

Lampiran 1

Daftar Harga dan Foto Produk Nukusalad

Daftar Harga Nukusalad :

No	Nama Produk	Harga
1	Salad Buah Original Small	Rp 15.000
2	Salad Buah Original Medium	Rp 20.000
3	Salad Buah Matcha Small	Rp 18.000
4	Salad Buah Matcha Medium	Rp 23.000
5	Jus Jeruk	Rp 10.000
6	Jus Mangga	Rp 10.000
7	Jus Strawberry	Rp 10.000
8	Jus Alpukat	Rp 12.000
9	Jus Jambu	Rp 10.000
10	My Paket 1 (Salad Buah Ori Small + 1 Jus buah)	Rp 23.000
11	My Paket 2 (Salad Buah Ori Medium + 1 Jus buah)	Rp 27.000
12	My Paket 3 (Salad Buah Matcha Small + 1 Jus buah)	Rp 26.000
13	My Paket 4 (Salad Buah Matvha Medium + 1 Jus buah)	Rp 30.000
14	Salad Buah Ekstra Keju	+ Rp 3.000
15	Salad Buah Ekstra Kacang Almond	+ Rp 5.000

Foto Produk Nukusalad :



Lampiran 2

Pertanyaan dan Hasil Wawancara Pra Survey dengan Pihak Internal Nukusalad

Pertanyaan Wawancara Pra-survey dengan Pemilik

1. Menurut anda siapa saja yang akan menjadi target *Customer Segmen* Nukusalad ? dan apakah Nukusalad memiliki harga yang relative terjangkau untuk customer segemen tersebut ?
2. Menurut anda, apa saja kelebihan dan kekurangan *Value Propotion* yang ada pada Nukusalad bagi konsumen dan perusahaan?
3. *Channels* atau media apa yang anda pakai untuk memasarkan produk Nukusalad ? dan bagaimana dampaknya bagi perusahaan ?
4. Menurut anda, hal atau pelayanan apa yang dilakukan Nukusalad untuk menjaga *Customer relationship* agar tetap terjalin dengan baik ? dan apakah hal itu bekerja dengan baik ?
5. Menurut anda selama usaha ini berjalan *Revenue Steam* berasal dari mana ? dan apakah ada kendala selama ini ?
6. Dalam proses produksi Nukusalad karyawan menjadi *Key resources* yang penting bagi perusahaan, berapa karyawan yang terlibat dalam proses produksi ? apakah sulit mencari karyawan yang terampil dan sesuai kualifikasi perusahaan ?
7. *Key activities* bisnis seperti apa yang anda terapkan di perusahaan untuk membantu anda agar konsumen puas ? dan apakah hal itu bekerja dengan baik ?
8. Siapa saja *Key Partnership* Nukusalad ? dan apakah ada penawaran special atau pelayanan special dari masing masing mitra ?
9. *Cost Structures* apa saja yang dikeluarkan oleh usaha Nukusalad ? dan apakah selama usaha berjalan sering mengeluarkan biaya lebih pada suatu hal ?

10. Menurut anda, apa saja keunggulan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki Nukusalad ?

Pertanyaan Wawancara Pra-Survey dengan Karyawan Nukusalad

1. Tugas apa yang anda lakukan selama bekerja disini ?
2. Menurut anda faktor apa yang menjadi keunggulan dan kelemahan dari Nukusalad ?
3. Menurut anda adakah hal baru yang perlu diciptakan, atau ada hal yang perlu dihilangkan atau dikurangi dalam usaha Nukusalad ?



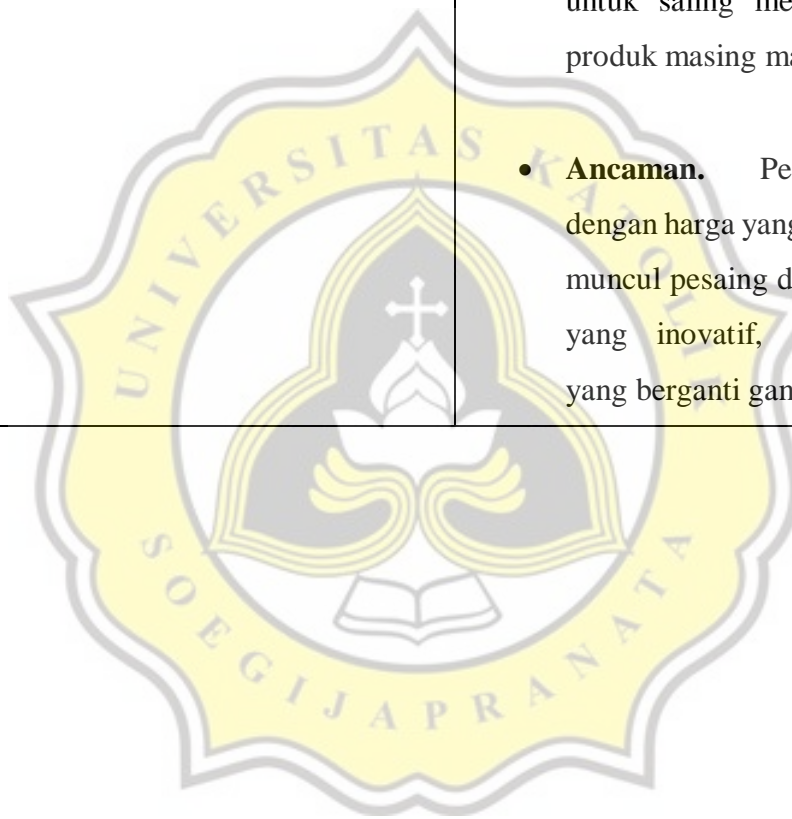
Rekapitulasi Hasil Wawancara Pra-Survey dengan Pemilik Usaha Nukusalad

No	Pertanyaan Wawancara	Hasil Wawancara
1	Menurut anda siapa saja yang akan menjadi target <i>Customer Segmen</i> Nukusalad ? dan apakah Nukusalad memiliki harga yang relative terjangkau untuk customer segemen tersebut ?	Semua kalangan masyarakat, dri anak muda hingga orang dewasa dari umur 15 th – 30 th keatas, Masyarakat yang menerapkan polahidup sehat dan yang sedang menjalankan program diet. Nukusalad juga memberikan harga yang dapat dijangkau customer segmen tersebut
2	Menurut anda, apa saja kelebihan dan kekurangan <i>Value Propotion</i> yang ada pada Nukusalad bagi konsumen ?	Produk Nukusalad tidak menggunakan bahan pengawet sehingga aman apabila dikonsumsi dalam jangka Panjang, harga yang relative terjangkau dari pada pesaing, varian rasa dan produk cukup banyak, fast respon dalam menerima pesanan konsumen. Kemudian karena produk kita tidak menggunakan pengawet jadi umur produk cenderung singkat yaitu 2-3 hari dalam kondisi dimasukan lemari es, lalu proses produksi kita masih sederhana dan manual sehingga membutuhkan waktu yang lebih lama
3	<i>Channels</i> atau media apa yang anda pakai untuk memasarkan produk Nukusalad ? dan bagaimana dampaknya bagi perusahaan ?	Kita memasarkan produk Nukusalad melalui media sosial seperti Instagram dan Whatsapp serta setiap weekend menitipkan produk di warung Bu Ambar untuk dijual. Hingga saat ini

		dampak dari melakukan digital marketing di sosial media mampu menaikkan omset penjualan.
4	Menurut anda, hal atau pelayanan apa yang dilakukan Nukulad untuk menjaga <i>Customer relationship</i> agar tetap terjalin dengan baik ? dan apakah hal itu bekerja dengan baik ?	Hal yang kami lakukan yaitu selalu menanyakan kabar pada konsumen, kemudian memberikan service yang baik, selalu memberikan potongan harga kepada konsumen yang setia membeli produk Nukulad. Selama ini hal – hal tersebut sudah berjalan dengan baik.
5	Menurut anda selama usaha ini berjalan <i>Revenue Steam</i> berasal dari mana ? dan apakah ada kendala selama ini ?	Revenue steam yang kami dapatkan yaitu dari penjualan salad buah dan jus buah. Kemudian kendala yang kita hadapi yaitu ketika musim hujan tiba daya beli masyarakat menurun dan harga buah cenderung naik karena hasil panen buah yang susah
6	Dalam proses produksi Nukulad karyawan menjadi <i>Key resources</i> yang penting bagi perusahaan, berapa karyawan yang terlibat dalam proses produksi ? apakah sulit mencari karyawan yang terampil dan sesuai kualifikasi perusahaan ?	Karyawan yang terlibat ada 2 orang. Bagian produksi dan pemasaran. Sulit karena untuk mendapatkan karyawan yang terampil perlu membayar gaji yang lebih mahal karena sebelumnya mereka sudah memiliki pengalaman.
7	<i>Key activities</i> bisnis seperti apa yang anda terapkan di perusahaan untuk membantu anda agar	Kami memberikan <i>best service</i> atau pelayanan yang baik dan ramah kepada konsumen, kemudian selalu

	konsumen puas ? dan apakah hal itu bekerja dengan baik ?	menawarkan promo kepada konsumen untuk meningkatkan penjualan. Dan memberikan pelayanan <i>delivery free</i> khusus area Semarang untuk konsumen yang membeli produk Nukusalad dalam jumlah tertentu. Selama ini berjalan dengan baik.
8	Siapa saja <i>Key Partnership</i> Nukusalad ? dan apakah ada penawaran special atau pelayanan special dari masing masing mitra ?	Distributor buah dan pedagang buah, kemudian Toko bahan roti Asia serta partner bisnis pemilik Nukusalad yaitu saudara yang punya toko di tempat wisata.
9	<i>Cost Structures</i> apa saja yang dikeluarkan oleh usaha Nukusalad ? dan apakah selama usaha berjalan sering mengeluarkan biaya lebih pada suatu hal ?	Biaya produksi, biaya gaji karyawan dan biaya pemeliharaan alat produksi. Pernah mengeluarkan biaya lebih pada saat pembelian bahan baku buah karena harga bahan baku buah yang cenderung naik turun mengikuti musim.
10	Menurut anda, apa saja keunggulan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki Nukusalad ?	<ul style="list-style-type: none"> • Kekuatan. Tanpa bahan pengawet, Varian rasa beragam, packaging menarik, fast respon dalam menerima pesanan • Kelemahan. Kurang tenaga kerja ahli, mesin produksi masih sederhana, masa expired produk hanya 2-3 hari.

		<ul style="list-style-type: none"> • Peluang. Penjualan melalui sosial media, menjali kerjasama dengan mitra agar tercipta hubungan yang baik. Menjaln kerja sama dengan teman atau saudara yang memiliki usaha untuk saling mempromosikan produk masing masing. • Ancaman. Pesaing baru dengan harga yang lebih murah, muncul pesaing dengan produk yang inovatif, musim buah yang berganti ganti
--	--	--



Rekapitulasi Hasil Wawancara dengan Karyawan Nukusalad

(Karyawan yang bekerja lebih dari 6 Bulan)

No	Pertanyaan Wawancara	Hasil Wawancara	
		Karyawan I	Karyawan II
1	Tugas apa yang anda lakukan selama bekerja disini ?	Memasarkan produk Nukusalad di sosial media dan teman teman serta saudara terdekat.	Belanja segala kebutuhan bahan baku untuk proses produksi, dan sesekali memasarkan produk di media online dan offline
2	Menurut anda faktor apa yang menjadi keunggulan dan kelemahan dari Nukusalad ?	Keunggulannya yaitu produk yang dihasilkan fresh dan enak, tanpa bahan pengawet, kemasan menarik dan harga yang relative terjangkau. Kelemahannya yaitu umur produk tergolong sebentar dan mesin produksi masih sederhana.	Keunggulannya rasanya yang enak sering ada promosi, tidak menggunakan pengawet dan harga yang cukup murah. Kelemahannya umur produk yang sebentar dan alat produksi yang masih sederhana membuat proses produksi menjadi memakan waktu yang cukup lama.
3	Menurut anda adakah hal baru yang perlu diciptakan, atau ada hal yang perlu dihilangkan	Perlu meningkatkan pemasaran melalui sosial media agar lebih banyak orang yang mengetahui produk	Perlu memperbanyak promosi untuk meningkatkan penjualan dan terus memtahirkan rasa

	atau dikurangi dalam usaha Nukusalad ?	Nukusalad dan mempertahankan kualitas dan rasa	original dari salad buah dan jus buahnya
--	--	--	--



Lampiran 3

Kuesioner Penelitian untuk Pemilik, Karyawan Produksi dan Karyawan Pemasaran

Berikut ini adalah kuesioner yang berkaitan dengan penelitian ***“Pengembangan Usaha Nukulad di Kota Semarang Menggunakan Business Model Canvas”***. Oleh karena itu saya mohon dengan hormat kesediaan Bapak / Ibu / Saudara agar dapat mengisi kuesioner ini. Semua informasi yang didapat akan disajikan secara umum sebagai suatu ringkasan dari hasil analisis yang akan dipublikasikan atau dilaporkan dan akan dijamin kerahasiannya sesuai dengan peraturan dan kode etik penelitian. Atas partisipasi dan kesediaan Bapak / Ibu / Saudara saya sampaikan terima kasih :

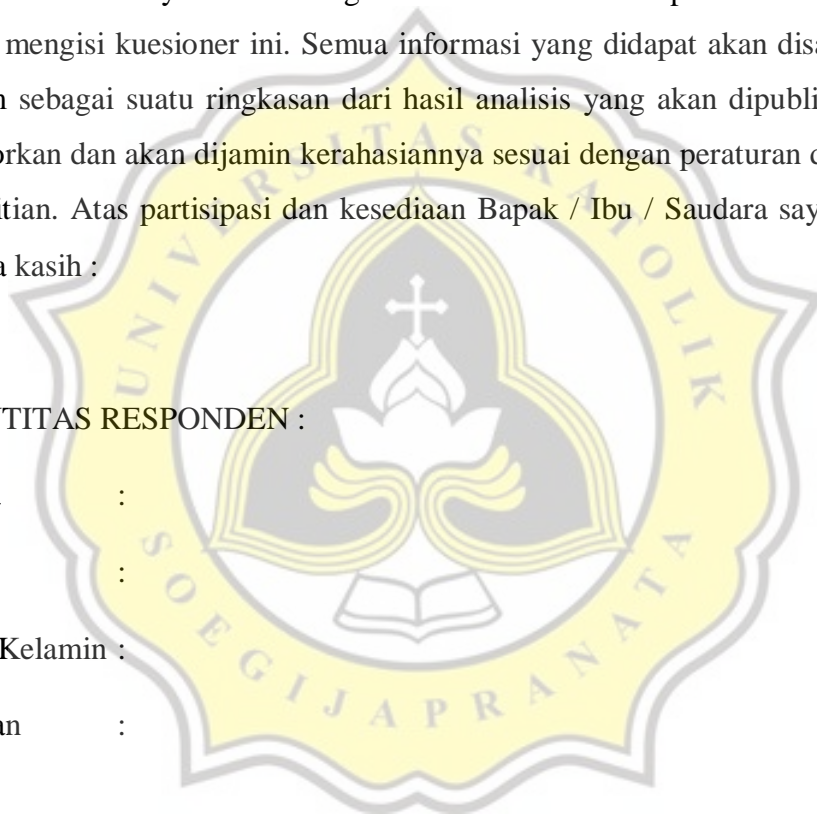
IDENTITAS RESPONDEN :

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Jabatan :



PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER :

BOBOT

Masing – masing dari faktor diberikan bobot dengan skala antara :

Mulai dari 0,0 = 0% (Tidak Penting)

Sampai dengan 1,0 = 100% (Sangat Penting)

RATING

Masing – masing faktor diberi bobot dengan skala sebagai berikut :

Kekuatan (Strength) + 1 (Tidak Penting) + 4 (Sangat Penting)

Kelemahan (Weakness) - 1 (Sangat Penting) - 4 (Tidak Penting)

Peluang (Opportunity) + 1 (Tidak Penting) + 4 (Sangat Penting)

Ancaman (Threat) - 1 (Sangat Penting) - 4 (Tidak Penting)



IFE			
NO	KEKUATAN	BOBOT	PERINGKAT
1	Produk dari Nukusalad rasanya enak serta tidak menggunakan bahan pengawet		
2	Fast respon dalam menangani pesanan konsumen		
3	Variasi produk pada Nukusalad cukup banyak dengan rasa yang beragam		
4	Kemasan produk yang menarik dan tetap aman hingga ke tangan konsumen		
	KELEMAHAN		
1	Kurangnya tenaga kerja yang terampil dan cekatan		
2	Mesin produksi yang digunakan masih sederhana dan proses produksi menggunakan proses manual		
3	Masa <i>expired</i> produk cenderung singkat yaitu 2-3 hari.		
	TOTAL	1,0	

EFE			
NO	PELUANG	BOBOT	PERINGKAT
1	Menjalin hubungan baik dengan pemasok buah dan mitra bahan baku untuk proses produksi		
2	Proses jual beli yang dilakukan secara online atau daring semakin memperluas pemasaran		
3	Menjalin kerjasama yang baik dengan teman atau saudara yang memiliki usaha untuk saling bekerjasama mempromosikan produk usaha masing-masing		
	ANCAMAN		
1	Muncul pesaing baru dengan harga yang relative lebih murah dan produk yang lebih inovatif		
2	Musim buah yang berganti ganti setiap beberapa bulan sekali		
3	Naiknya harga bahan baku produksi mengikuti musimnya		
	TOTAL	1,0	

TERIMA KASIH

Lampiran 4

Kuesioner Penelitian untuk Konsumen

Berikut ini adalah kuesioner yang berkaitan dengan penelitian ***“Pengembangan Usaha Nukusalad di Kota Semarang Menggunakan Business Model Canvas”***. Oleh karena itu saya mohon dengan hormat kesediaan Bapak / Ibu / Saudara agar dapat mengisi kuesioner ini. Semua informasi yang didapat akan disajikan secara umum sebagai suatu ringkasan dari hasil analisis yang akan dipublikasikan atau dilaporkan dan akan dijamin kerahasiannya sesuai dengan peraturan dan kode etik penelitian. Atas partisipasi dan kesediaan Bapak / Ibu / Saudara saya sampaikan terima kasih :

Identitas Responden

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Frekuensi Membeli Produk : dalam 2 Bulan

Pekerjaan :

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Mohon untuk memberikan tanda ✓ pada jawaban yang anda pilih. Terima Kasih.

Contoh :

Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
		✓		

Pernyataan :

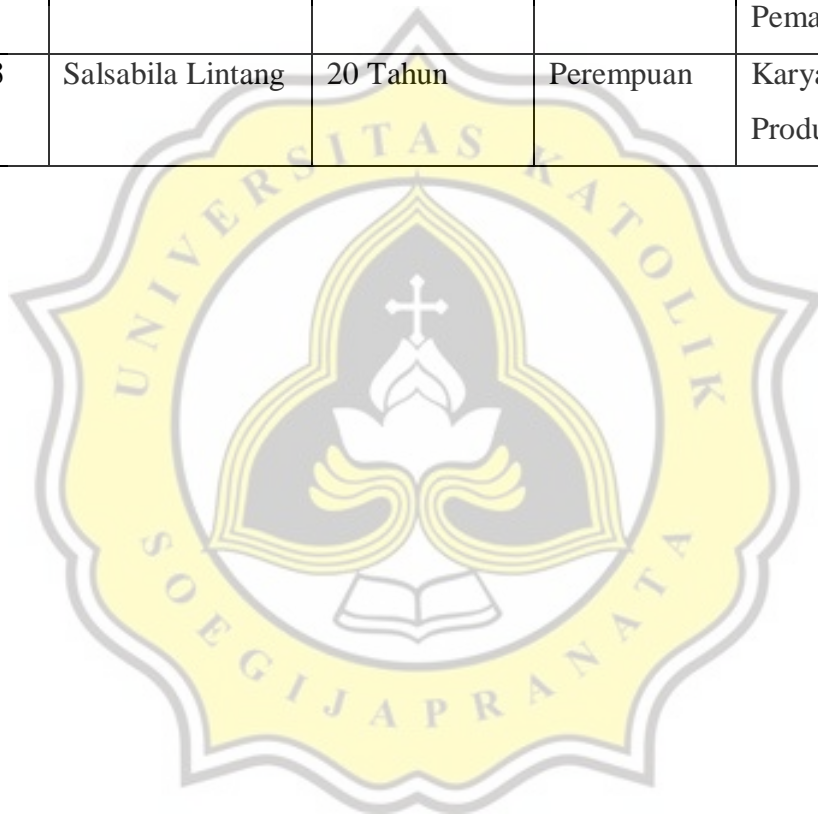
NO	Keterangan	STS	TS	N	S	SS
	Strength :					
1	Produk dari Nukusalad rasanya enak serta tidak menggunakan bahan pengawet					
2	Fast respon dalam menangani pesanan konsumen					
3	Variasi produk pada Nukusalad cukup banyak dengan rasa yang beragam					
4	Kemasan produk yang menarik dan tetap aman hingga ke tangan konsumen					
5	Kurangnya tenaga kerja yang terampil dan cekatan					
6	Mesin produksi yang digunakan masih sederhana dan proses produksi menggunakan proses manual					
7	Masa <i>expired</i> produk cenderung singkat yaitu 2-3 hari.					

TERIMA KASIH

Lampiran 5

Data Responden (Pihak Internal)

No	Nama	Usia	Jenis Kelamin	Jabatan
1	Yose Bantolo	23 Tahun	Laki – laki	Pemilik
2	Gita Fitri	24 Tahun	Perempuan	Karyawan Pemasaran
3	Salsabila Lintang	20 Tahun	Perempuan	Karyawan Produksi



Lampiran 6

Rekapitulasi Kuesioner (Pihak Internal)

Tabel Bobot

IFE					
NO	STRENGTH	R1	R2	R3	MEAN
1	Produk dari Nukusalad rasanya enak serta tidak menggunakan bahan pengawet	0.25	0.30	0.25	0.26
2	<i>Fast respon</i> dalam menangani pesanan konsumen	0.15	0.15	0.15	0.15
3	Variasi produk pada Nukusalad cukup banyak dengan rasa yang beragam	0.10	0.10	0.15	0.12
4	Kemasan produk yang menarik dan tetap aman hingga ke tangan konsumen	0.15	0.15	0.15	0.15
WEAKNESS					
1	Kurangnya tenaga kerja yang terampil dan cekatan	0.10	0.10	0.10	0.10
2	Mesin produksi yang digunakan masih sederhana dan proses produksi menggunakan proses manual	0.10	0.10	0.10	0.10
3	Masa <i>expired</i> produk cenderung singkat yaitu 2-3 hari.	0.15	0.10	0.10	0.12
TOTAL		1.0	1.0	1.0	1.0

EFE					
NO	<i>OPPORTUNITY</i>	R1	R2	R3	MEAN
1	Menjalin hubungan baik dengan pemasok buah dan mitra bahan baku untuk proses produksi	0.20	0.20	0.25	0.21
2	Proses jual beli yang dilakukan secara online atau daring semaking memperluas pemasaran	0.20	0.15	0.25	0.20
3	Menjalin kerjasama yang baik dengan teman atau saudara yang memiliki usaha untuk saling bekerjasama mempromosikan produk usaha masing-masing	0.15	0.15	0.15	0.15
	<i>THREAT</i>				
1	Muncul pesaing baru dengan harga yang relative lebih murah dan produk yang lebih inovatif	0.20	0.20	0.15	0.19
2	Musim buah yang berganti ganti setiap beberapa bulan sekali	0.15	0.20	0.10	0.15
3	Naiknya harga bahan baku produksi mengikuti musimnya	0.10	0.10	0.10	0.10
	TOTAL	1.0	1.0	1.0	1.0

Tabel Peringkat

IFE					
NO	<i>STRENGTH</i>	R1	R2	R3	MODUS
1	Produk dari Nukusalad rasanya enak serta tidak menggunakan bahan pengawet	3	3	3	3
2	<i>Fast respon</i> dalam menangani pesanan konsumen	3	4	3	3
3	Variasi produk pada Nukusalad cukup banyak dengan rasa yang beragam	2	3	3	2
4	Kemasan produk yang menarik dan tetap aman hingga ke tangan konsumen	3	4	4	4
<i>WEAKNESS</i>					
1	Kurangnya tenaga kerja yang terampil dan cekatan	2	2	2	2
2	Mesin produksi yang digunakan masih sederhana dan proses produksi menggunakan proses manual	3	2	2	2
3	Masa <i>expired</i> produk cenderung singkat yaitu 2-3 hari.	2	2	2	2

EFE					
NO	<i>OPPORTUNITY</i>	R1	R2	R3	MODUS
1	Menjalin hubungan baik dengan pemasok buah dan mitra bahan baku untuk proses produksi	3	3	3	3
2	Proses jual beli yang dilakukan secara online atau daring semaking memperluas pemasaran	2	4	4	4
3	Menjalin kerjasama yang baik dengan teman atau saudara yang memiliki usaha untuk saling bekerjasama mempromosikan produk usaha masing-masing	2	3	3	3
	<i>THREAT</i>				
1	Muncul pesaing baru dengan harga yang relative lebih murah dan produk yang lebih inovatif	2	1	1	1
2	Musim buah yang berganti ganti setiap beberapa bulan sekali	3	2	2	2
3	Naiknya harga bahan baku produksi mengikuti musimnya	2	2	2	2

Lampiran 7

Tabulasi Data Konsumen

No	Nama	Usia	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Frekuensi Membeli	P1	P2	P3	P4
1	Anna Melati	24 th	Perempuan	Pekerja Swasta	3 kali dalam 2 bulan	Sangat Setuju	Setuju	Setuju	Sangat Setuju
2	Fransiska Sisca	24 th	Perempuan	Pekerja Swasta	3 kali dalam 2 bulan	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Sangat Setuju
3	Herina Utami	49 th	Perempuan	Pekerja Swasta	4 kali dalam 2 bulan	Setuju	Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
4	Afrizal Bintang	16 th	Laki - laki	Pelajar	2 kali dalam 2 bulan	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Setuju
5	Petrus Sumardi	51 th	Laki - laki	Pekerja Swasta	4 kali dalam 2 bulan	Setuju	Setuju	Setuju	Sangat Setuju
6	Jefry Rivaldo	23 th	Laki - laki	Pekerja Swasta	3 kali dalam 2 bulan	Setuju	Setuju	Netral	Setuju

7	Eka Widihastuti	45 th	Perempuan	Pegawai Negri	4 kali dalam 2 bulan	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Setuju
8	Betari Apriliani	23 th	Perempuan	Mahasiswa	3 kali dalam 2 bulan	Setuju	Setuju	Setuju	Sangat Setuju
9	Fresya Zilva	16 th	Perempuan	Pelajar	3 kali dalam 2 bulan	Sangat Setuju	Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
10	Reyhan Ariando	16 th	Laki - laki	Pelajar	3 kali dalam 2 bulan	Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju

No	Nama	Usia	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Frekuensi Membeli	P5	P6	P7
1	Anna Melati	24 th	Perempuan	Pekerja Swasta	3 kali dalam 2 bulan	Netral	Setuju	Setuju
2	Fransiska Sisca	24 th	Perempuan	Pekerja Swasta	3 kali dalam 2 bulan	Netral	Setuju	Setuju
3	Herina Utami	49 th	Perempuan	Pekerja Swasta	4 kali dalam 2 bulan	Setuju	Setuju	Setuju

4	Afrizal Bintang	16 th	Laki - laki	Pelajar	2 kali dalam 2 bulan	Netral	Sangat Setuju	Setuju
5	Petrus Sumardi	51 th	Laki - laki	Pekerja Swasta	4 kali dalam 2 bulan	Netral	Setuju	Setuju
6	Jefry Rivaldo	23 th	Laki - laki	Pekerja Swasta	3 kali dalam 2 bulan	Setuju	Setuju	Setuju
7	Eka Widiastuti	45 th	Perempuan	Pegawai Negri	4 kali dalam 2 bulan	Setuju	Sangat Setuju	Setuju
8	Betari Apriliani	23 th	Perempuan	Mahasiswa	3 kali dalam 2 bulan	Setuju	Setuju	Setuju
9	Fresya Zilva	16 th	Perempuan	Pelajar	3 kali dalam 2 bulan	Setuju	Setuju	Setuju
10	Reyhan Ariando	16 th	Laki - laki	Pelajar	3 kali dalam 2 bulan	Setuju	Setuju	Setuju

Lampiran 8

Rekapitulasi Jawaban Kuesioner Responden (10 Konsumen)

No	Pernyataan	Jawaban										Jumlah skor	Kategori
		SS Skor 5		S Skor 4		N Skor 3		TS Skor 2		STS Skor 1			
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S	Skor	
1	Produk dari Nukusalad rasanya enak serta tidak menggunakan bahan pengawet	5	25	5	20	0	0	0	0	0	0	45	Setuju
2	Fast respon dalam menangani pesanan konsumen	4	20	6	24	0	0	0	0	0	0	44	Setuju
3	Variasi produk pada Nukusalad cukup banyak dengan rasa yang beragam	3	15	6	24	1	3	0	0	0	0	42	Setuju

4	Kemasan produk yang menarik dan tetap aman hingga ke tangan konsumen	7	35	3	12	0	0	0	0	0	0	47	Setuju
5	Kurangnya tenaga kerja yang terampil dan cekatan	0	0	6	24	4	12	0	0	0	0	36	Setuju
6	Mesin produksi yang digunakan masih sederhana dan proses produksi menggunakan proses manual	2	10	8	32	0	0	0	0	0	0	42	Setuju
7	Masa <i>expired</i> produk cenderung singkat yaitu 2-3 hari.	0	0	10	40	0	0	0	0	0	0	40	Setuju
Rata - rata												42,3	Setuju



8.06% PLAGIARISM
APPROXIMATELY

0.02% IN QUOTES 

Report #13649461

157 BAB I PENDAHULUAN Latar Belakang

Masalah Pada saat ini perkembangan industri makanan dan minuman di Indonesia semakin berkembang pesat. Industri makanan dan minuman merupakan salah satu industri yang menjanjikan untuk ditekuni pada triwulan I 2019 pertumbuhan industri makanan dan minuman mampu tumbuh sebesar 6,77%. Jumlah tersebut mampu melampaui standart pertumbuhan produk domestic bruto industri nasional di angka 5,07%. Sepanjang tahun 2019, industri makanan dan minuman mampu menarik investasi sebesar US \$383 juta (Dodo Rihanto, 2019). Hal ini menunjukkan jika sektor industri mamin mempunyai peranan dalam pertumbuhan ekonomi nasional. Berbagai jenis makanan dan minuman yang beredar di pasar saat ini sangat bervariasi sehingga dapat menarik minat konsumen. Adanya inovasi sebuah produk dari hari ke hari kian bermunculan. Hal ini membuat persaingan dan tantangan bagi para pengusaha semakin ketat yang memaksa mereka untuk berfikir kreatif