LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara mengenai Tahapan Pengembangan Produk

Nama informan :
Hari/tanggal :

no	indikator	Pertanyaan
1	Fase Perencanaan	• Bagaimana menurut anda jika dilakukannya pengembangan kemasan melalui desain kemasan produk Toko Kue AA *Cake*? • Menurut anda desain kemasan seperti apa yang membuat konsumen tertarik untuk memiliki produk Toko Kue AA *Cake*.
2	Fase pengembangan konsep Packaging	• Menurut anda, kemasan seperti apa yang diinginkan oleh konsumen? • Apakah kemasan yang digunakan saat ini oleh Toko kue AA *Cake* cukup menarik konsumen? • Menurut anda warna seperti apa yang cocok untuk desain kemasan baru nantinya? • Komponen seperti apa yang anda butuhkan dalam kemasan? • Bagaimana ukuran kemasan yang dibutuhkan dan sesuai untuk produk toko kue AA *Cake*? • Apakah anda mempunyai preferensi atau saran dalam menentukan desain kemasan baru? • Menurut anda bentuk kemasan seperti apa yang menjadi pertimbangan anda untuk membeli suatu produk? • Menurut anda kemasan dari bahan apa yang menghasilkan banyak manfaat?
3	Fase perancangan tingkat sistem	Konsep rancangan desain dan bentuk pengembangan kemasan Toko Kue AA *Cake*
4	Fase perancangan rinci	Hasil rancangan desain dalam bentuk *prototipe.*
5	Fase peluncuran Packaging produk	• Apakah anda puas dengan desain kemasan yang digunakan oleh Toko Kue AA *Cake*. • Apakah kemasan tersebut cukup menarik dan meningkatkan kualitas produknya?

Lampiran 2 Daftar Pertanyaan Wawancara mengenai *Segmenting, Targeting, Positioning*

Dimensi *segmenting*

1. Kira-kira dari kalangan apa yang diinginkan untuk menjadi pembeli? Apa alasannya?
2. Kalangan umur berapa pembeli biasanya?

Dimensi *Targeting*

1. Bagaimana strategi/cara yang dilakukan untuk meningkatkan loyalitas pelanggan?
2. Apa yang menjadi rencana bisnis kedepannya? (misal: tambah cabang)

Dimensi *Positioning*

1. Bagaimana perusahaan mengukur kepuasan konsumen dari segi harga dan kualitas produk?
2. Bagaimana cara toko kue AA *Cake* bersaing di pasar?
3. Bagaimana pertimbangan perusahaan berkaitan dengan menciptakan desain? Apakah desain mengikuti dengan kelompok pasar? Ataukah ada standar khusus untuk menciptakan desain produk?
4. Bagaimana respon konsumen atas desain produk saat ini?

Lampiran 3 Verbatim Wawancara Pra-penelitian

Peneliti : sebelumnya boleh saya tau namata?

Informan : hariany

Peneliti : kalo boleh tau awal rintisanta?

Infroman : 2007

Peneliti : itu awalnya memang langsung disini (toko aa *Cake*) atau mungkin dulu jualan dirumahki?

informan : iya awalnya dulu dirumah, sebenarnya ini berawal dari hobi, kalau tidak ada kerjaan siang saya buat-buat kue saya titip di toko. Besoknya lagi ada yang minta tambah, awalnya sih di toko keluarga. Alhamdulillah. Nah pada tahun 2008 kalo tidak salah itu ada sales yang mau masuk, akhirnya saya berfikir kan saya dulu punya usaha lain tapi tutupnya sampai siang selebihnya itu saya tidak ada lagi kegiatan, jadi saya berfikir kan ada sales yang masuk yang mau jual kayaknya beli putus, akhirnya berkembang sampai salesku ada 12, jual roti dan donat pokoknya kue-kue 1000 waktu itu. akhirnya berkembang- berkembang. Tapi saya buat juga toko kue disini tidak saya lempar diluar, ternyata lebih bagus penjualannya, orang biasa masih mau tapi sudah tidak ada lagi. Kemudian juga seperti roti donat kerjaannya terlalu menguras tenanga, biasanya kita kerja dari pagi sampai jam 12 jam 10, akhirnya kita jenuh. Makanya saya buat toko kue saja untuk dirumah saja, jadi sales ku semua putusmi, saya minta mi baek-baek saya mau berhentimi jual begini,karena biasa karyawan tidak ada sya butuh banyak tenaga.

Peneliti : ini toko berdirinya kapan?

Informan : 2007,

Peneliti : ada memangmi juga ini toko?

Informan : iya ada memangmi juga jual pajang-pajangan begitu tapi baru 1 etalase. Karna biasanya ada yang masih mau justru kewalahankan disini ndada mi bagiannya sales, sales juga marah-marah karena tidak terlayani, akhirnya saya putuskanmi jadi saya fokusmi disini.

Peneliti : target pasarta memang menengah kebawah di' berarti masyarakat local disiniji. Tapi yang paling jauh mungkin ada kita tau?

Informan : ada dari tator, dari Kalimantan. Kalo tator biasa yang paling banyak

Peneliti : kenapa orang tator bisa tau tante?

Informan : saya kurang tau, mungkin dari mulut ke mulut ki. Itu orang tator biasa beli banyak, biasa kalo ada pesan di tator ada biasanya pesan 50 sampai 80 biji. Jadi dari mulut ke mulut.

Peneliti : biasa orang beli dalam skala besar

Informan : iya

Peneliti : trus menurutta bagaimana pendapatanta dari jual kue

Informan : sebenarnya kalo untung itu dek bagaimana yah, bisa juga dibilang jelasnya saya sudah bisa berbagilah dengan karryawan yang butuh saya, saya juga butuh dia. Kalo dibilang banyak, tidak adaji utangku ituji yang perlu sebagai pedagang.karena percuma banyak untung tpi banyak juga utang Saya memang pnya kue harga memang standar tapi rasa saya bisa bersaing. Bahan-bahan juga premium semua. Saya punya prinsip saya tidak mau orang hanya belanja 1 kali, kalua umpanya saya hanya dapat 1000 2000 tapi yang berulang bisa dapat 10.000. dari pada saya dapat langsung 1 kali 10.000 tapi tidak kembali. Alhamdulillah saya bisa bertahan sampai sekarang dengan saya punya prinsip seperti itu.

Peneliti : jadi meningkatji terus di pendapatanta

Informan : bagaiman di' pintar-pintarnya lah kita, walaupun sedikit kalau kita pintar mengatur manjemennya alhamdulilah saya bisa bertahan sampai sekarang. Saya sudah punya langganan masing-masing lah.

Lampiran 4 Verbatim Wawancara Pra-penelitian Pada Konsumen

Peneliti : tabe kak bolehka wawancaraiki sebentar?

Informan : iye

Peneliti : tabe kak siapa namata?

Informan : nabila kak

Peneliti : seringki beli kue disini kak?

Informan : iye sering

Peneliti : dari kapanki tau ini toko kak?

Informan : iye lamami ia kak kulupai kapan, tapi lamami ia kutau ini toko

Peneliti : hm iye, rencana ini mauka buat penelitian kak, mauka kembangkan kemasannya ini kue, mau saya perbaiki kayak desainnya, kupercantik kemasannya, mau juga kucantumkan info pemesanannya dikemasannya.

Informan : oh maksudnya mauki ganti kemasannya ini kue ?

Peneliti : iye

Informan : oh bagus menurutku ia kak kah tadi kita bilang tambah apa tadi itu? Info pemesanan di'. Menurutku bagus kak, karena seharusnya itu dikemasan kue kita cantumkan ki kontak pemesanan karena saya toh pernah beli kak, ternyata orang rumah suka. Terus kan kalo moki pesan susah toh karena jarak rumah sama toko itu jauh, harus peki datang lagi toh kak, kalo ada info pemesanan kak kontak begitu bagus karena sisa pesanki saja dikontak yang tertera toh apalagi kalo saya ku suka kalo bagus juga kemasannya.

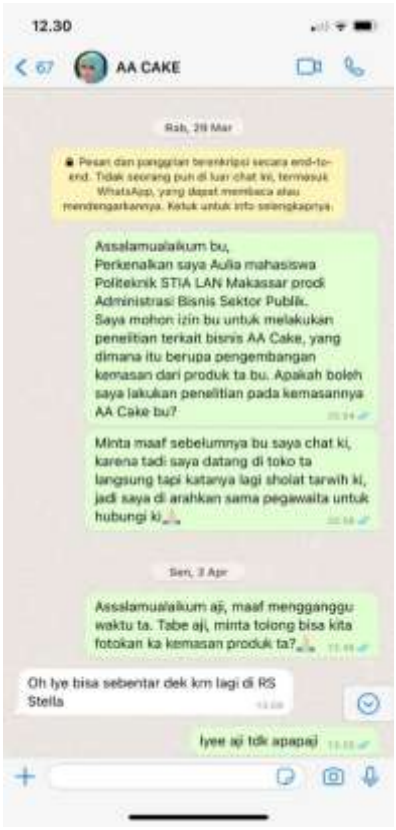
Peneliti : oh dimana memangki tinggal kak?

Informan : di BTP kak

Peneliti : oh asataga jauh betulki

Informan : iye ini juga kebetulan toh tadi kesini jadi sekalian mi ibuku titip beli kue.

Lampiran 5 Pra-penelitian







Lampiran 6 Dokumentasi Presentasi Karya







Presentasi hasil karya

Lampiran 7 Dokumentasi Penelitian

Wawancara konsumen Toko kue AA *Cake*









wawancara *owner* dan karyawan

Lampiran 8 Surat Keterangan telah telah presentasi

SURAT KETERANGAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Hj Hariany

Jabatan : Owner Toko kue AA Cake Makassar

Menerangkan bahwa mahasiswa:

Nama : Aulia Alam

NPM : S022019005

Telah mempresentasikan skripsi berupa pengembangan produk melalui desain kemasan dengan judul: " Pengembangan Produk Melalui Desain Kemasan Pada Toko Kue AA Cake" pada Hari Selasa, Tanggal 25 Juli 2023

Demikian Surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagai kelengkapan berkas ujian SKRIPSI mahasiswa yang bersangkutan.

Makassar, 25 Juli 2023

Owner AA *Cake* Makassar



Hj. Hariany

Lampiran 9 surat keterangan telah meneliti

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Hj. Hariany

Jabatan : Owner Toko Kue AA Cake Makassar

Menyatakan bahwa mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : Aulia Alam

No. Pokok : S022019005

Program Studi : Administrasi Bisnis Sektor Publik

Telah selesai melakukan penelitian di UMKM kami yaitu Toko Kue AA Cake Makassar. Selama penelitian tersebut, peserta kami nilai sangat antusias dan dapat menjalankan tugas-tugas yang diberikan dengan baik dan dapat dipertanggung jawabkan. Untuk itu saya selaku owner dari Toko Kue AA Cake Makassar mengucapkan terima kasih.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk digunakan seperlunya. Atas perhatian dan kerja samanya kami ucapkan terima kasih.

Makassar, 25 Juli 2023

Toko Kue AA Cake Makassar

Hj. Hariany



Lampiran 10 Verbatim wawancara analisis STP *(Segmenting, targeting, positioning)*

Waktu wawancara : 27 Mei 2023

Nama Wawancara : Hj Hariany

Posisi di toko kue AA Cake : Pemilik Usaha Toko kue AA *Cake*

pelaku	Uraian Wawancara
Dimensi *Segmenting*	
Peneliti	Kira-kira dari kalangan apa yang diinginkan untuk menjadi pembeli? Apa alasannya?
informan	Kalo saya sebagai penjual pasti semua kalangan, dari yang muda sampai yang tua.
Peneliti	Kalangan umur berapa pembeli biasanya?
informan	Untuk umur kayaknya diatas 20-an tahun atau 30 tahun. Kalau yang umur dibawahnya paling untuk kasi guru. Dan kalo dominan biasanya perempuan, kalaupun laki-laki pasti disuruh sama istrinya.
Dimensi *Targetting*	
peneliti	Bagaimana strategi yang dilakukan untuk meningkatkan loyalitas pelanggan?
Informan	Menurut saya yang utama itu rasa, saya kualitas produknya saya jaga dengan rasa, itu yang utama yang saya rasa dek. Supaya orang datang dengan berulang lagi. Makanya saya tidak ada stock untuk besok, walaupun dibilang toko saya rame jadi saya bikin lagi untuk besok, itu tidak begitu.
peneliti	Apa yang menjadi rencana bisnis kedepannya?
informan	Setiap penjual pasti rencananya begitu, mau tambah cabang. Apalagi saya punya ada berapa, mudah-mudahan semua bisa

	punya ruko masing-masing. Saya lihat juga semua kayaknya mereka ada skill buat kue. Ya kalo memang bisa dikembangkan lebih ya kenapa tidak. Bisa bukakan orang lapangan kerja.
Dimensi *Positioning*	
peneliti	Bagaimana perusahaan mengukur kepuasan konsumen dari segi harga dan kualitas produk?
Informan	Terutama kualitas yang menjadi utama. Kan kalo dikalangan saya dan situasi dilingkungan saya masih di kelas menengah ke bawah. Saya tetap jaga saya punya rasa dengan prinsip saya mau dia datang berulang. Kalo masih bisa dipertahankan dengan harga insyaallah saya pertahankan.
peneliti	Bagaimana cara toko kue AA *Cake* bersaing di pasar?
informan	Kalo saya punya kue dek ituji rasa. Saya bisa bersaing nomor 1 dengan rasa, memang saya punya kue murah tapi saya punya bahan-bahan yang premium. Kalo sekelas saya harga juga saya masih bisa bersaing. Apalagi konsumen saya mengatakan aji kueta enak, berarti saya yakin mereka sukaji dengan saya punya bahan.
peneliti	Bagaimana pertimbangan perusahaan berkaitan dengan menciptakan desain? Apakah desain mengikuti dengan kelompok pasar? Ataukah ada standar khusus untuk menciptakan desain baru?
informan	Selalu ada niat, pasti semua itu orang mau, Cuma saya banyak pertimbangan untuk mengganti. Satu, kalo saya mengganti pasti budgetnya naik lagi, sedangkan saya punya pembeli masih ada yang bahkan menawar. Jadi otomatis kalo saya mengganti saya punya kemasan pasti budgetnya naik lagi. Kalo naik costnya nda

	mungkin saya yang tanggungi. Untuk apa saya kerja kalo saya tidak dapat untung. Untuk saran modelkan sekarang sudah banyak di youtube. Cuman sekarang waktunya mungkin saya belum bisa ganti kemasan, apalagi keadaan ekonomi begini, tapi ya pelan-pelan. Kalo dibilang saya mau pasti saya mau, kah dibilang *packingan* juga salah satu untuk menarik dan mengenal. Jadi mereka nda perlu bertanya dimana beli, sisa lihat kemasannya bahwa oh tempatnya disana.
peneliti	Bagaimana respon konsumen atas desain produk saat ini?
informan	Kalo konsumen ku juga kan menengah ke bawah ji jadi nda adaji. Bahkan mereka mungkin kalo pake pelastik saja mauji tapi kan tidak enak juga kalau begitu.

Lampiran 11 Verbatim Wawancara Pengembangan Produk

Waktu wawancara : 27 Mei 2023

Nama Wawancara : Hj Hariany

Posisi di toko kue AA Cake : Pemilik Usaha Toko kue AA *Cake*

pelaku	Uraian wawancara
peneliti	Bagaimana menurut anda jika dilakukannya pengembangan kemasan melalui desain kemasan produk toko kue AA *Cake*?
informan	Tidak apa apaji, kalau misalnya kita ada saran, kita punya lebih bagus bisa jadi referensi buat saya dan bisa jadi stock buat saya siapa tahu besok-besok saya membutuhkan, tidak masalah.
peneliti	Menurut anda kemasan seperti apa yang membuat konsumen tertarik untuk memiliki produk toko Kue AA *Cake*?
Informan	Kalo saya mungkin yang umum-umumji, yang menarik, yang lebih terang dan ada nama toko tertera, alamat, nomor telpon.
peneliti	Menurut bentuk kemasan seperti apa yang menjadi pertimbangan anda untuk membeli suatu produk?
informan	Kalo bentuk saya rasa dek umumji, palingan desainnya produk yang ada bisa dilihat dari luar, nda usah lagi orang membuka. Tapi sebenarnya yang begituan orang yang jual di toko-toko yang system titip. Kalo saya kan tidak titip ji.
Peneliti	Bagaimana menurut anda apabila dilakukan pengembangan kemasan tetapi harga produk naik, namun menghasilkan kualitas produk yang baik.
informan	Ya pasti saya sih mau, kemasan saya diganti dan penjualan saya meningkat. Yang takutnya itu kemasan saya diganti, budget naik tapi pembeliku tidak ada.

Lampiran 12 Verbatim Wawancara Pengembangan Produk

Waktu wawancara : 31 Mei 2023

Nama Wawancara : Jum

Posisi di toko kue AA Cake : Konsumen

pelaku	Uraian wawancara
peneliti	Menurut anda, kemasan seperti apa yang diinginkan oleh konsumen?
informan	Kalo saya sih yang pertama dari segi warna.
peneliti	Apakah kemasan yang digunakan saat ini oleh Toko kue AA Cake cukup menarik konsumen?
Informan	Kalo saya, kan untuk sekarang masih pakai kemasan yang biasa, dan menurutku juga cukup pasaranmi, kurang menariklah.
peneliti	Menurut anda warna seperti apa yang cocok untuk desain kemasan baru nantinya?
informan	Kalo saya yang pastinya tidak mencoloklah, trus juga yang enak juga dimata, karena kan ada biasa yang terang sekali dilihat, ataukah pudarki warnanya, intinya yang bagus sih.
Peneliti	Komponen seperti apa yang anda butuhkan dalam kemasan?
informan	Kalo saya menurutku kan banyak sekarang yang taro informasinya, lokasi tokonya dimana, info kontak karena kan biasa kalo orang malaski keluar rumah jadi pesan online, dan kemasan lamanya kan belum ada tulisan-tulisan apanya begitu toh
peneliti	Bagaimana ukuran kemasan yang dibutuhkan dan sesuai untuk produk toko kue AA Cake?
Informan	Kasi sesuaimi saja dengan produk tokonya toh, kasi sesuaimi saja ukurannya.

Peneliti	Apakah anda mempunyai preferensi atau saran dalam menentukan desain kemasan baru?
Informan	Kalo dari saya sih yang penting menarik sih, kalo dari saya rasanya dulu toh.
Peneliti	Menurut anda bentuk kemasan seperti apa yang menjadi pertimbangan anda untuk membeli suatu produk?
Informan	Kalo saya kan yang pertama rasa toh, yang kedua baru *packagingnya.* Tapi memang ada biasa yang pertama menarik dari kemasannya. kalo dari sayakan yang penting warnanya menarik.
Peneliti	Menurut anda kemasan dari bahan apa yang menghasilkan banyak manfaat?
Informan	Pasti yang bisa dipakai berulang kali, cuman sayakan orangnya malaska juga toh, jadi yang sekali pakai saja langsung buang.

Lampiran 13 Verbatim Wawancara Pengembangan Produk

Waktu wawancara : 31 Mei 2023

Nama Wawancara : Sela

Posisi di toko kue AA Cake : Konsumen

pelaku	Uraian wawancara
peneliti	Menurut anda, kemasan seperti apa yang diinginkan oleh konsumen?
informan	Kalo saya sebagai konsumen tentunya yang menarik lah, karena Sebagian orangkan biasa melihat dari kemasannya, kalo memang bagus ada lah ketertarikan untuk beli.
peneliti	Apakah kemasan yang digunakan saat ini oleh Toko kue AA Cake cukup menarik konsumen?
Informan	Menurutku lumayan kuranglah, karena masih biasa ji toh masih standarki kemasannya.
peneliti	Menurut anda warna seperti apa yang cocok untuk desain kemasan baru nantinya?
informan	Menurutku kalo warna ya terserahlah, terserah penjualnya. Intinya nda terlalu norak.
Peneliti	Komponen seperti apa yang anda butuhkan dalam kemasan?
informan	Kalo saya harus ada nama tokonya lah paling penting, alamatnya, nomor telfonnya, kalo misalnya kita kasi orang trus dia tertarik beli lagi bisa dia pesan sendiri.
peneliti	Bagaimana ukuran kemasan yang dibutuhkan dan sesuai untuk produk toko kue AA Cake?
Informan	Kalo ukuran menurutku kasi sesauimi saja dengan kue yang dia jual toh.

Peneliti	Apakah anda mempunyai preferensi atau saran dalam menentukan desain kemasan baru?
Informan	Kalo saya yang penting itu kembali lagi toh yang tidak norak, intinya menarik begitu supaya enak dilihat.
Peneliti	Menurut anda bentuk kemasan seperti apa yang menjadi pertimbangan anda untuk membeli suatu produk?
Informan	Kalo saya yang sederhana saja, mengikut bentuk kuenya. Lebih bagus lagi kalo kotak, semua kue bisa masuk di kotak itu.
Peneliti	Menurut anda kemasan dari bahan apa yang menghasilkan banyak manfaat?
Informan	Kalo saya nda taumi itu.

Lampiran 14 BIODATA MAHASISWA



A. DATA PRIBADI

Nama Lengkap	: Aulia Alam
NPM	: S022019005
Program Studi	: Administrasi Bisnis Sektor Publik
Tempat Tanggal Lahir	: Bone-Bone, 31 Januari 2002
Jenis Kelamin	: Perempuan
Ibu Kandung	: Andi Musdalipa, S.Pd
Agama	: Islam
Alamat Rumah	: Btn Lemahabang Indah Blok B no. 25, Bone-Bone.
Email	: auliaalam01@gmail.com
No. Telepon/HP	: 085696266628
Pekerjaan (Instansi)	: Politeknik STIA LAN Makassar
Alamat Instansi	: Jl. A.P Pettarani No. 61, Bua Kana, Kec. Rappocini

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

Sekolah Dasar	: SDN 187 Bone-Bone
S L T P	: Ponpes Putri Ummul Mukminin Makassar
S L T A	: Ponpes Putri Ummul Mukminin Makassar