

**PROJECT KELOMPOK E-COMMERCE DENGAN
KONSEP KEWIRAUSAHAAN**

Dosen Pengampu :
Wartariyus, S.Kom., M.T.I.



Disusun Oleh :

Rani Martha	2313025052
Melva Aura Puri	2313025048
Aryo Adiwidya Wisnuaji	2313025004
Putri Ana Maulina	2213025054

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TEKNOLOGI INFORMASI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG**

2025

1. Analisis Kebutuhan dan Peluang (Tahap Empathize)

Tahap *Empathize* dilakukan untuk memahami kebutuhan, perilaku, dan permasalahan calon konsumen terhadap produk camilan, khususnya yang berbahan dasar pisang. Proses ini bertujuan agar produk yang dikembangkan benar-benar sesuai dengan kebutuhan pasar.

Berdasarkan pengamatan dan analisis, konsumen saat ini cenderung membutuhkan camilan yang praktis, mudah dikonsumsi, dan memiliki cita rasa yang menarik. Konsumen juga menginginkan produk yang tidak hanya mengenyangkan, tetapi juga memiliki tekstur renyah serta variasi rasa yang berbeda dari camilan pada umumnya. Selain itu, harga yang terjangkau menjadi salah satu pertimbangan utama dalam keputusan pembelian.

Di sisi lain, peluang pasar Banana Crunch Delight cukup besar karena pisang merupakan bahan baku yang mudah diperoleh, memiliki harga relatif murah, serta digemari oleh berbagai kalangan. Tren camilan kekinian yang dipasarkan melalui platform e-commerce juga semakin meningkat, sehingga membuka peluang untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Inovasi pada produk camilan berbahan dasar pisang dengan konsep renyah dan modern diharapkan dapat menjadi daya tarik tersendiri di tengah persaingan pasar.

2. Definisi Masalah (Tahap Define)

Berdasarkan hasil pemahaman pada tahap *Empathize*, dapat dirumuskan bahwa permasalahan utama yang dihadapi konsumen adalah masih terbatasnya produk camilan berbahan dasar pisang yang memiliki inovasi dari segi rasa, tekstur, dan kemasan. Sebagian besar produk camilan pisang yang beredar di pasaran masih bersifat konvensional dan kurang menarik bagi konsumen, khususnya generasi muda.

Selain itu, banyak produk camilan yang belum memanfaatkan platform e-commerce secara optimal sebagai sarana pemasaran dan penjualan. Hal ini menyebabkan akses konsumen terhadap produk menjadi terbatas, serta mengurangi potensi pengembangan pasar. Konsumen membutuhkan camilan yang tidak hanya lezat dan renyah, tetapi juga mudah diakses melalui sistem penjualan online.

Oleh karena itu, diperlukan pengembangan produk Banana Crunch Delight sebagai solusi atas permasalahan tersebut. Produk ini dirancang sebagai camilan berbahan dasar pisang dengan tekstur renyah, variasi rasa yang menarik, kemasan yang modern, serta didukung oleh sistem pemasaran dan penjualan berbasis e-commerce. Dengan demikian, Banana Crunch Delight diharapkan mampu memenuhi kebutuhan konsumen sekaligus memanfaatkan peluang pasar yang ada.

3. Ideasi (Tahap Ideate)

Brainstroming

Berdasarkan permasalahan yang telah diidentifikasi pada tahap sebelumnya, dilakukan proses ideasi untuk menemukan solusi yang tepat dalam pengembangan produk dan sistem penjualannya. Ideasi difokuskan pada pengembangan produk Banana Crunch Delight serta pemanfaatan platform e-commerce sebagai media pemasaran dan penjualan.

Beberapa ide yang dihasilkan dalam proses brainstorming antara lain:

1. Menyediakan camilan berbahan dasar pisang yang memiliki tekstur renyah dan rasa yang bervariasi.
2. Mengembangkan produk dengan berbagai pilihan topping agar konsumen dapat memilih sesuai selera.
3. Menyajikan tampilan produk yang menarik melalui foto dan deskripsi produk pada website e-commerce.
4. Menyediakan sistem pemesanan online untuk memudahkan konsumen dalam melakukan pembelian.
5. Menggunakan kemasan yang praktis, higienis, dan menarik untuk meningkatkan nilai jual produk.
6. Memanfaatkan media sosial dan website e-commerce sebagai sarana promosi utama.
7. Menyediakan varian produk sehat sebagai alternatif camilan rendah kalori.

Dari berbagai ide tersebut, dipilih konsep penjualan Banana Crunch Delight melalui platform e-commerce dengan menonjolkan keunikan produk, variasi topping, dan kemudahan akses bagi konsumen.

Pain (Permasalahan)

Permasalahan utama yang menjadi dasar pengembangan ide adalah sebagai berikut:

1. Konsumen sering kesulitan menemukan camilan yang renyah, lezat, namun tetap memiliki pilihan yang lebih sehat.
2. Camilan berbahan pisang sering dianggap kurang inovatif dan memiliki variasi yang terbatas.
3. Konsumen membutuhkan cara pemesanan yang praktis tanpa harus datang langsung ke lokasi penjualan.
4. Kurangnya informasi produk (varian, harga, dan tampilan) dapat menurunkan minat beli.

5. Persaingan produk camilan yang tinggi membuat produk baru sulit menarik perhatian konsumen.

Gain (Manfaat Solusi)

Solusi yang ditawarkan melalui ideasi ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Banana Crunch Delight memberikan pilihan camilan inovatif dengan tekstur renyah dan berbagai varian topping.
2. Adanya varian sehat memberikan alternatif bagi konsumen yang peduli terhadap pola makan.
3. Sistem e-commerce memudahkan konsumen dalam melakukan pemesanan kapan saja dan di mana saja.
4. Tampilan produk yang menarik pada website meningkatkan kepercayaan dan minat beli konsumen.
5. Kemasan yang praktis dan menarik meningkatkan nilai jual serta daya saing produk.
6. Pemanfaatan e-commerce dan media sosial membantu memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan brand awareness.

4. Prototipe (Tahap Prototype)

4.1 Rencana Produk

Nama produk :

Banana Crunch Delight (“Crunch” menekankan kerenyahan, dengan “Delight” untuk kesan premium dan juga menarik)

Deskripsi :

Banana Crunch Delight merupakan camilan kreatif yang terbuat dari pisang, digoreng hingga mencapai kerenyahan sempurna, lalu ditambahkan berbagai pilihan topping lezat untuk menciptakan kombinasi rasa dan tekstur yang istimewa. Produk ini sangat ideal sebagai pilihan snack, pengganti gorengan, atau hidangan penutup yang ringan. Ide dasar dari produk ini menggabungkan kesederhanaan bahan pisang dengan elemen crunch dan topping yang inovatif, sehingga menjadikannya sebuah produk kewirausahaan yang mudah untuk diproduksi dan dipasarkan.

Bahan Utama :

- a. Pisang

Produk ini menggunakan pisang matang seperti pisang ambon, pisang jantan atau pisang cavendish untuk rasa manis alami. Dengan jumlah 1-2 buah per porsi.

b. Bahan pelapis krispi

Bahan yang digunakan untuk membuat pelapis yaitu, tepung terigu, tepung maizena, telur yang sudah dikocok, dan bumbu-bumbu seperti garam, gula, atau rempah opsional seperti vanili dan kayu manis bubuk.

c. Minyak goreng

Menggunakan minyak goreng nabati atau minyak kelapa sawit untuk menggoreng pisang hingga krispi.

d. Topping

Produk ini menggunakan bermacam rasa topping seperti coklat leleh, coklat kacang, madu, yogurt greek, atau buah segar seperti strawberry.

Proses Pembuatan :

- 1) Kupas pisang, potong menjadi irisan tipis sekitar 1-2 cm atau bentuk stik untuk kemudahan makan.
- 2) Campurkan 100g tepung terigu, 50g maizena, 1 butir telur, dan air secukupnya hingga menjadi adonan cair. Tambahkan juga bumbu (vanili, gula, garam) untuk rasa dan aroma.
- 3) Celupkan irisan pisang ke adonan, lalu goreng dalam minyak panas dengan suhu 180°C selama 2-3 menit hingga kuning keemasan dan krispi. Lalu tiriskan minyak berlebih.
- 4) Saat masih hangat, taburi atau siram topping pilihan. Biarkan dingin sebentar agar topping menempel.
- 5) Sajikan dalam wadah kecil dan beri tusuk sate untuk kemudahan mengonsumsi.

Varian Produk :

- Topping coklat, madu, dan coklat kacang (cocok untuk pecinta manis).
- Topping yogurt dan buah segar (rendah kalori dan tinggi serat cocok untuk camilan sehat).
- Topping spesial seperti matcha atau karamel untuk edisi terbatas.

4.2 Modal Awal

Kategori	Item	Estimasi Biaya	Keterangan
----------	------	----------------	------------

		(Rp)	
Bahan baku	Pisang (100 kg), tepung terigu/maizena (10 kg), telur (50 butir), minyak goreng (5 liter), topping (cokelat, kacang, buah segar 10 kg)	Rp 500.000,-	Bahan untuk 100-200 porsi. Pisang murah (Rp 10.000/kg), tapi topping seperti cokelat bisa mahal. Beli grosir agar lebih hemat.
Peralatan	Wajan/fryer kecil, mixer adonan, pisau, timbangan, kompor, gas	Rp 100.000,-	Peralatan dasar untuk produksi. Bisa pakai yang ada di rumah untuk mengurangi biaya.
Kemasan	Kotak karton kecil, pouch plastik, label/logo sederhana (1000 pcs)	Rp 450.000,-	Kemasan biodegradable untuk branding. Agar lebih murah, beli dari supplier online.
Pemasaran	Desain logo/foto produk, iklan sosial media (Instagram/Facebook)	Rp 300.000,-	Fokus digital untuk awal. Gunakan Canva gratis untuk desain.
Total		Rp 1.350.000,-	

4.3 Logo dan Poster





5. Kesimpulan

Dari seluruh tahapan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa pengembangan produk Banana Crunch Delight melalui konsep kewirausahaan berbasis e-commerce merupakan solusi yang relevan terhadap kebutuhan dan peluang pasar camilan saat ini. Melalui pendekatan design thinking mulai dari tahap empathize hingga prototype, produk ini dirancang untuk menjawab permasalahan konsumen akan camilan yang praktis, inovatif, memiliki variasi rasa, serta mudah diakses secara online. Pemanfaatan bahan baku pisang yang mudah diperoleh, didukung dengan konsep kemasan menarik dan strategi pemasaran digital, menjadikan Banana Crunch Delight memiliki potensi daya saing yang baik di pasar. Dengan modal awal yang relatif terjangkau dan sistem penjualan berbasis e-commerce, produk ini tidak hanya layak secara ekonomi, tetapi juga berpeluang berkembang menjadi usaha yang berkelanjutan dan diminati oleh berbagai kalangan konsumen.