

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis Kuliner (makanan) merupakan bisnis yang semakin diminati oleh banyak orang. Banyak pengusaha yang sukses pada bisnis kuliner. Namun, tidak sedikit juga para pebisnis yang bangkrut atau gulung tikar, karena kurang adanya inovasi atau kurangnya dalam strategi pemasaran. Pada masa kini inovasi yang dibuat untuk mengembangkan bisnisnya pada bidang kuliner semakin bertambah. Makanan adalah salah satu faktor utama dalam kehidupan manusia. Kebutuhan masyarakat yang menuntut para bisnis kuliner untuk berinovasi menciptakan yang belum ada menjadi ada.

Para wirausaha cukup diketahui banyak yang menghasilkan produk-produk kreatif dengan inovasinya. Hills (2008) mendefinisikan inovasi sebagai ide, praktek atau obyek yang dianggap baru oleh seseorang individu atau unit pengguna lainnya. Tidak sedikit dari para wirausaha menjadi seorang wirausahawan yang bisa maju dan berkembang. Menunjukkan suatu usaha yang dijalankan dibutuhkan oleh masyarakat. Kemampuan usaha kecil untuk mencapai keberhasilan usaha tertentu diantara lain dipengaruhi oleh faktor kewirausahaan. Dalam kegiatan ini, inovasi tidak diragukan lagi dalam keberlangsungan sebuah usaha, peran kreativitas dan inovasi yang mendasari timbulnya suatu kewirausahaan.

Lesen, P dan Luwis A, dalam Hadiyati (2011) berpendapat bahwa salah satu karakter yang sangat penting dari wirausaha untuk mencapai keberhasilan sebuah bisnis atau usaha adalah kemampuan berinovasi. Inovasi menjadi faktor utama pada suatu kewirausahaan. Konsumen akan terus mencari produk yang baru agar dapat memberi kepuasan kepada mereka. Oleh karena itu dibutuhkan adanya suatu

inovasi pada produk agar bertahan dengan usahanya. Inovasi merupakan suatu ide baru dari barang, jasa, atau ide yang dianggap baru oleh konsumen. Untuk itu sangat dibutuhkan suatu inovasi dari suatu produk, supaya wirausaha lebih maju dan berkembang. Suatu Kewirausahaan akan mendorong sebuah perubahan, inovasi dan kemajuan suatu Negara. Dunia entrepreneur merupakan dunia yang bervariasi, untuk itulah mengapa seorang entrepreneur atau wirausahawan dituntut untuk selalu kreatif dan inovatif. Produk inovasi diyakini dapat meningkatkan penjualan laba dan juga kekompetitifan suatu organisasi bisnis.

Wirausahawan adalah seseorang yang menciptakan sebuah usaha yang berhadapan dengan risiko dan ketidakpastian bertujuan memperoleh keuntungan dan mengalami pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi kesempatan dan memanfaatkan sumber daya yang diperlukan (Prabandari dan Rosita, 2013). Menjadi seorang wirausaha dituntut agar selalu memuaskan konsumennya dengan cara mendengarkan saran dan masukan dari para konsumennya agar produk yang dijual oleh para wirausahawan bisa diterima baik oleh para konsumen dan dapat mengembangkan usaha tersebut. Jadi seorang wirausaha harus memiliki ide-ide baru yang cemerlang yang dihasilkan dari suatu kreativitas. Karena kreativitas inilah yang akan melahirkan sesuatu yang baru untuk berinovasi pada usahanya.

Motivasi usaha adalah pendorong tumbuh kembangnya jiwa untuk berwirausaha seseorang. Rahasia kewirausahaan sebenarnya terletak pada kreativitas dan keinovasian untuk menciptakan dan mengembangkan sesuatu yang baru dan berbeda (Zimmerer dalam Suryana, 2013). Menurut Franky Slamet, Hetty Karunia & Mei Le (2018) dalam bukunya Dasar-dasar Kewirausahaan Teori dan Praktik Keberhasilan akan suatu usaha akan tercapai bila seseorang berfikir kreatif dan inovatif dengan menciptakan sesuatu yang lama dengan cara-cara yang baru.

Saat ini bisnis kuliner (makanan) seperti Nugget pisang sudah tidak asing lagi didengar. Banyaknya peminat membuat wirausahawan

menawarkan banyak inovasi pada nuget banana, apalagi dengan khasiat yang baik dari buah pisang membuat semua kalangan bisa mengkonsumsi.

Usaha nuget pisang ini didirikan oleh Adeline sejak April tahun 2019. Awal ia mendirikan usaha nuget pisang ini dikarenakan anaknya yang suka makan cemilan dan berpikir untuk membuat cemilan sendiri yang sehat dan higienis akhirnya muncul lah ide untuk mulai membuat dan berbisnis nuget pisang hingga sekarang. Ia namakan nuget ini adalah Banandes yang berarti “*Banana Nuget Nandes*”. Alasannya memberi nama tersebut yaitu karena nuget pisang yang di buat benar-benar berasa pisanginya tidak hanya tepungnya dan topping yang melimpah membuat semakin nandes. Adeline juga menjual nuget pisang di online seperti instagram dan sering mengantarkan pesanan nuget pisang melalui *Grab Ekspres* di karenakan belum terdaftar di grab food maka dari itu konsumen biasanya memesan lewat *grab ekspres*, dimana sekarang perkembangan internet sangat mendukung pembelian makanan melalui grab itu sendiri. Pemilik makanan Banandes nuget pisang yang berada di Sendangguwo Raya Nomor 60. Sebagai pelaku bisnis, Banandes nuget pisang dapat membaca peluang yang ada di kota Semarang, yaitu tidak sedikit dijumpai usaha nuget pisang di Semarang dan makanan tersebut yang sedang banyak diminati oleh masyarakat. Dengan bahan baku pisang dipadukan dengan tepung roti yang menjadi ciri khas dari nuget pisang. Selain bahan baku tersebut, saat ini terdapat juga bahan lain yang disesuaikan dengan varian rasa dan topping yang ia tawarkan.

Nuget pisang dengan aneka rasa dan topping di atasnya, banyak peminatnya. Hingga sekarang sudah terjual juga di toko makanan seperti pujasera. Tetapi memang di pujasera dijual tidak dalam 1 box isi 5 tetapi satuan karena menghindari jika para konsumen terlalu banyak membuat tidak jadi membeli. Survey lapangan saya di Kota Semarang banyak yang menjual nuget pisang di outlet mereka sendiri, tetapi untuk nuget pisang yang dijual di pujasera dari sekian pujasera yang saya masuki untuk nuget pisang belum ada yang menjualnya.

Nugget pisang yang di tawarkan juga bervariasi mulai dari nugget pisang biasa atau *original* dan nugget pisang yang memakai topping. Nugget pisang bisa dijangkau oleh semua golongan dari pelajar, mahasiswa, pekerja kantoran dan ibu rumah tangga. Nugget pisang banandes ini untuk 1 porsi berisikan 5 nugget pisang yang di atasnya ada macam-macam rasa seperti greentea, coklat, tiramisu, strawberry dan vanilla. Juga macam-macam topping seperti milo, oreo, keju, dan meses. Cukup dengan harga Rp 15.000/5 biji bisa mendapatkan nugget pisang Banandes ini. Varian rasa tersebut seperti pada umumnya nugget pisang yang telah beredar di pasaran. Pemilik Banandes nugget pisang sendiri menyadari bahwa inovasi bisnis sangat diperlukan untuk usahanya agar dapat meraih pangsa pasar yang luas.

Tabel 1.1
Hasil observasi pesaing nugget pisang

No	Nama outlet	Varian rasa	Topping	Harga
1	Sang Pisang	Chocolate Green tea Vanilla Tiramisu Strawberry Avocado	Almond, milo, cheese, koko krunch	Rp 20.000 – Rp 35.000
2	Smile Banana	Chocolate Nutella Chocomaltine White chocolate Matcha Tiramisu strawberry	Almond, chesee	Rp 17.000 – Rp 32.000
3	Pisang Oppa	Chocolate Green tea Vanilla Strawberry White chocolate Nutella Chocolmatine tiramisu	Almond, cheese, cookies	Rp 16.500 – Rp 31.000

4	Banana El's	Avocado Strawberry Chocolamtime Dark chocolate Matcha Tiramisu Blueberry	Almond,cheese, kacang,milo	Rp 17.000 – Rp 35.000
---	-------------	--	-------------------------------	--------------------------

Sumber : instagram, grabfood menu

Pangsa pasar banandes yang pertama adalah keluarga juga teman-teman. Salah satu pemasaran yang diterapkan disini adalah promosi dengan promosi produk di media sosial seperti review nuget pisang di Instagram dan whatsapp, juga memposting testimoni dari orang-orang yang sudah membeli dan mencobanya maka produk nuget pisang ini akan lebih cepat meluas. Dari hasil eksperimen, sekarang banandes rutin dijual dan dititipkan tiap hari di outlet pujasera, hari minggu digereja dekat rumah, dan hari minggu membuka tenda di CFD Pahlawan. Perjalanan bisnis nuget pisang ini sangat tidak mudah karena Adeline harus menarik hati konsumen untuk merasakan dan membeli nuget pisang ini dikarenakan mempunyai banyak pesaing. Pada akhir bulan mei 2019 penjualan pada nuget pisang banandes tidak disangka banyak juga peminatnya.

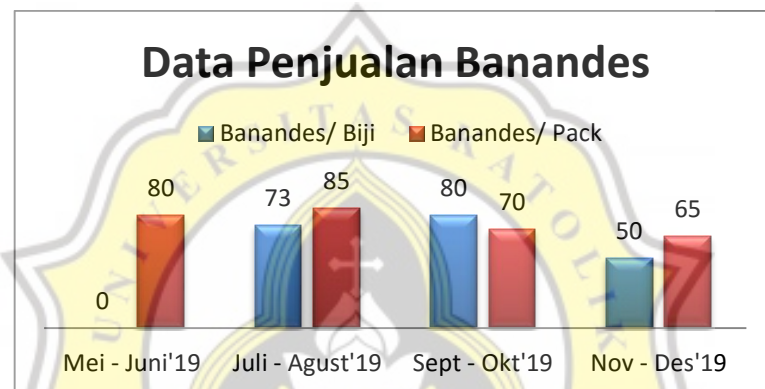
Pada bulan Juni 2019 nuget pisang ini mulai dikenal dan sering menerima pesanan seperti acara meeting dan acara arisan. Satu minggu nuget pisang sekarang ini bisa terjual 50 biji banandes untuk satuannya dan untuk pack dari 10 sampai 15 pack. Tetapi penjualan nuget pisang banandes tetap saja masih belum stabil juga dikarenakan bahan yang gampang didapat menjadikan konsumen berpikiran untuk membuat sendiri, mungkin juga karena kalah saing dengan nuget pisang yang sudah mempunyai brand terkenal. Berikut adalah data penjualan Banandes Nuget Pisang pada 3 bulan terakhir.

Tabel 1.2
Data Penjualan Banandes Bulan Oktober, November dan Desember 2019

No	Nama Produk	Jumlah Terjual			
		Mei - Juni'19	Juli - Agust'19	Sept - Okt'19	Nov - Des'19
1	Banandes/biji	0	73	80	55
2	Banandes/pack	80	85	70	65

Sumber : Pemilik Banandes

Gambar 1.1 Grafik Pendapatan Banandes



Seperti yang dilihat pada grafik diatas, selama bulan mei tahun 2019 hingga bulan Desember tahun 2019, Nuget Pisang Banandes mengalami ketidakstabilan. Pada bulan mei tahun 2019 hingga bulan juni 2019, Nuget Pisang Banandes mengalami kenaikan pada penjualan Banandes kategori pack yang per/pack nya berisikan 5 biji Nuget Pisang Banandes, pada bulan mei hingga juni 2019 Banandes belum berpikiran dan belum mempunyai ide untuk menjualkan satuan atau per/biji. Mulai bulan juli hingga agustus tahun 2019 adeline mempunyai ide untuk menjual satuan karena tidak semua konsumennya bisa menyantap sampai habis dan untuk dijualkan di pujasera lebih cocok yang satuan, pada bulan ini juga terjadi peningkatan pada penjualan Nuget Pisang Banandes. Namun pada akhir tahun 2019 hingga bulan desember 2019, Banandes mengalami jumlah penurunan yang cukup signifikan dikarenakan kurang banyaknya variasi rasa dan topping, kemasan yang kurang menarik , mungkin juga karena pesaing yang sudah mempunyai nama yang lebih

terkenal. Untuk itu butuh adanya inovasi pada produk Nugget Pisang Banandes agar meningkatkan kualitas produk sesuai dengan yang diharapkan pelanggan.

Proses pembuatan Nugget pisang Banandes ini dibuat jika ada pesanan tetapi untuk setiap harinya sudah stok pisang dan bahan-bahannya. Seperti biasanya sebelum hari H di hari pesanan, Adeline dan karyawannya membuat terlebih dahulu nugget pisang tersebut setelah itu memasukannya kedalam freezer semalam, supaya nugget pisang lebih crispy. Pada dasarnya nugget pisang diunggulkan dari segi rasa karena banyak yang sudah membuktikan dengan makan nugget pisang ini. Mayoritas yang membeli teman – teman, keluarga dan tetangga baru mereka semua akan mempromosikan ke orang-orang. Selain keunggulan yang dimiliki Nugget pisang terdapat juga kekurangan yang dimiliki Nugget pisang yaitu yang terpenting rasa dan kualitas dulu, untuk membuat inovasi pada nugget pisang nanti dulu jika banyak konsumen yang sudah memberi saran. Padahal persepsi konsumen tentang usaha Nugget pisang ini merupakan hal penting karena dapat memberikan informasi tentang usaha nugget pisang menurut persepsi konsumen, serta informasi yang dapat digunakan untuk lebih mengembangkan dan membuat suatu inovasi yang lebih baik lagi pada usaha nugget pisang, yang nantinya akan membuat perubahan pada produk Nugget pisang banandes.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“INOVASI PADA MAKANAN BANANDES NUGGET PISANG SEMARANG BERDASARKAN PERSEPSI DAN HARAPAN KONSUMEN”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang ada, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Bagaimana Persepsi dan Harapan Konsumen terhadap Banandes?

- b. Bagaimana Persepsi dan Harapan konsumen di adopsi ke dalam proses inovasi produk Banandes?
- c. Bagaimana hasil akhir dari inovasi produk Banandes?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah

- a. untuk mengetahui persepsi dan harapan konsumen pada makanan Banandesnuget pisang Semarang
- b. untuk mengetahui persepsi dan harapan konsumen untuk diadopsi ke dalam proses inovasi produk Banandes nuget pisang Semarang
- c. untuk mengetahui hasil akhir dari proses inovasi.

1.4 Manfaat Penelitian

Ada beberapa manfaat yang dapat diperoleh dari hasil penelitian ini antara lain :

- a. Bagi Praktisi/ Wirausahawan
 - 1) Penelitian ini dapat mengetahui persepsi konsumen terhadap inovasi Nuget pisang Banandes supaya kedepannya dapat membuat usaha ini menjadi lebih baik lagi.
 - 2) Sebagai pedoman dalam pengembangan suatu usaha atau inovasi produk baru Nuget pisang, sehingga memiliki manfaat dan nilai lebih bagi produsen maupun konsumen.
- b. Bagi peneliti lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi yang bermanfaat untuk penelitian terkait persepsi pada inovasi produk di masa mendatang.