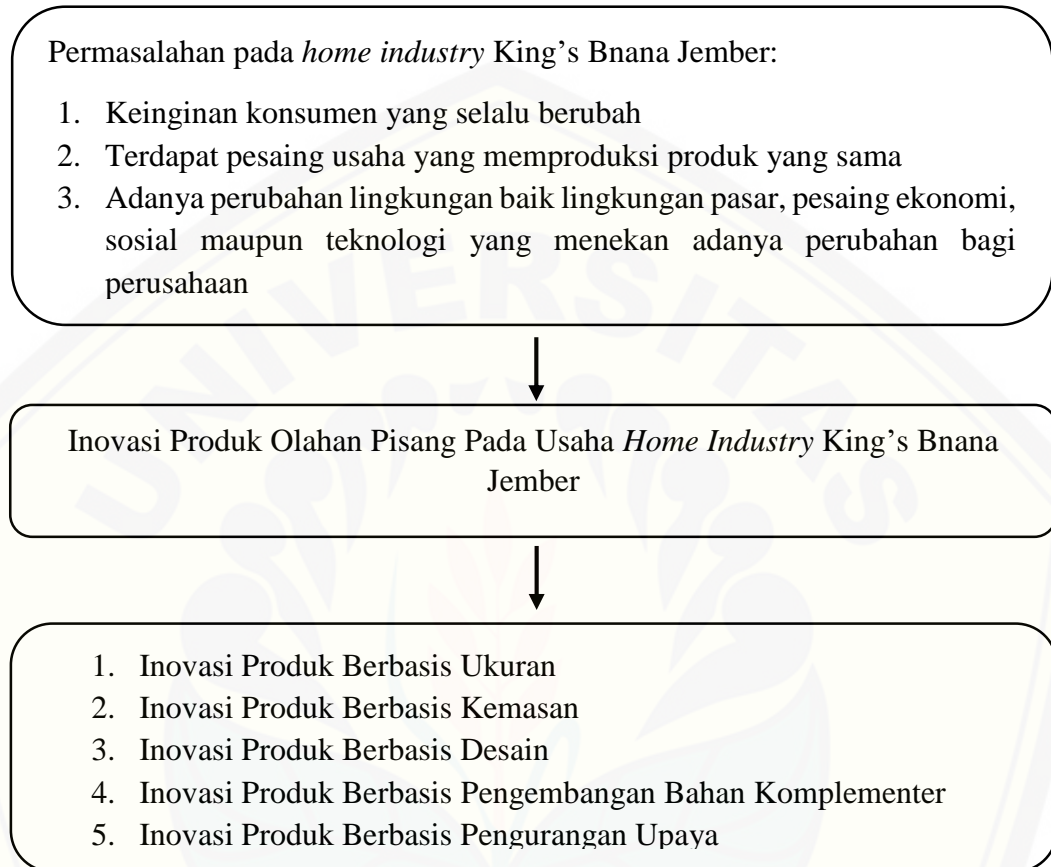
2.3.4 Pentingnya Inovasi Produk

Inovasi produk memiliki peranan penting dalam memasarkan suatu produk. Pada era globalisasi, persaingan bisnis sangat ketat dimana produk yang dipasarkan untuk konsumen harus bermacam-macam dan beragam. Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk melakukan inovasi produk seiring dengan permintaan konsumen yang selalu berubah.

Setyanti (2016:87) menjelaskan manfaat adanya inovasi produk bagi suatu perusahaan antara lain:

1. Persaingan bisnis semakin ketat dari waktu ke waktu sehingga mengharuskan perusahaan harus berfikir secara inovatif agar dapat bersaing.
2. Perusahaan melakukan inovasi untuk memenuhi keinginan konsumen dengan melihat kondisi pasar.
3. Menciptakan budaya yang inovatif dalam sebuah perusahaan untuk menghasilkan sumber daya manusia yang kreatif sehingga mendorong karyawan untuk tetap maju.
4. Inovasi produk berbeda dari kompetitor yang dilakukan oleh perusahaan akan menjadi kelebihan dalam kurun waktu yang lama sehingga tidak dapat diduplikasi.
5. Perusahaan yang sadar akan adanya perubahan lingkungan akan selalu melakukan inovasi dengan tujuan agar tetap bisa bekerja sama dengan intusi litbang lain.

2.4 Kerangka Berfikir



Gambar 2.1 Kerangka Berfikir

BAB 3. METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian disusun untuk merencanakan secara menyeluruh tentang bagaimana penelitian akan dilakukan. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif yang berangkat dari suatu fenomena sosial sebagai penemuan yang alamiah dan hasilnya dipaparkan melalui deskripsi yang dijelaskan secara mendalam mengenai objek penelitian sesuai dengan data-data yang valid dan fakta yang didapat langsung pada saat peneliti melakukan penelitian. Penentuan lokasi penelitian menggunakan *purposive area* dengan subjek penelitian adalah pemilik dari King's Bnana yang juga berlaku sebagai informan utama dan beberapa karyawan sebagai informan pendukung, serta dokumen-dokumen perusahaan yang mendukung penelitian. Pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara, metode observasi dan metode dokumen. Analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini bertempat di outlet Kings Bnana Jember yang berada di Perumahan Kebonsari Indah Blok W No.17 Kecamatan Kebonsari Kabupaten Jember. Pemilihan lokasi pada penelitian ini menggunakan metode *purposive area* artinya lokasi dipilih dengan sengaja. King's Bnana merupakan salah satu usaha olahan pisang yang ada di Jember. Alasan tempat ini dijadikan sebagai lokasi penelitian karena King's Bnana telah berdiri dan mampu bertahan ditengah-tengah persaingan usaha yang semakin ketat.

3.3 Subyek dan Informan Penelitian

Subjek dan informan penelitian digunakan dalam mencari kemudahan untuk memperoleh informasi. Subyek pada penelitian ini yaitu pemilik dari *home industry* King's Bnana Jember yang juga sebagai informan utama. Sedangkan informan tambahan yaitu karyawan Kings Bnana Jember.

3.4 Definisi Operasional Konsep

Penulisan pengertian operasional konsep bertujuan untuk memperjelas variabel-variabel yang akan diteliti untuk menghindari salah satu pengertian dari setiap variabel. Definisi operasional konsep yang digunakan pada penelitian ini yaitu:

3.4.1 Inovasi Produk

Inovasi produk yang dimaksud yaitu proses penciptaan produk baru maupun teknologi baru atau modifikasi terhadap produk yang sudah ada yang dilakukan oleh King's Bnana Jember yang bertujuan untuk memberikan nilai tambah bagi sebuah produk. Inovasi produk yang dilakukan meliputi inovasi berbasis modulasi, inovasi berbasis ukuran, inovasi berbasis kemasan, inovasi berbasis desain, inovasi berbasis pengembangan bahan komplementer dan inovasi berbasis pengurangan upaya.

3.5 Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan jenis data kualitatif artinya data yang tidak bisa diukur menggunakan alat hitung, namun dapat menjabarkan kualitas dari objek yang diteliti. Jenis data pada penelitian ini menggunakan:

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari pemilik olahan pisang pada *Home Industry* King's Bnana Jember.
- b. Data Sekunder, yaitu data pendukung untuk melengkapi informasi yang tidak didapatkan dari data primer. Data sekunder diperoleh dari beberapa karyawan King's Bnana Jember.

3.6 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yaitu metode yang digunakan oleh peneliti untuk memperoleh data yang diperlukan. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini meliputi:

3.6.1 Metode Wawancara

Metode wawancara merupakan metode yang dilakukan dengan cara bertanya secara langsung kepada pemilik usaha *home industry* dari King's Bnana

Jember. Wawancara dalam penelitian ini dilakukan secara mendalam (*in-depth interview*) terhadap pengelola *home industry* King's Bnana Jember. Wawancara dilakukan dengan tidak terjadwal, secara langsung dan terbuka untuk mendapatkan informasi tentang inovasi produk olahan pisang pada *Home Industry Kings Bnana Jember*.

3.6.2 Metode Observasi

Metode observasi merupakan metode yang melakukan pengamatan secara langsung terhadap obyek penelitian untuk memperoleh informasi dan data yang relevan. Pada penelitian ini, peneliti melakukan observasi tentang berbagai kegiatan inovasi olahan pisang pada *Home Industry Kings Bnana Jember*.

3.6.3 Metode Dokumen

Metode dokumen merupakan metode yang dilaksanakan dengan mengumpulkan dokumen-dokumen yang ada, seperti data perusahaan, data penjualan, dan data lainnya. Metode ini dilakukan untuk pendukung data yang tidak diperoleh dari metode wawancara maupun metode observasi.

3.7 Metode Analisis Data

Metode analisis data yaitu metode yang digunakan sebagai mengolah data yang telah didapat dari hasil wawancara, observasi, maupun dokumen sehingga menjadi suatu informasi yang akurat dan mudah dimengerti oleh pembaca. Moleong (2016:280) mengatakan bahwa “analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data kedalam pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data”. Penelitian ini digunakan metode analisis data deskriptif yang bertujuan untuk menjabarkan keadaan yang konkret saat penelitian berlangsung. Menurut Miles & Huberman (dalam Sugiyono, 2016:246) menyampaikan bahwa metode analisis data penelitian kualitatif adalah :

a. Reduksi Data

Reduksi data merupakan kegiatan analisis yang dilakukan dengan merangkum, memfokuskan pada suatu hal yang penting, serta memilih hal-hal yang pokok terkait dengan inovasi produk. Pada dasarnya data yang diperoleh

dari penelitian memiliki jumlah yang banyak, sehingga reduksi data perlu dilakukan untuk meringkas data. Penelitian ini akan menggambarkan bagaimana inovasi produk olahan pisang pada usaha King's Bnana Jember.

b. Penyajian Data

Analisis selanjutnya yang harus dilakukan yaitu menyajikan data. Data disajikan dalam bentuk deskripsi yang disusun secara sistematis dengan klasifikasi berdasarkan bagian-bagian yang penting sehingga mempermudah peneliti maupun pembaca untuk memahami tentang inovasi produk olahan pisang pada usaha King's Bnana Jember.

c. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan tujuan ulang terhadap data yang ditemukan di lapangan. Suatu kesimpulan pada penelitian kualitatif diharapkan menjadi temuan baru yang belum ada sebelumnya yakni tentang inovasi produk olahan pisang pada *home industry* King's Bnana Jember. Penarikan kesimpulan dilakukan untuk menguji kecocokan dan kebenaran di lokasi penelitian sehingga data yang diperoleh selama penelitian dapat menjawab permasalahan penelitian.

3.8 Keabsahan Data

Keabsahan data digunakan untuk menguji valid dan tidaknya data yang diperoleh pada saat penelitian. Pada penelitiann ini menggunakan teknik triangulasi. Menurut Moleong (2016:330) teknik triangulasi yaitu teknik yang memeriksa data dengan memanfaatkan sesuatu dari luar data sebagai keperluan untung membandingkan data. Triangulasi dilakukan agar peneliti dapat mengkaji temuannya dengan membandingkan beberapa metode maupun teori. Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber yang beda dengan cara mengoreksi data yang diperoleh melalui sumber yang berbeda. Jawaban dari informan pendukung yaitu karyawan pada bidang produksi akan disesuaikan dengan wawancara dengan pemilik dari Kings Bnana Jember.

BAB 5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh King's Bnana telah melakukan inovasi terhadap produknya. Inovasi produk yang dilakukan yaitu dengan memodifikasi produk-produk yang dihasilkan sehingga lebih diminati oleh konsumen. King's Bnana menerapkan lima basis inovasi dalam produknya, yaitu inovasi berbasis ukuran, inovasi berbasis kemasan, inovasi berbasis desain, inovasi berbasis penambahan bahan komplementer dan inovasi berbasis pengurangan upaya. Inovasi yang dilakukan tidak terlepas dari kemampuan pemilik usaha dalam membaca keinginan dan kebutuhan konsumen. Dimasa pandemi covid-19 inovasi produk sangat dibutuhkan oleh setiap pelaku usaha untuk tetap mempertahankan eksistensi produknya serta tetap meningkatkan penjualan terhadap produknya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diberikan saran kepada pemilik King's Bnana untuk meningkatkan pelayanan karena pelayanan merupakan faktor yang sangat penting, dengan pelayanan yang baik akan membuat persepsi konsumen baik pula. Selain itu, inovasi berbasis kemasan harus tetap dilakukan pembaharuan misalnya dengan menambah kemasan berukuran kecil, sedang dan besar agar memudahkan konsumen untuk membeli produk dari King's Bnana dan yang terakhir inovasi berbasis pengurangan upaya juga tetap harus melakukan pembaharuan yaitu penjualan online untuk *frozen food* lebih di perbanyak produksinya agar tetap memudahkan konsumen King's Bnana baik dari dalam kota Jember maupun luar Kota Jember tetap bisa menikmati produk King's Bnana sewaktu-waktu.

DAFTAR PUSTAKA**BUKU**

- Tantri, Francis dan Thamrin, Abdullah. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT.Rajagrafindo Persada
- Buchari, Alma. 2007. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Edisi Revisi, Bandung CV. Alfabeta.
- Fontana, Avanti. 2011. *Innovate We Can! Manajemen Inovasi dan Penciptaan Nilai*. Jakarta: PT. Cipta Inovasi Sejahtera.
- Kotler, P. 2002. *Manajemen Pemasaran Jilid 1*. Jakarta: PT. Prenhalindo.
- Kotler, P dan Armstrong. 2008. *Dasar-Dasar Pemasaran Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip & De Bes, Fernando Trias. 2004. *Lateral Marketing : Berbagai Teknik Baru Untuk Mendapatkan Ide-Ide Terobosan*. Alih Bahasa : Emil Salim. Jakarta : Erlangga.
- Moelong, L. J. 2016. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Setyanti, S.W.L.H. 2016. *Strategi Inovasi Usaha Kecil dan Menengah*. Malang: CV. Dream Litera Buana.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tjiptono, Fandy 2008. *Strategi Pemasaran Edisi 3*. Yogyakarta: Andi Offset.

Skripsi

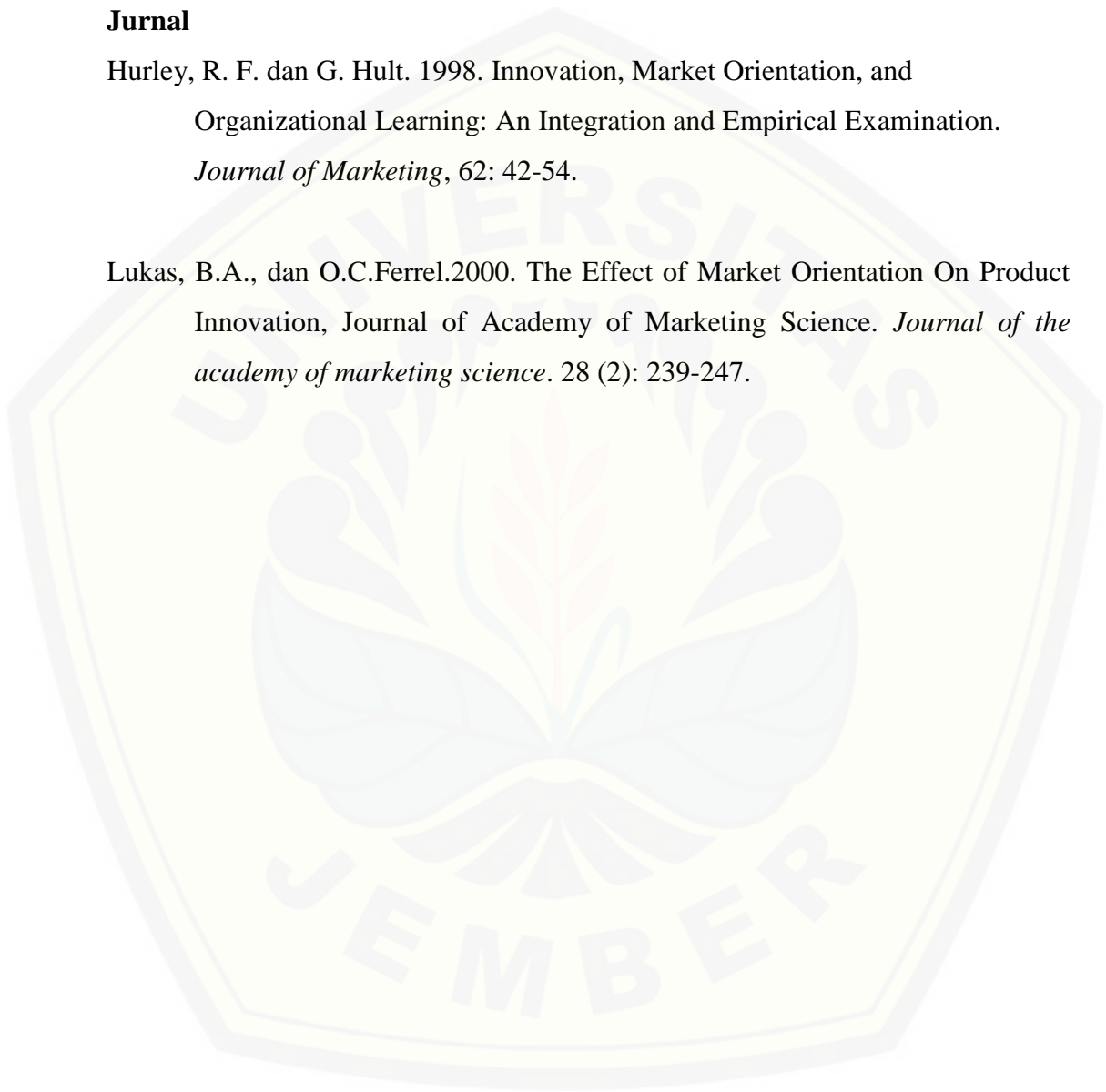
- Ayuningtiyas, N. 2019. *Strategi Inovasi dan Diversifikasi Produk Pusat Oleh-Oleh Khas Banyuwangi UD. Sri Rejeki Kecamatan Genteng*. Skripsi. Jember: FKIP Universitas Jember.
- Hurin'in. 2016. *Inovasi Produk Suwar-Suwir Dalam Upaya Memperluas Pasar pada UD. Mutiara Rasa Kabupaten Jember*. Skripsi. Jember: FKIP Universitas Jember.

Rachman, M.A. 2014. *Inovasi Produk Prol Tape pada UD. Primadona Jember*. Skripsi. Jember: FKIP Universitas Jember.

Jurnal

Hurley, R. F. dan G. Hult. 1998. Innovation, Market Orientation, and Organizational Learning: An Integration and Empirical Examination. *Journal of Marketing*, 62: 42-54.

Lukas, B.A., dan O.C.Ferrel.2000. The Effect of Market Orientation On Product Innovation, *Journal of Academy of Marketing Science*. *Journal of the academy of marketing science*. 28 (2): 239-247.



Lampiran

Lampiran 1. Matriks Penilaian

Judul	Permasalahan	Konsep	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian
Inovasi Produk Olahan Pisang pada Usaha <i>Home Industry</i> King's Bnana Jember	Bagaimana Inovasi Produk Olahan Pisang pada Usaha <i>Home Industry</i> King's Bnana Jember	Inovasi produk	Konsep inovasi produk: 1. Inovasi berbasis modulasi 2. Inovasi berbasis ukuran 3. Inovasi berbasis kemasan 4. Inovasi berbasis desain 5. Inovasi berbasis pengembangan bahan komplementer 6. Inovasi berbasis pengurangan upaya	1. Data Primer, yaitu data utama yang diperoleh langsung dari pemilik Kings Bnana Jember 2. Data Sekunder, yaitu data yang pendukung yang dibutuhkan untuk melengkapi informasi yang tidak didapatkan dari data primer yang diperoleh dari beberapa karyawan Kings Bnana Jember	1. Jenis Penelitian: Deskripsi Kualitatif 2. Tempat Penelitian: Kings Bnana Jember 3. Metode Pengumpulan Data: a. Wawancara b. Observasi c. dokumen 4. Metode subyek dan informasi penelitian: <i>Purposive area</i> 5. Analisis data: a. Reduksi Data b. Penyajian Data c. Penarikan Kesimpulan 6. Keabsahan Data: Triangulasi

Lampiran 2. Pedoman Wawancara

1. Wawancara

No	Data yang ingin diperoleh	Sumber Data
1.	Pelaksanaan Inovasi Produk Olahan Pisang yang dilakukan Pada Usaha <i>Home Industry</i> King's Bnana Jember.	Informan utama dalam penelitian ini yaitu pemilik King's Bnana Jember, dan informan pendukung penelitian ini yaitu karyawan bagian produksi dari King's Bnana Jember.

2. Observasi

No	Data yang ingin diperoleh	Sumber Data
1.	Inovasi Produk Olahan Pisang yang dilakukan Pada Usaha <i>Industry</i> King's Bnana Jember Proses produksi yang dilakukan oleh Usaha <i>Home Made</i> Kings Bnana Jember.	Pemilik Kings Bnana Jember dan karyawan King's Bnana Jember.
2.	Proses produksi yang dilakukan oleh King's Bnana Jember	

3. Dokumen

No	Data yang ingin diperoleh	Sumber Data
1.	Jumlah karyawan dan struktur organisasi di Kings Bnana Jember.	Data dari pemilik Kings Bnana Jember.
2.	Inovasi Produk yang dilakukan oleh Kings Bnana Jember.	

Lampiran 3. Pedoman Wawancara Informan Utama

PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN UTAMA

1. Identitas Informan Penelitian

Nama :

Umur :

Jabatan :

Alamat :

A. Inovasi Produk Olahan Pisang Pada Usaha *Home Industry King's Bnana Jember***Gambaran umum perusahaan**

1. Sejarah singkat tentang *Home Industry King's Bnana Jember*.
2. Mengapa tertarik untuk memproduksi olahan pisang.
3. Visi dan misi *Home Industry King's Bnana Jember*.
4. Struktur organisasi beserta tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian.
5. Jumlah tenaga kerja dan sistem gaji karyawan.

Pertanyaan Umum

1. Kapan usaha *Home Industry King's Bnana Jember* didirikan?
2. Bagaimana awal mula mendirikan usaha *Home Industry King's Bnana Jember*?
3. Apa yang membuat produk dari *Home Industry King's Bnana Jember* berbeda dengan produk olahan pisang yang lainnya?
4. Bagaimana proses produksi yang dilakukan oleh *Home Industry King's Bnana Jember*?
5. Apa saja menu yang ada di *Home Industry King's Bnana Jember*?
6. Apakah *Home Industry King's Bnana Jember* melakukan inovasi untuk menghadapi persaingan dengan usaha olahan pisang lainnya?

7. Apa saja inovasi yang dilakukan oleh *Home Industry King's Bnana Jember*?
8. Sejak kapan *Home Industry Kings Bnana Jember* melakukan inovasi terhadap produk yang diproduksi?
9. Apakah ada hambatan dalam merealisasikan inovasi tersebut?
10. Strategi apa yang digunakan oleh *Home Industry King's Bnana Jember* dalam mengatasi hambatan untuk melakukan inovasi produk?

Inovasi Produk

1. Inovasi Berbasis Modulasi
 - a. Bagaimana menciptakan ide kreatif untuk melakukan inovasi produk pada usaha *home industry King's Bnana Jember*?
 - b. Apakah selalu ada penambahan varian rasa terbaru yang dilakukan oleh usaha *home industry King's Bnana Jember*?
2. Inovasi Berbasis Ukuran
 - a. Apakah ukuran produk pada usaha *Home Industry King's Bnana Jember* mengalami perubahan?
 - b. Apakah ukuran yang ditetapkan sudah sesuai dengan harga yang diberikan?
 - c. Apakah ukuran produk dapat disesuaikan dengan pesanan konsumen?
3. Inovasi Berbasis Kemasan
 - a. Ada berapa macam kemasan yang digunakan untuk mengemas produk pada usaha *Home Industry King's Bnana Jember*?
 - b. Kemasan seperti apa yang paling banyak diminati oleh konsumen?
 - c. Apakah selalu ada pembaharuan kemasan setiap bulan atau setiap tahunnya?

- d. Apakah kemasan tersebut bisa menarik konsumen untuk membeli produk pada usaha *home industry* King's Bnana Jember?
4. Inovasi Berbasis Desain
 - a. Bagaimana awal mula bentuk produk yang digunakan pada usaha *home industry* King's Bnana Jember?
 - b. Mengapa memilih desain tersebut?
 - c. Apa yang membedakan desain *Home Industry* King's Bnana Jember dari yang pesaing usaha yang sejenis?
 - d. Apakah desain tersebut dapat menarik minat konsumen?
 5. Inovasi Berbasis Pengembangan Bahan Komplementer
 - a. Apa alasan menambah varian rasa baru pada usaha *Home Industry* King's Bnana Jember?
 - b. Mengapa memilih rasa-rasa tersebut?
 - c. Siapa yang membuat ide untuk menambahkan varian rasa tersebut?
 - d. Sejak kapan mulai dibuat penambahan rasa-rasa pada produk usaha *Home Industry* King's Bnana Jember?
 6. Inovasi Berbasis Pengurangan Upaya
 - a. Apakah usaha *Home Industry* King's Bnana Jember mempunyai layanan seperti *delivery order*?
 - b. Apakah usaha *Home Industry* King's Bnana Jember telah memiliki cabang outlet didaerah lain?

Lampiran 4. Pedoman Wawancara Informan Tambahan

PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN TAMBAHAN (KARYAWAN)

1. Identitas Informan Penelitian

Nama :

Umur :

Jabatan :

Wawancara dengan karyawan *Home Industry King's Bnana Jember*

1. Sudah berapa lama bekerja disini?
2. Bekerja dibagian apa anda di King's Bnana?
3. Apa saja tugas –tugas anda sebagai karyawan di King's Bnana?
4. Apakah ada persyaratan tertentu untuk menjadi karyawan di King's Bnana?
5. Berapa jumlah karyawan yang di King's Bnana?
6. Apakah ada pelatihan khusus yang diberikan sebelum anda terjun untuk bekerja?
7. Bagaimana proses produksi untuk menghasilkan beberapa menu yang ada di King's Bnana?
8. Ada berapa menu yang diproduksi oleh King's Bnana ?
9. Bagaimana proses pengemasan terhadap produk King's Bnana?
10. Apakah ada kesulitan dalam proses pengemasan?
11. Berapa bungkus produk yang dihasilkan dalam waktu sehari?
12. Pada masa covid-19 ini apakah ada pengaruh dalam penjualan King's Bnana mbak?
13. Bagaimana dengan sistem jam kerja karyawan pada usaha King's Bnana?
14. Bagaimana sistem gaji karyawan di King's Bnana?
15. Bagaimana proses pemasaran produk pada usaha King's Bnana?
16. Apa yang menjadi kendala dalam proses pemasaran King's Bnana?

17. Apakah pernah mendapat *complain* dari konsumen mengenai produk dan layanan yang dilakukam oleh King's Bnana Jember?



Lampiran 5.**TRANSKIP WAWANCARA****(Informan Utama)****A. Identitas Informan**

Nama : Nurvita Mareta
Umur : 28 tahun
Jabatan : Pemilik King's Bnana Jember
Waktu : Selasa, 21 Juli 2020. Pukul 10.00 WIB

B. Hasil Wawancara

Peneliti : Selamat pagi mbak, mohon maaf mengganggu waktunya, saya Novi Yusmita Sari mahasiswa Pendidikan Ekonomi Universitas Jember yang ingin melakukan penelitian di King's Bnana Jember. Saya membutuhkan informasi dari mbak Mareta selaku pemilik King's Bnana untuk keperluan penelitian saya.

Responden : *Iya mbak silahkan. Sebelumnya, mau tanya penelitiannya terkait apa ya mbak?*

Peneliti : Penelitian saya tentang inovasi produk yang dilakukan oleh King's Bnana mbak.

Responden : *Baik mbak, silahkan apa yang dapat saya bantu mungkin ada pertanyaan?*

Selanjutnya dalam percakapan ini peneliti menggunakan inisial Nov dan responden dengan inisial Mar.

Nov : Mungkin bisa diceritakan asal mula berdirinya King's Bnana Jember ?

Mar : *Awal mula usaha ini didirikan pada tahun 2015 sekitar bulan november. Usaha ini bisa dikatakan home industry karena dari awal berdirinya hanya dirumah. Dulu, awalnya saya dan mertua saya*

ingin membuka usaha kecil-kecilan mbak untuk mencari tambahan penghasilan biar kita di rumah gak diem aja.

Nov : Mengapa tertarik untuk menjual makanan olahan pisang?

Mar : *Ya awalnya karena saya berfikir pisang adalah makanan yang disukai semua kalangan mulai dari anak-anak sampai orang dewasa pun menyukai pisang. Selain itu, pisang sendiri juga sangat mudah didapatkan di jember. Sampai akhirnya saya memutuskan untuk menjual olahan pisang mbak.*

Nov : Apakah ada jenis pisang tertentu untuk membuat olahan pisang ini mbak?

Mar : *Ada mbak. Selama ini saya selalu memilih pisang tanduk mbak. Saya pernah mencoba jenis pisang lainnya, tapi ada yang terlalu lembek dan terlalu keras. Jadi, saya tetap menggunakan pisang tanduk mbak.*

Nov : Lalu, apa sih mbak visi dan misi mbak tata membangun King's Bnana ini?

Mar : *Kalo visi nya sendiri ingin produk pisang ini dapat dinikmati banyak kalangan sama ingin King's Bnana bisa bersaing dan tumbuh berkembang dengan sehat. Sedangkan misinya pertama tetep ingin pisang sebagai bahan utama dari produk King's Bnana, bisa menambah pemasukan agar bisa menciptakan lapangan pekerjaan sama memberikan kesejahteraan kepada karyawan mbak.*

Nov : Lalu terkait dengan tenaga kerja, ada berapa karyawan di King's Bnana sendiri mbak ?

Mar : *Awal mula berdirinya King's Bnana tenaga kerjanya hanya 2 orang mbak saya dan mertua saya terkadang dibantu suami kalau lagi libur kerja. Berjalan 3 bulan kemudian baru saya merekrut tenaga kerja pada bulan februari 2016. Awal mulanya saya hanya*

merekrut 1 orang pegawai untuk membantu dibagian produksi sedangkan saya bagian operasional sekaligus keuangan serta bagian promosi walau kadang saya juga membantu bagian produksi dibantu mertua saya. Pada akhir tahun 2016 outlet semakin rame dan kebetulan saya lagi hamil jadi sering kerepotan untuk mengurus keuangan ataupun operasional sehingga saya menambah karyawan bagian produksi dan keuangan untuk membantu saya. Pada pertengahan 2017 saya menambah karyawan bagian produksi 1 dan admin, pada bulan november 2019 saya mulai mencari karyawan baru mbak soalnya mau membuka cabang di tegal besar bulan maret dan bulan agustus di patrang. Namun, sejak adanya covid pada bulan maret dan kebetulan ada karyawan saya habis kontraknya jadi saya gak menambah banyak karyawan melihat kondisi covid-19 mbak. Jadi per juli ini total karyawan saya ada 7 sebenarnya namun karena saya juga masuk kedalam bagian keuangan jadi semua karyawan King's Bnana ada 8 mbak.

Nov : Untuk pembagian tugas karyawan sendiri seperti apa mbak?

Mar : *Untuk pembagian tugas sendiri ada 2 shift mbak. Karena outlet buka dari pukul 09.00-21.00 jadi saya bagi menjadi 2 shift di outlet utama yang harus datang 1 jam lebih awal sebelum outlet buka karena harus persiapan dulu. Shift 1 dari pukul 08.00-16.00 WIB ada 2 karyawan produksi, 1 bagian keuangan, 1 bagian admin. dan Shift 2: 16.00- 22.00 WIB. 1 karyawan produksi, 1 bagian keuangan itu saya sendiri dan 1 bagian admin. Alasan saya mengambil sedikit karyawan pada saat shift 2 karena biasanya malam hari saya dibantu suami saya karena sudah pulang kerja dan ada yang memegang anak saya yaitu mertua saya jadi saya bantu-bantu di outlet. Untuk di outlet cabang tegal besar sementara masih 2 karyawan yaitu bagian produksi dan keuangan karena admin masih dikendalikan oleh admin di outlet utama.*

- Nov : Baik, mohon maaf mbak terkait dengan sistem gaji karyawan bagaimana mbk? Dan apakah gaji karyawan mengalami pengurangan dimasa covid-19?
- Mar : *Untuk gaji sendiri saya bersifat fleksibel bisa mingguan bisa bulanan mbak tergantung anak-anak mintanya gimana. Karena mayoritas usia karyawan saya anak kuliah. Biasanya mereka minta mingguan biar cepet megang uang buat tambahan jajan mereka. Kalo untuk pengurangan pada masa covid alhamdulillah gak ada pengurangan gaji dan pengurangan karyawan mbak. Cuma kalo outlet sepi saya gencarkan anak-anak untuk promosi dan memikirkan promo biar orang-orang tertarik mbak.*
- Nov : Apa yang membuat produk dari King's Bnana Jember berbeda dengan produk olahan pisang yang lainnya mbak?
- Mar : *Yang membuat beda itu rasa-rasanya mbak. Kalo biasanya orang-orang menjual olahan pisang goreng itu rasanya hanya coklat keju kalo di King's Bnana ada banyak menu dan rasa mbak.*
- Nov : Ada berapa menu yang ada di King's Bnana pada awal buka mbak?
- Mar : *Cuma satu menu mbak bnana bow itu sebenarnya bnana rainbow yang sekarang namanya jadi stick bnana.*
- Nov : Di Jember sendiri sekarang sudah banyak yang menjual olahan pisang. Lalu, bagaimana King's bnana menghadapi persaingan tersebut?
- Mar : *Untuk menghadapi persaingan saya berusaha untuk selalu melakukan inovasi untuk produk saya mbak agar konsumen tetap tertarik.*
- Nov : Inovasi apa saja mbak yang dilakukan oleh King's Bnana?
- Mar : *Inovasi yang kami lakukan bertahap mbak, mulai dari inovasi menu, ukuran produk, desain produk, desain kemasan sampai dengan penambahan bahan komplementer juga.*

- Nov : Saya tanyakan satu-satu nggeh mbak, untuk inovasi menu dari awal berdiri nya King's Bnana sampai saat ini apa saja mbak?
- Mar : *Tahun 2015 Bnana Bow yang sekarang menjadi Stick Bnana, tahun 2016 Lumpis Panggang dan Lumpis goreng. Lumpis sendiri kepanjangan dari lumpia pisang mbak. Pada tahun 2017 saya ada inovasi baru yaitu Bnana Kebab dan pada tahun 2017 ukuran dari stick bnana kita lakukan inovasi kita perbesar lagi mbak. Pada tahun 2019 saya melakukan inovasi lagi 1 menu yaitu BASCOM (Bnana Sweet Corn Mozzarella) dan terakhir diawal tahun 2020 saya mencoba melakukan inovasi baru buat menu barisol mbak. Barisol sendiri dari Bnana Risoles mbak.*
- Nov : Menu apa yang menjadi favorit disini yang tidak ada di tempat lain mbak?
- Mar : *Kalau yang paling beda dari yang lain dan menjadi favorit si Kebab pisang itu mbak. Biasanya kan Kebab itu identik isinya dengan daging-dagingan gitu. Tapi disini isinya pisang dan bisa request rasa-rasa juga mbak.*
- Nov : Apakah ada hambatan dalam merealisasikan inovasi tersebut mbak?
- Mar : *Kalau ngomongin hambatan pasti ada ya mbak namanya juga usaha apalagi sekarang juga pandemi tentunya hambatan itu ada. Hambatannya sendiri kalo sebelum covid-19 itu dari sumber daya manusianya mbak ya dari saya ataupun karyawan saya. Karena kan keinginan konsumen beraneka ragam dan kadang saya dan anak-anak itu juga kewalahan buat merealisasikan inovasi mbak. Kalau hambatan setelah adanya pandemi ini yaa karena perekonomian juga lagi tidak stabil, banyak yang tidak kerja otomatis mempengaruhi minat konsumen untuk membeli produk kami mbak. Jadi ya harus pinter-pinter kita untuk tetap menarik minat konsumen.*

- Nov : Strategi apa yang digunakan oleh King's Bnana dalam mengatasi hambatan untuk melakukan inovasi produk?
- Mar : *Strategi nya ya banyak-banyak cari referensi mbak dari youtube, dari instagram dan media sosial lainnya yang lagi diminati orang-orang itu apa. Kalo untuk strategi pas masa pandemi gini yaa saya banyak adain promo sih mbak dengan harga paket gitu untuk beberapa menu jadi satu jadi konsumen tetep tertarik untuk membeli, kalo gak ya gak laku mbak.*
- Nov : Bagaimana menciptakan ide kreatif untuk melakukan inovasi produk di King's Bnana?
- Mar : *Kalo menciptakan ide inovasi produk kebanyakan dari saya sendiri mbak tapi juga ada masukan dari anak-anak. Saya sendiri sering melihat pesaing ya mbak dengan membeli produk dari pesaing saya, terus saya juga browsing menu baru kemudian saya bandingkan sama produk saya mana yang sekiranya baik saya tiru dan saya perbarui gitu mbak.*
- Nov : Untuk proses produksi sendiri, bagaimana sih mbak proses produksi atau tahapan membuat olahan pisang di King's Bnana mbak?
- Mar : *Kalo untuk proses produksi biasanya saya dan anak-anak membuat kulit nya dulu mbak, kita membuat adonan kulit itu seminggu sekali dan stok banyak gitu saya bekukan. Kalo pisang saya membelinya biasanya seminggu dua kali tapi ini bisa berubah sesuai permintaan sedikit atau banyak. Kalo pas lagi rame banget gitu saya bisa belanja pisang seminggu 3-4 kali mbak. Karena kalo pisangnya udah terlalu lama juga gak enak. Bagi, kami kualitas tetap nomer 1. Kalo proses pembuatannya seperti apa monggo besok atau kapan bisa langsung melihat mbak sekalian nanti mbak nya bisa tanyanya dibagian produksi.*

- Nov : Baik mbak. Selanjutnya, terkait dengan inovasi ukuran nih mbak, apakah ukuran produk pada usaha King's Bnana Jember mengalami perubahan?
- Mar : *Iya mbak kalo ukuran untuk saat ini hanya Stick Bnana yang mengalami perubahan. Yang mulanya kecil mungkin sekitar 25 biji sekotaknya kita rubah agak lebih besar dikit jadi 1 kotak berisi 15 biji.*
- Nov : Apakah ukuran yang ditetapkan sudah sesuai dengan harga yang diberikan?
- Mar : *Tentu mbak, semua sesuai harga ya. Kalo yang 1 kotak bentuknya kecil-kecil itu memang jauh lebih murah dibandingkan dengan harga yang agak besar.*
- Nov : Apakah ukuran produk dapat disesuaikan dengan pesanan konsumen?
- Mar : *Iya mbak pasti, karena kami sangat terbuka dan senang sekali kalo ada kritik dan saran yang membangun untuk kemajuan usaha kami. Pernah ada yang saran, kalo ukuran dari Stick Bnana ini agak dibuat besar dikit biar tampilannya lebih bagus dan makannya juga enak kenyang gitu-gitu lah mbak. Jadi, saya melakukan inovasi perubahan bentuk untuk Stick Bnana. Kalo untuk produk yang lainnya sementara ini masih tetap ukurannya mbak. Mungkin kedepannya akan berubah lagi ya sesuai dengan permintaan pembeli gitu sih biar gak bosan.*
- Nov : Ada berapa macam kemasan yang digunakan untuk mengemas produk dari King's Bnana mbak?
- Mar : *Kalo kemasan sendiri ada 4 kemasan mbak. Yang pertama itu kemasan kotak persegi panjang ukuran sekitar 8x20cm gitu untuk semua menu, yang kedua kemasan kotak persegi sekitar 30x30 ini untuk paket merame mbak yang 1 kotak berisi beberapa menu mbk sesuai request, yang ketiga kemasan kebab kita sekarang ada*

sendiri makek kertas yang serap minyak gitu terus yang terakhir kotak plastik mbak ini untuk frozen food nya mbak.

Nov : Kemasan seperti apa yang paling banyak diminati oleh konsumen mbak?

Mar : *Kalo kemasan uang paling diminati sih yang kotak persegi panjang mbak soalnya mungkin pembeli mengira isinya gak terlalu banyak dan harganya terjangkau mbak, kalo yang besar kan isinya banyak kalau dimakan bareng-bareng ya enak bisa hemat tapi kalo dimakan sendiri kan ya agak kebanyakan ya porsinya.*

Nov : Apakah selalu ada pembaharuan kemasan setiap bulan atau setiap tahunnya?

Mar : *Kalo untuk kemasan pembaruan gak setiap bulan sih mbak, hampir 5 tahun ini saya hanya melakukan 3x pembaruan ya. Yang awalnya persegi panjang untuk semua menu saya inovasi lagi jadi persegi yang besar yang bisa berisi beberapa menu juga, terus selanjutnya saya buatin sendiri kemasan untuk kebab biar lebih menarik gitu mbak dan yang terakhir untuk frozen foodnya yang awalnya kemasannya plastik saya rubah jadi kotak dari plastik biar praktis dan menarik gitu mbak.*

Nov : Apakah kemasan tersebut bisa menarik konsumen untuk membeli produk pada usaha dari King's Bnana ?

Mar : *Alhamdulillah iyaa mbak sangat menarik banget yang mulanya bisa beli langsung jadi tinggal makan, karena ada kemasan yang kotak untuk frozen jadi konsumen bisa menggoreng sendiri dirumah kalo sewaktu-waktu pengen makan.*

Nov : Bagaimana awal mula bentuk produk yang digunakan pada usaha King's Bnana ?

Mar : *Kalau untuk bentuk produk stick banna awal mulanya berbentuk pipih kecil memanjang mbak sampai akhirnya saya melakukan inovasi menjadi agak bervolume. Tetap persegi panjang namun agak tebal. Yang kedua, bentuk lumpia pisang yang mulanya pipih*

persegi panjang lalu dengan adanya inovasi dari lumpia pisang panggang menjadi lumpia pisang goreng sehingga bentuknya menjadi bulat memanjang. Yang ketiga, desain kemasan yang awalnya hanya box polos yang atasnya ada stiker king's bnana karena ide kreatif dari karyawan saya bagian admin di desain lah box menjadi agak sedikit berwarna dan ada sedikit tulisan yang menambah kesan menarik minat konsumen.

Nov : Apa yang membedakan desain King's Bnana dari yang pesaing usaha yang sejenis?

Mar : *Yang membedakan sama pesaing lainnya selain dari desain bentuk produknya sendiri seperti yang saya jelaskan tadi ya desain kemasannya itu mbak. Desain kemasan identik dengan warna kuning yang merupakan warna pokok pisang dan orange serta kami mempunyai logo sendiri untuk King's Bnana jadi ketika orang-orang melihat logo itu sudah tau itu King's Bnana.*

Nov : Apakah desain tersebut dapat menarik minat konsumen?

Mar : *Sejauh ini sangat menarik minat ya mbak. Sama tambahan di box nya itu ada nomor urut teka-teki kalau itu dikumpulkan bisa ditukarkan dengan free 1 menu dari King's Bnana mbak.*

Nov : Apa alasan menambah varian rasa baru pada usaha King's Bnana?

Mar : *Alasan utamanya karena manusia kan bosan ya mbak. Kalau varian rasa yang ada di King's Bnana hanya coklat keju kan udah biasa pasti konsumen bosan jadi, saya berinisiatif untuk menambah varian rasa mbak seperti matcha, kacang, vanila, cappucino, oreo, choco, milo seperti itu mbak.*

Nov : Mengapa memilih rasa-rasa tersebut?

Mar : *Kalau untuk pemilihan rasa selain kami melihat rasa-rasa yang lagi viral di masyarakat ya kami mendapat saran dari konsumen mbak. Jadi, dari situ kami pertimbangkan untuk menambahkan varian rasa.*

Nov : Siapa yang membuat ide untuk menambahkan varian rasa tersebut?

- Mar : *Idenya sendiridari rundingan kami bersama mbak sama saran dari beberapa konsumen itu aja sih.*
- Nov : *Sejak kapan mulai dibuat penambahan rasa-rasa pada produk King's Bnana?*
- Mar : *Sejak awal berdirinya King's Bnana sebenarnya ingin membuat produk yang banyak rasanya mbak, hanya saja dulu modal saya terbatas jadi hanya beberapa rasa saja. Untuk penambahan banyak rasa udah mulai pertengahan tahun 2016 mbak.*
- Nov : *Dimasa pandemi seperti ini apakah tetap menyediakan banyak varian rasa-rasa mbak?*
- Mar : *Tetap mbak, karena alhamdulillah tetap ada aja yang memesan beberapa varian rasa hanya gak sebanyak yang biasanya.*
- Nov : *Lalu, strategi apa yang King's Bnana lakukan dimasa covid-19 ini untuk tetap berjualan mbak?*
- Mar : *Strateginya ya lebih ke penjualan online nya mbak. Jadi konsumen gak perlu dateng kesini gitu mbak sama saya tambah ngadain promo dan give away mbak biar konsumen tetep tertarik sama King's Bnana.*
- Nov : *Apakah usaha King's Bnana Jember mempunyai layanan seperti delivery order?*
- Mar : *Ada mbak, kami sudah bekerja sama dengan Gojek, Grab dan juga Kangkutang. Apalagi masa covid-19 begini ya mbak mayoritas pembelian lebih ke online.*
- Nov : *Apakah ada pengaruhnya terhadap penjualan mbak dengan adanya covid-19?*
- Mar : *Ada mbak tapi alhamdulillah tidak signifikan Cuma yaa saya harus berfikir ulang gimana caranya orang-orang tetap tertarik untuk membeli King's Bnana mbak. Salah satunya ya dengan saya adain promo paket gitu mbak. Jadi 1 box bisa beberapa menu gitu sama saya adain kuis di Instagram dan status whatsapp siapa yang bisa menjawab pertanyaan saya kasih free gitu mbak 1 menu.*

Nov : Apakah usaha King's Bnana Jember telah memiliki cabang outlet di daerah lain?

Mar : *Iya mbak. Kalau outlet cabang ada di Perum Tegal Besar Cluster Blok G No.22, Jember. Kalau mitra King's Bnana ada di Patrang, Sempusari dan Karimata segera mbak.*

Nov : Apa perbedaan outlet cabang sama mitra mbak?

Mar : *Kalau outlet cabang pegawainya masih dibawah pimpinan saya mbak beda sama mitra. Kalau mitra, saya hanya mentraining pegawainya selebihnya ya dibawah pimpinan masing-masing cabang mbak. Cuma saya wajibkan bahan utama seperti pisang kulit olahan harus tetap order di outlet pusat karena biar tetap ada kerjasama mbak. Namun, untuk admin medsos masih dari pusat mbak.*

Lampiran 6 Transkrip Wawancara Informan Tambahan**TRANSKRIP WAWANCARA****(Informan Pendukung)****A. Identitas Informan**

Nama : Ria Kurniawati
Umur : 29 tahun
Jabatan : Karyawan bagian keuangan King's Bnana Jember
Waktu : Jumat, 24 Juli 2020. Pukul 13.00 WIB

B. Hasil Wawancara

Peneliti : Selamat siang mbak, mohon maaf mengganggu waktunya, saya Novi Yusmita Sari mahasiswa Pendidikan Ekonomi Universitas Jember yang ingin melakukan penelitian di King's Bnana. Saya membutuhkan informasi dari mbak Ria selaku karyawan disini mbak.

RK : *Iya, mbak silahkan apa yang bisa saya bantu?*

Peneliti : Sudah berapa lama mbak bekerja disini?

RK : *Lama mbak, sejak awal-awal King's Bnana. Yaa hampir 5 tahun saya bekerja disini*

Peneliti : Bekerja dibagian apa mbak ria di King's Bnana?

RK : *Kalau dulu karena saya karyawan pertama dan satu-satunya dulu jadi saya bagian produksi mbak. Tapi, sejak ada karyawan baru dan ada pembagian kerja saya sebagai keuangan sampai sekarang. Tapi, biasanya sebulan sekali mbak maret melakukan rolling mbak jadi semua merasakan bagian produksi dan keuangan maupun admin mbak.*

Peneliti : Apa saja tugas dibagian keuangan mbak?

RK : *Tugas saya mencatat segala transaksi yang ada di King's Bnana mulai dari membeli bahan-bahan, melayani pembelian secara offline maupun online mbak, membuat laporan keuangan*

perharinya sama per minggu lalu saya serahkan ke mbak mareta mbak untuk direkap bulanan.

Peneliti : Apakah ada persyaratan tertentu untuk menjadi karyawan di King's Bnana mbak ?

Mar : *Kalo persyaratan nya si mbak untuk sekarang setau saya usia 21-28 tahun mbak. Kebetulan karena saya karyawan lama dan sekarang saya berusia 29 tahun alhamdulillah masih dipercaya disini. Selanjutnya, ya jujur mau bekerja sama dengan baik sama minimal kontrak 3 bulan mbak. Soalnya dulu ada yang bekerja hanya sebulan terus tiba-tiba berhenti jadi mbak mareta membuat kebijakan minimal kontrak 3 bulan sama punya kendaraan mbak. Karena kita membeli sendiri bahan-bahan pokok untuk produksi.*

Peneliti : Berapa jumlah karyawan yang di King's Bnana?

RK : *Total karyawan sendiri ada 8 mbak sudah termasuk mbak mareta karena mbak mareta juga merangkap bagian keuangan yang terbagi menjadi 2 outlet dan 2 shift mbak.*

Peneliti : Apakah ada pelatihan khusus yang diberikan sebelum anda terjun untuk memproduksi?

RK : *Ada semacam training gitu mbak diawal, jadi ketika saya awal daftar itu saya diajari cara memilih pisang tanduk yang bagus dan tidak mudah busuk itu seperti apa, cara membuat olahan kulit adonan pisangnya sama cara pembuatannya sampai pengemasan. Yaa sekitar 2-4 harian biasanya training mbak.*

Peneliti : Bagaimana proses produksi untuk menghasilkan beberapa menu yang ada di King's Bnana?

RK : *Untuk proses produksi sendiri ya awal kita membuat olahan kulit adonan pisangnya mbak kita buatnya banyak gitu d frozen jadi ketika pembuatan lebih cepat mbak. Selanjutnya ya tinggal menyesuaikan sesuai menu mbak.*

Peneliti : Ada berapa menu yang diproduksi oleh King's Bnana ?

RK : *Untuk menu total ada 7 mbak.*

Peneliti : Bagaimana proses pengemasan terhadap produk King's Bnana?

RK : *Kalo untuk pengemasan setelah produk digoreng ataupun dipanggang biasanya masih didiamkan beberapa menit untuk ditiriskan dari minyak mbak lalu kita dikemas sesuai request pesanan. Bisa box kecil dan besar ada yang forozen ya kita kemas dalam bentuk kotak plastik mbak.*

Peneliti : Apakah ada kesulitan dalam proses pengemasan?

RK : *Kesulitannya ya kalau outlet lagi rame ya mbak karena kan ditiriskan dulu belum lagi goreng atau manggang lagi. Mungkin itu aja sih kesulitan pengemasannya.*

Peneliti : Berapa bungkus produk yang dihasilkan dalam waktu sehari?

RK : *Tergantung mbak, minim sih laku 10 kotak selama ini. Bahkan pernah mencapai 50 kotak lebih.*

Peneliti : Pada masa covid-19 ini apakah ada pengaruh dalam penjualan King's Bnana mbak?

RK : *Ada mbak untuk penjualan offline lebih sedikit dari biasanya. Kalo penjualan online ada perubahan tapi tidak banyak bahkan kadang masih rame karena orang-orang tertarik sama promo dari King's Bnana.*

Peneliti : Bagaimana dengan sistem jam kerja karyawan pada usaha King's Bnana?

RK : *Sistem kerja yang ada di King's Bnana sendiri ada 2 shift mbak. Shift pertama dari pukul 08.00-16.00 sedangkan shift kedua dari pukul 15.00-22.00. jam kerja karyawan 1 jam lebi cepat dari jam buka outlet karena kita harus siap-siap dulu mbak.*

Peneliti : Bagaimana sistem gaji karyawan di King's Bnana?

RK : *Kalau saya gajinya bulanan mbak. Sebenarnya untuk gaji sendiri bisa mingguan mbak bebas mau diambil mingguan atau bulanan. Kalo saya ambil bulanan biar terkumpul banyak.*

Peneliti : Bagaimana proses pemasaran produk pada usaha King's Bnana?

RK : *Untuk pemasaran kita melalui media sosial mbak, dari instagram, wa, dan facebook. Nanti untuk lebih detailnya bisa mbak tanyakan di bagian admin ya.*

Peneliti : Apa yang menjadi kendala dalam proses pemasaran King's Bnana?

RK : *Kendalanya ya kadang yang melihat status whatsapp dan instagram sedikit mbak. Jadi, ya harus pinter-pinter kita membuat konten yang menarik biar orang-orang mau melihat konten kita terus membeli produk kita.*

Peneliti : Apakah pernah mendapat *complain* dari konsumen mengenai produk dan layanan yang dilakukam oleh King's Bnana Jember?

RK : *Pernah mbak ada complain dari konsumen waktu itu produknya salah rasa mbak dan memang kesalahan kami, jadi langsung kami ganti yang baru mbak biar tidak mengecewakan konsumen.*

TRANSKIP WAWANCARA**(Informan Pendukung)****A. Identitas Informan**

Nama : Wulandari Safitri
Umur : 23 tahun
Jabatan : Karyawan bagian produksi King's Bnana Jember
Waktu : Selasa, 28 Juli 2020. Pukul 13.00 WIB

B. Hasil Wawancara

Peneliti : Selamat siang mbak, mohon maaf mengganggu waktunya, saya Novi Yusmita Sari mahasiswa Pendidikan Ekonomi Universitas Jember yang ingin melakukan penelitian di King's Bnana. Saya membutuhkan informasi dari mbak Wulan selaku karyawan disini mbak.

WS : *Enggeh mbak monggo.*

Peneliti : Sudah berapa lama anda bekerja disini?

WS : *Saya bekerja disini sudah 2 tahunan lebih mbak bekerja disini.*

Peneliti : Mbak Wulan bekerja disini dibagian apa mbak?

WS : *Saya bekerja dibagian produksi mbak. Namun, sebulan sekali di rolling sama pemilik menjadi bagian keuangan kadang juga admin ya jadi bisa semua bagian hanya saja saya lebih banyak dibagian produksi mbak*

Peneliti : Apa saja tugas mbak wulan sebagai bagian produksi disini?

WS : *Tugas pokok nya sih ya bertanggung jawab segala kegiatan produksi mbak mulai dari pembuatan olahan kulit nya, varian rasa-rasanya, pemilihan jenis pisang yang bagus dan layak itu seperti apa, proses pembuatan produknya sampai proses pengemasan produk yang akan diberikan kepada konsumen.*

Peneliti : Apa saja persyaratan yang anda penuhi untuk menjadi karyawan di King's Bnana ?

WS : *Untuk persyaratan khusus nya ya harus jujur, cekatan ya mbak apalagi bidang produksi kalau lelet kan juga menghambat proses pembuatan produknya, sama ini sih kalo dari mbak tata sendiri ada kriteria usia mbak 21-28 tahun soalnya rata-rata disini masih kuliah yang semester akhir gitu mbak.*

Peneliti : Berapa jumlah karyawan di King's Bnana?

WS : *Untuk total pegawainya sendiri ada 8 sama mbak tata nya soalnya mbak tata juga merangkap menjadi bagian keuangan mbak. Kalo karyawan aslinya ya sekitar 7 itu mbak.*

Peneliti : Apakah ada pelatihan khusus yang diberikan sebelum anda terjun untuk memproduksi?

WS : *Ada training mbak 3 harian gitu. Dulu waktu training saya bener-bener diajari proses pembuatan olahan pisang yang ada di King's Bnana sama diajari pemilihan pisang tanduk yang layak untuk diolah.*

Peneliti : Bagaimana proses produksi untuk menghasilkan beberapa menu yang ada di King's Bnana?

WS : *Awal yang kita butuhkan tentunya membeli bahan-bahan nya mbak. Dari kepasar membeli pisang tanduk dan bahan-bahan pendukung lainnya. Seperti, tepung terigu, vanili, keju, coklat, dan varian rasa-rasa. Kemudian kami membuat adonan sebagai kulit luar dari pisang itu sendiri mbak. Pisang sendiri kita memilih pisang tanduk dan tepung terigu yang merk segitiga biru. Setelah membuat adonan kulit kita melanjutkan untuk membuat beberapa menu. Kalau untuk stick bnana sama barisol kita langsung buat dan kita*

frozen kan jadi ketika ada yang memesan tinggal goreng aja. Kalau untuk produk lainnya kita simpan kulit nya di frozen dulu gitu mbak.

Peneliti : Ada berapa menu yang diproduksi oleh King's Bnana ?

WS : *Untuk total menu ada 7 mbak ada Stick Bnana, Bnana Kebab, Barisol (Bnana Risoles), Lumpis (Lumpia Pisang) panggang, Lumpis (Lumpia Pisang) goreng, Bascom (Bnana Sweet Corn Mozarella), Pisnyet (Pisang Penyet)ocol.*

Peneliti : Bagaimana proses pengemasan terhadap produk King's Bnana?

WS : *Kalau pengemasan ya biasa mbak setelah digoreng kita diamkan dulu biar tiris minyaknya setelah itu kita masukkan kedalam box. Untuk kemasan kan sesuai pesanan konsumen kalau beli yang paket yaa box nya yang besar kalau gak paket ya box nya kecil.*

Peneliti : Apakah ada kesulitan dalam proses pengemasan?

WS : *Kalau kesulitan pengemasan si gak ada ya mbak karena proses pengemasan juga dibantu bagian keuangan. Cuma kalau pas outlet rame sama online rame jadi agak ribet proses produksi dan pengemasannya mbak.*

Peneliti : Berapa bungkus produk yang dihasilkan dalam waktu sehari?

WS : *Kalau sebelum corona sih minimal sehari 10-15 box mbak tapi setelah adanya corona pernah sehari Cuma 7 box. Sebelum corona paling banyak mencapai 50 lebih box.*

Peneliti : Pada masa covid-19 ini apakah ada pengaruh dalam penjualan King's Bnana mbak?

WS : *Ada mbak, pengaruhnya ya kalau dikatakan penjualan menurun si enggak kalo sebulan. Tapi, memang ada sehari dua hari itu sepi Cuma laku 7 box 2 hari tapi ya gak berpengaruh banget lah.*

Peneliti : Bagaimana dengan sistem jam kerja karyawan pada usaha King's Bnana?

WS : *Ada 2 shift mbak. Shift pagi dari jam 08.00-16.00 shift kedua jam 15.00-22.00. dan bisa rolling shift juga mbak sama setiap bulan biasanya ada rolling posisi biar kita merasakan semua bagian gitu.*

Peneliti : Bagaimana sistem gaji karyawan di King's Bnana?

WS : *Kalau untuk gaji fleksibel, pemilik memberi kebebasan kepada kami bisa diambil mingguan atau bulanan. Kalau saya ngambil yang mingguan mbak karena saya masih kuliah juga jadi bisa buat tambah uang jajan gitu. Tapi kadang saya ambil 2 minggu atau bulanan, ya pokok fleksibel mbak.*

Peneliti : Bagaimana proses pemasaran produk pada usaha King's Bnana?

WS : *Sejauh ini pemasaran lewat WA dan Instagram mbak.*

Peneliti : Apa yang menjadi kendala dalam proses pemasaran King's Bnana?

WS : *Kendala nya sih kadang orang-orang itu gak tertarik dengan konten produk kita. Nanti bisa ditanyakan dibagian Admin mbak karena kalau masalah pemasaran lebih ke bagian admin dan mbak tata nya langsung.*

Peneliti : Apakah pernah mendapat *complain* dari konsumen mengenai produk dan layanan yang dilakukam oleh King's Bnana Jember?

WS : *Kalau complain biasanya langsung ke bagian admin sama keuangan yang sebagai kasir mbak jadi kurang tau. Tapi, saya pernah dapat rollingan ke bagian keuangan sebagai kasir alhamdulillah tidak pernah mendapat complain mbak.*

TRANSKIP WAWANCARA

(Informan Pendukung)

A. Identitas Informan

Nama : Nur Sindiana
Umur : 22 tahun
Jabatan : Karyawan bagian Admin
Waktu : Minggu, 02 Agustus 2020. Pukul 14.30 WIB

B. Hasil Wawancara

Peneliti : Selamat siang mbak, mohon maaf mengganggu waktunya, saya Novi Yusmita Sari mahasiswa Pendidikan Ekonomi Universitas Jember yang ingin melakukan penelitian di King's Bnana. Saya membutuhkan informasi dari mbak Nur selaku karyawan disini mbak.

NS : *Iya mbak, mungkin ada yang bisa saya bantu.*

Peneliti : Mbak Nur bekerja disini dibagian apa mbak?

NS : *Saya bagian Admin mbak.*

Peneliti : Apa tugas yang mbak nur dapatkan sebagai admin?

NS : *Tugas utama saya sih lebih ke bagian mengedit-ngedit dan promosi mbak. Jadi, untuk desain kemasan, desain konten untuk promosi itu tugas saya mbak. Untuk promosi sendiri saya bagian mengupdet dan mengupload foto maupun video dari kegiatan produksi, ramanya penjual itu menggunakan hanphone owner mbak. Karena setiap konsumen yang memesan via WA itu masuknya langsung ke kontak owner. Namun, yang mengoperasikan itu saya. Mungkin kedepannya King's Bnana akan mempunyai cp sendiri khusus karena ini sudah kami bicarakan bersama.*

Peneliti : Sudah berapa lama anda bekerja disini?

- NS : *Belum lama sih mbak ya sekitar setahun lebih hampir dua tahun gitu.*
- Peneliti : *Apa saja persyaratan yang anda penuhi untuk menjadi karyawan di King's Bnana ?*
- NS : *Mungkin kalo yang lain ya persyaratan kayak jujur, cekatan gitu-gitu ya mbak. Kalau saya ya pastinya harus tau desain lah karena saya bagian admin. Dari desain buat kemasan, desain buat promosi ya saya harus bisa.*
- Peneliti : *Berapa jumlah karyawan yang di King's Bnana?*
- NS : *Sekitar 7 atau 8 gitu mbak kalau karyawan disini nanti terbagi jadi 2 shift.*
- Peneliti : *Apakah ada pelatihan khusus yang diberikan sebelum anda terjun untuk memproduksi?*
- NS : *Ada mbak. Kalau saya dulu diminta desain kemasan gitu terus nanti yang memberi saran mbak marena gitu. Lalu, selain itu saya juga diajari bagaimana memberikan caption yang menarik untuk konten foto ataupun video produk yang akan saya pasarkan nantinya. Selain itu ya saya diajari cara pembuatan juga karena sebulan sekali ada rolling gitu biar merasakan semua bagian. Tapi tetap bagian utama saya lebih ke admin.*
- Peneliti : *Bagaimana proses produksi untuk menghasilkan beberapa menu yang ada di King's Bnana?*
- NS : *Ya tentunya menyiapkan segala perlengkapan ya mbak mulai dari bahan baku sampai bahan pelegkap gitu kan. Saya kan selain promo juga membantu bagian produksi apalagi kalau lagi rame gitu. Ya fleksibel gitulah mbak. Dan kerja sama tim sih mbak biar cepet proses pembuatannya. Saya paling sering membantu bagian pengemasan gitu.*

Peneliti : Ada berapa menu yang diproduksi oleh King's Bnana ?

NS : *Sekitar 7 mbak.*

Peneliti : Bagaimana proses pengemasan terhadap produk King's Bnana?

NS : *Kalau proses pengemasannya sendiri ya setelah dibagian produksi langsung pengemasan mbak. Biasanya admin dan bagian keuangan yang mengemas. Pengemasannya juga disesuaikan dengan permintaan konsumen. Udah ada pengemasan kecil dan besar sama pengemasan untuk frozen juga ada sendiri. Jadi kita sesuaikan aja.*

Peneliti : Apakah ada kesulitan dalam proses pengemasan?

NS : *Kesulitannya ya kalau outlet lagi rame kadang kebingungan juga. Tapi ya alhamdulillah selalu teratasi. Pernah sih waktu lagi rame dan kotak kemasan habis jadi ya harus cekatan membuat gitu. Karena kami untuk kotak kemasan itu buat sendiri mbak.*

Peneliti : Berapa bungkus produk yang dihasilkan dalam waktu sehari?

NS : *Kalau ini dilihat situasinya sih mbak. Kadang ya Cuma 8 bungkus sehari kadang lebih dari 50 bungkus kalau pas diborong untuk acara gitu.*

Peneliti : Pada masa covid-19 ini apakah ada pengaruh dalam penjualan King's Bnana mbak?

NS : *Pasti ada ya mbak. Hanya saja gak terlalu signifikan. Ya dari penjualan offline sih. Selama pandemi sih yang sering online karena mungkin orang-orang takut buat keluar. Jadi yaa kita harus punya inovasi apalagi promo online nya semakin kita gencarkan gitu biar tetep menarik minat konsumen.*

Peneliti : Bagaimana dengan sistem jam kerja karyawan pada usaha King's Bnana?

NS : *Ada 2 shift mbak. Shift pertama dari pukul 08.00-16.00 lalu shift kedua dari pukul 15.00-22.00.*

Peneliti : *Bagaimana sistem gaji karyawan di King's Bnana?*

NS : *Kalau saya gajinya bulanan mbak tapi sebenarnya bisa diambil mingguan tergantung kitanya karena mbak tata sendiri membebaskan mau diambil mingguan atau bulanan. Dan untuk gaji juga meskipun 1 shift gak sama besarnya gaji mbak. Karena juga dilihat dari lamanya kerja sama tenaga yang dikeluarkan. Kayak misalnya sama bagian produksi itu admin dan produksi beda mbak dan kami tau itu di awal jadi gak ada iri-irian.*

Peneliti : *Bagaimana proses pemasaran produk pada usaha King's Bnana?*

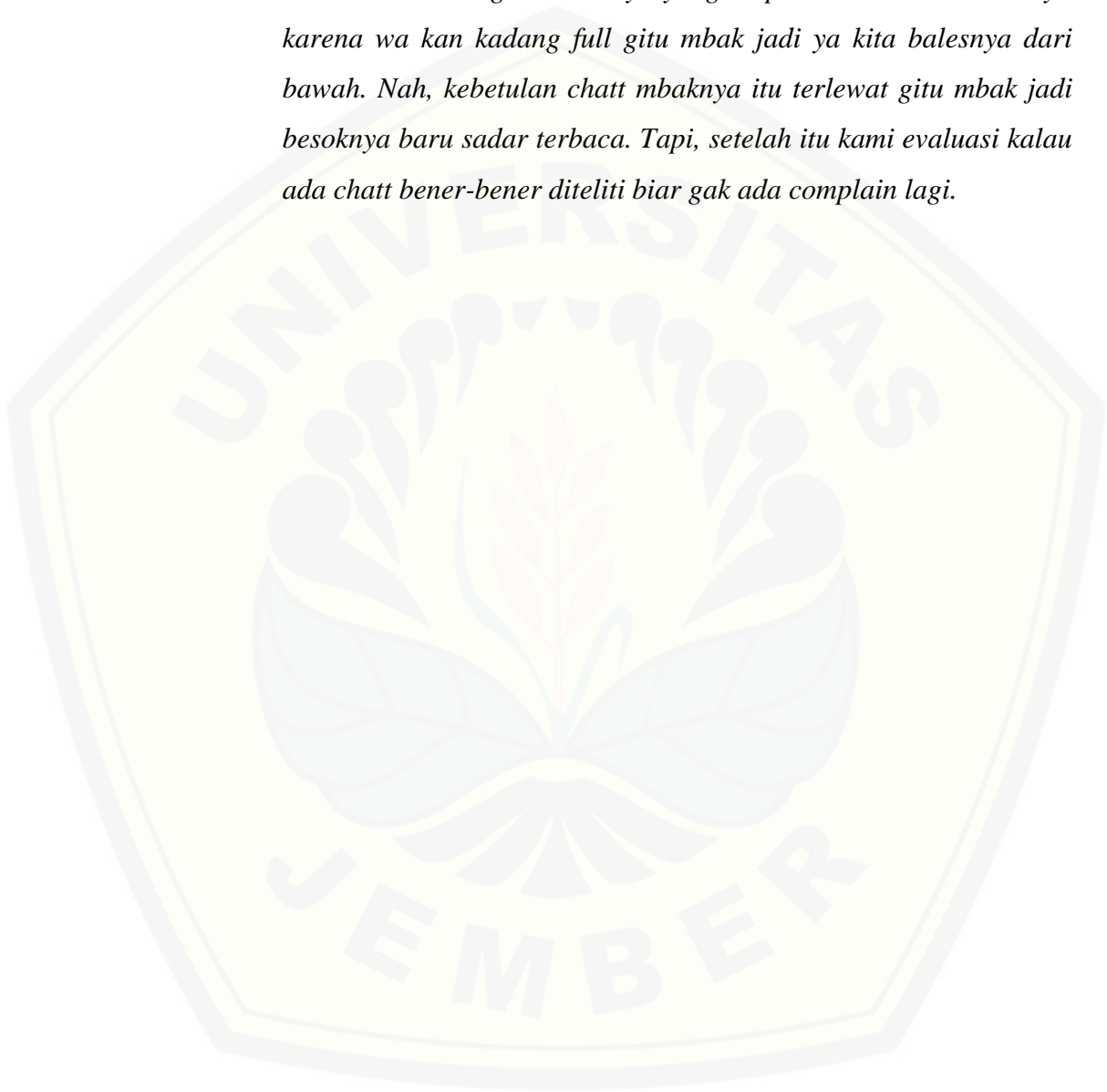
RK : *Untuk pemasaran lebih ke media sosial ya mbak sekarang. Harus lebih kreatif banget mengedit gambar produk dan video biar yang melihat itu tertarik terus melihat sosial media kita gitu. Sejauh ini pemasaran lewat instagram dan whatsapp. Karena, owner setiap ada yang membeli atau sekedar tanya-tanya itu selalu menyimpan nomor gitu mbak biar menambah viewers status wa dan itu sangat berpengaruh. Kalau instagram kita sering-sering ngelike postingan jualan orang biar orang-orang juga ngelike terus insight kita banyak gitu mbak. Sama ikut paid promote lambe turah jember atau paid promote yang lain agar semakin banyak orang yang tau King's Bnana.*

Peneliti : *Apa yang menjadi kendala dalam proses pemasaran King's Bnana?*

RK : *Kendalanya ya kalau waktu kita posting yang lihat banyak tapi yang beli sedikit atau gak ada. Jadi, ya kita harus tetep belajar cari referensi desain atau editan yang bagus yang tetep menarik minat konsumen mbak.*

Peneliti : Apakah pernah mendapat *complain* dari konsumen mengenai produk dan layanan yang dilakukam oleh King's Bnana Jember?

RK : *Pernah mbak ada complain dari konsumen kebetulan waktu itu dia memesan via wa gitu dan saya yang respon di wa. Kesalahannya karena wa kan kadang full gitu mbak jadi ya kita balesnya dari bawah. Nah, kebetulan chatt mbaknya itu terlewat gitu mbak jadi besoknya baru sadar terbaca. Tapi, setelah itu kami evaluasi kalau ada chatt bener-bener diteliti biar gak ada complain lagi.*



Lampiran 7.**DOKUMENTASI**

1. Outlet King's Bnana
 - a. Outlet utama King's Bnana Perum Kebonsari Indah Blok W No. 17



- b. Outlet cabang King's Bnana Perum Tegal Besar Cluster Blok G No.22, Jember



Gambar 7.1 Outlet King's Bnana Jember

2. Perkembangan Inovasi Menu King's Bnana

a. Tahun 2015

Stick Bnana



b. Tahun 2016

Lumpis Panggang dan Lumpis Goreng (Lumpia Pisang)



- c. Tahun 2017
Bnana Kebab



- d. Tahun 2018
Stick Bnana dengan ukuran bertambah



- e. Tahun 2019
BASCOM (*Bnana Sweet Corn Mozarella*)



- f. Tahun 2020
Barisol (*Bnana Risoles*)

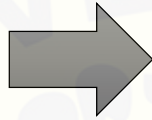


Gambar 7.2 Perkembangan Inovasi Produk King's Bnana Jember

3. Inovasi Berbasis Ukuran
a. Stick Bnana



1 Box isi 25 stick Bnana



1 Box isi 15 stick Bnana

Gambar 7.3 Inovasi Produk Berbasis Ukuran

4. Inovasi Berbasis Kemasan



Kemasan sebelum inovasi Box persegi panjang untuk semua menu



Kemasan setelah inovasi (box berbentuk persegi)



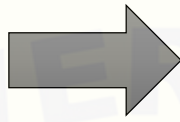
Kemasan Kebab Bnana setelah adanya inovasi



Kemasan Frozen Food

Gambar 7.4 Inovasi Produk Berbasis Kemasan

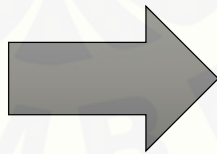
5. Inovasi Berbasis Desain
a. Stick Bnana



Desain awal
(stick memanjang)

Inovasi Desain
(persegi panjang tebal)

b. Lumpia Pisang

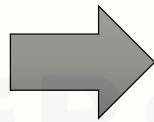


desain awal (pipih persegi panjang)

Inovasi Desain (memanjang)



Desain box awal



Desain box setelah inovasi

Gambar 7.5 Inovasi Produk Berbasis Desain

6. Inovasi Berbasis Pengembangan Bahan Komplementer
a. **Stick Bnana**



Stick Bnana
Rasa choco milo



Stick Bnana Rasa Cappucino



Stick Bnana Rasa Coklat Kacang, Cappucino, Greantea



Stick Bnana Rasa Strawberry, Cappucino, Greantea



Stick Bnnaa Rasa
Greantea Oreo

b. Lumpis Goreng



Lumpis Goreng Rasa Cappucino



Lumpis Goreng Rasa Greantea Oreo



Lumpis Goreng Rasa Choco Milo



Lumpis Goreng Rasa Keju

c. Lumpis Panggang



Lumpis Panggang Original



Lumpis Panggang Rasa Cappuccino



Lumpis Panggang Rasa Coklat



Lumpis Panggang Rasa Greantea

d. Bascom (Bnana Sweet Corn Mozarella)



Bascom Rasa Original



Bascom Rasa Choco Oreo

e. Barisol (Bnana Risoles)



Barisol Original



Barisol Rasa Oreo dan Milo

f. Bnana Kebab

Bnana Kebab Original



Bnana Kebab Rasa Greantea Oreo

Gambar 7.6 Inovasi Berbasis Pengembangan Bahan Komplementer**7. Inovasi Berbasis Pengurangan Upaya**

Delivery Order Gofood



Inovasi pengurangan upaya (Promo)

Gambar 7.7 Inovasi Berbasis Pengurangan Upaya

8. Proses Produksi



Proses pembuatan Stick Bnana



Proses pembuatan lumpis



Proses pembuatan kebab



Proses pembuatan barisol

Gambar 7.8 Proses Produksi King's Bnana

9. Proses Pengemasan



Proses pengemasan



Proses Pengemasan

Gambar 7.9 Proses Pengemasan King's Bnana

10. Wawancara Peneliti dengan Informan



Wawancara dengan informan utama

Gambar 7.10 Wawancara dengan informan utama



Wawancara dengan informan tambahan

Gambar 7.11 Wawancara dengan informan tambahan

Lampiran 8 Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Jalan Kalimantan Nomor 37 Kampus Bumi Tegalboto Jember 68121
Telepon: 0331-334988, 330738 Fax: 0331-334988
Email: www.ikp.ujember.ac.id

Nomor : 5251 /UN.251.50/17/2020

Lampiran : -

Hal : Permohonan Izin Penelitian

20 Juli 2020

Yth. Pemilik
King's Bnana Jember

Diberitahukan dengan hormat, bahwa mahasiswa FKIP Universitas Jember di bawah ini:


Nama : Novi Yusmita Sari
NIM : 160210301005
Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Waktu Penelitian : Bulan Juli s.d Agustus 2020

Berkenaan dengan penyelesaian masa studi mahasiswa tersebut, bermaksud melaksanakan rencana Penelitian dengan judul "Inovasi Produk Olahan Pisang pada Usaha *Home Industry* King's Bnana Jember" di tempat usaha yang saudara pimpin. Sehubungan dengan hal tersebut, mohon saudara berkenan memberikan izin dan sekaligus memberikan bantuan informasi yang diperlukan.

Demikian permohonan ini kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama yang baik kami sampaikan terimakasih.

a.n. Dekan

Wakil Dekan I,


Prof. Dr. Suratno, M.Si
NIP. 19670625 199203 1 003

Lampiran 9 Surat Keterangan Selesai Penelitian

96

Lampiran 9 Surat Keterangan Selesai Penelitian**SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurvita Mareta
Jabatan : Pemilik
Perusahaan : *Home Industry King's Bnana Jember*
Alamat : Perumahan Kebonsari Indah Blok W No.17, Jember.

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : Novi Yusmita Sari
NIM : 160210301005
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Jurusan : Ilmu Pengetahuan Sosial
Fakultas : Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas : Universitas Jember

Telah selesai melakukan penelitian di King's Bnana Jember selama 8 hari terhitung dari tanggal 20 Juli 2020 sampai dengan 28 Juli 2020 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "**Inovasi Produk Olahan Pisang pada Usaha *Home Industry King's Bnana Jember***".


Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk digunakan seperlunya.

Jember, 28 Juli 2020
Pemilik King's Bnana



Nurvita Mareta

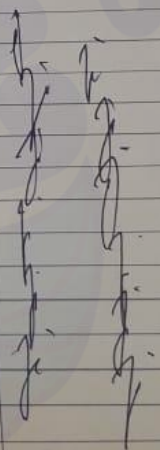
Lampiran 10. Lembar Konsultasi


KEMENTERIAN RISTEK DAN PERGURUAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
 Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegalboto Kotak Pos 162
 Telp./Fax (0331) 334988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Novi Yusmita Sari
NIM/ Angkatan : 160210301005/ 2016
Jurusan/ Prog. Studi : IPS/Pendidikan Ekonomi
Judul Skripsi : Inovasi Produk Olahan Pisang Dalam Upaya Memperluas Pangsa Pasar Pada Usaha *Home Industry* Kings Bnana Jember
Pembimbing I : Drs. Joko Widodo, M.M.

KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	TT. Pembimbing I
1.	08-11-2019	Konsultasi Judul	
2.	10-12-2019	Bimbingan BAB 1,2,3	
3.	18-12-2019	Bimbingan BAB 1,2,3	
4.	09-01-2020	Bimbingan BAB 1,2,3	
5.	16-01-2020	Bimbingan BAB 1,2,3	
6.	30-01-2020	Summary	
7.	04-08-2020	Bimbingan BAB 4&5	
8.	14-08-2020	Bimbingan BAB 4&5	
9.	21-8-2020	Bimbingan BAB 4&5	
10.	26-8-2020	Lampiran	
11.	7-9-2020	Lampiran Revisi	
12.	9-9-2020		
13.			
14.			
15.			

Catatan:

- Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi.
- Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi



KEMENTERIAN RISTEK DAN PERGURUAN TINGGI
 UNIVERSITAS JEMBER
 FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
 Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegayoto Kotak Pos 162
 Telp./Fax (0331) 334988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Novi Yusmita Sari
 NIM/ Angkatan : 160210301005/ 2016
 Jurusan/ Prog. Studi : IPS/Pendidikan Ekonomi
 Judul Skripsi : Inovasi Produk Olahan Pisang Pada Usaha Home Industry Kings Bnana Jember
 Pembimbing II : Dra. Sri Wahyuni, M.Si.

KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	TT. Pembimbing II
1.	12-11-2019	Konsultasi Judul	[Signature]
2.	16-12-2019	Bimbingan BAB 1,2,3	[Signature]
3.	14-1-2020	Bimbingan BAB 1,2,3	[Signature]
4.	27-1-2020	Bimbingan BAB 1,2,3	[Signature]
5.	6-2-2020	Bimbingan BAB 1,2,3	[Signature]
6.	11-2-2020	all semua	[Signature]
7.			
8.			
9.			
10.			
11.			
12.			
13.			
14.			
15.			

Catatan:

- Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi.
- Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi

Lampiran 11 Daftar Riwayat Hidup**DAFTAR RIWAYAT HIDUP****A. Identitas**

1. Nama : Novi Yusmita Sari
2. Tempat, tanggal lahir : Banyuwangi, 08 November 1997
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. Nama Orang Tua
 - a. Ayah : Sudahlan
 - b. Ibu : Rofiatun
6. Alamat di Jember : Jl. Tidar No.28 RT 02 RW 15
Dusun Pelindu, Kelurahan Karangrejo,
Kecamatan Sumbersari, Jember.
7. Alamat Asal : Dusun Krajan RT 03 RW 10 Desa
Kedungringin, Kecamatan Muncar,
Banyuwangi.

B. Pendidikan

No	Nama Sekolah	Tempat	Tahun
1.	SD Islam Darul Muttaqien	Banyuwangi	2004-2010
2.	SMP Negeri 1 Muncar	Banyuwangi	2010-2013
3.	SMAN 1 Glagah	Banyuwangi	2013-2016