

LAMPIRAN



LAMPIRAN 1

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

Data Responden

Nama :

Jabatan :

Usia :

Pendidikan Terakhir :

Daftar Pertanyaan

(Bertanya tentang hal-hal yang dilakukan dalam proses pengambilan keputusan kreatif)

1. Persiapan

- a. Apa pendidikan formal Anda?
- b. Adakah pengetahuan Anda dalam berwirausaha (kue)?
- c. Adakah pengalaman Anda dalam membuat kue?
- d. Apakah Anda pernah mengambil kursus kue?
- e. Siapa yang Anda ajak untuk diskusi untuk memecahkan permasalahan dalam DELIMA Donat?
- f. Apa hal yang Anda diskusikan?
- g. Apakah Anda membaca majalah atau buku atau sejenisnya untuk memecahkan masalah?

2. Penyelidikan

- a. Bagaimana kondisi bisnis Anda?
- b. Menurut Anda, mengapa bisnis Anda mengalami penurunan penjualan?
- c. Apa yang menyebabkan hal tersebut?

3. Transformasi

- a. Bagaimana Anda mengevaluasi kondisi bisnis Anda?
- b. Mengapa Anda mengevaluasi kondisi bisnis Anda dengan hal tersebut?
- c. Bagaimana Anda menyusun unsur-unsur kondisi bisnis Anda?
- d. Mengapa Anda memilih cara tersebut untuk menyusun unsur-unsur tersebut?
- e. Bagaimana sikap Anda dalam mengatasi kondisi bisnis Anda?
- f. Mengapa Anda memilih sikap tersebut untuk mengatasi kondisi bisnis Anda?

4. Penetapan

- a. Apa yang Anda lakukan untuk menyegarkan pikiran sehingga dapat berpikir jernih untuk menyelesaikan kondisi bisnis ini?
- b. Mengapa Anda melakukan hal tersebut?
- c. Apa peluang yang Anda manfaatkan untuk menyelesaikan gejala ini?
- d. Mengapa Anda memanfaatkan peluang tersebut?

5. Penerangan

- a. Apa gagasan - gagsan kreatif yang Anda hasilkan?
- b. Mengapa Anda memilih gagasan-gagasan kreatif tersebut?

6. Pengujian

- a. Bagaimana Anda menguji keakuratan dari gagasan kreatif tersebut?
- b. Mengapa Anda memilih cara tersebut untuk menguji keakuratan dari gagasan kreatif tersebut?
- c. Bagaimana tanggapan teman-teman Anda terhadap pengujian keakuratan dari gagasan kreatif tersebut?
- d. Mengapa tanggapan teman – teman Anda demikian?
- e. Darimana mayoritas *customer* Anda?
- f. Mengapa mayoritas *customer* Anda berasal dari jawaban Anda pada poin e?
- g. Apa manfaat gagasan-gagasan kreatif tersebut?

7. Implementasi

- a. Apa gagasan kreatif final yang Anda terapkan untuk mengatasi kondisi bisnis Anda?
- b. Mengapa Anda menerapkan gagasan kreatif final tersebut?

LAMPIRAN 2

DAFTAR JAWABAN WAWANCARA DENGAN PEMILIK

Data Responden

Nama : Skolastika Aditio Soegiopranoto

Usia : 22 tahun

Pendidikan Terakhir : SMA MIPA-*immersion*

Daftar Jawaban

(Menjawab tentang hal-hal yang dilakukan dalam proses pengambilan keputusan kreatif)

1. Persiapan

- a. Apa pendidikan formal terakhir Anda?
Pendidikan formal saya adalah SMA MIPA-immerssion
- b. Adakah pengetahuan Anda dalam berwirausaha (kue)?
Tidak ada
- c. Adakah pengalaman Anda dalam membuat kue?
Ada, sebelum open PO, saya melatih *skill* dalam membuat donat secara autodidak selama lima bulan. Mulai bulan September 2021 sampai Januari 2022
- d. Apakah Anda pernah mengambil kursus kue?
Tidak pernah
- e. Siapa yang Anda ajak untuk diskusi untuk memecahkan permasalahan dalam DELIMA Donat?
Yang saya ajak untuk diskusi adalah ayah dan ibu saya.
- f. Apa hal yang Anda diskusikan?
Hal yang saya diskusikan adalah penginovasian resep donat, dan menu yang dapat diproduksi dan dijual selain donat.
- g. Apakah Anda membaca majalah atau buku atau sejenisnya untuk memecahkan masalah?
Ya, saya membaca resep-resep di google

2. Penyelidikan

- a. Bagaimana kondisi bisnis Anda?

Kondisi bisnis saya saat ini sedang mengalami penurunan penjualan.

- b. Menurut Anda, mengapa bisnis Anda mengalami penurunan?

Kondisi bisnis saya dapat mengalami penurunan penjualan karena :

1. Produk donat yang saya buat belum bagus. Diantaranya masih berminyak, kurang empuk, bentuk tidak rapi.
2. Pengiriman terlambat

- c. Apa yang menyebabkan hal tersebut?

Yang menyebabkan hal tersebut adalah :

1. Produk donat yang saya buat belum bagus : disebabkan karena saya belum memiliki cukup *skill* untuk membuat donat.
2. Pengiriman terlambat : disebabkan karena kurangnya tenaga kerja untuk membentuk adonan dan menopping donat.

3. Transformasi

- a. Bagaimana Anda mengevaluasi kondisi bisnis Anda?

Saya mengevaluasi kondisi bisnis saya dengan berdiskusi dengan Bp Soetio dan Ibu Hastuti tentang resep donat yang diinovasi dan menu yang dapat diproduksi kemudian diterima oleh masyarakat.

- b. Mengapa Anda mengevaluasi kondisi bisnis Anda dengan hal tersebut?

Karena dengan berdiskusi saya dapat bertukar pikiran dengan Bp. Soetio dan Ibu Hastuti yang memiliki bekal Sarjana Ekonomika dan Bisnis dan telah berkecimpung dalam dunia bisnis. Maka, saya dapat mendapatkan masukan-masukan, bahkan gagasan-gagasan kreatif yang belum pernah saya pikirkan sebelumnya.

- c. Bagaimana Anda menyusun faktor-faktor yang menyebabkan permasalahan bisnis Anda?

Dengan meminta kritik, saran, dan masukan dari *customer*.

- d. Mengapa Anda memilih cara tersebut untuk menyusun faktor-faktor yang menyebabkan permasalahan bisnis Anda?

Karena, dengan meminta kritik, saran, dan masukan dari customer, saya dapat mengetahui kekurangan dari produk saya, yang kemudian saya perbaiki.

- e. Bagaimana sikap Anda dalam mengatasi kondisi bisnis Anda?

Sikap saya dalam mengatasi kondisi bisnis saya adalah dengan meningkatkan skill saya dengan membaca resep-resep di internet, melihat tutorial pembuatan donat di youtube.

- f. Mengapa Anda memilih sikap tersebut untuk mengatasi kondisi bisnis Anda?

Karena dengan menambah skill melalui membaca resep di internet dan melihat tutorial di youtube, saya dapat memiliki pandangan –pandangan baru tentang kualitas adonan, cara membentuk donat, serta variasi dalm menopping donat.

4. Penetasan

- a. Apa yang Anda lakukan untuk menyegarkan pikiran sehingga dapat berpikir jernih untuk menyelesaikan kondisi bisnis ini?

Yang saya lakukan adalah melihat tutorial pembuatan donat di youtube, melalui youtube saya dapat mengetahui cara mengolah adonan yang baik, membentuk adonan, hingga mengetahui cara menopping donat dengan baik, dan rapi.

- b. Mengapa Anda melakukan hal tersebut?

Karena dengan melihat youtube saya cukup dengan menyimak saja, tidak membaca. Sehingga lebih praktis dan mudah dipahami disaat kondisi pikiran saya sedang lelah.

- c. Apa peluang yang Anda manfaatkan untuk menyelesaikan gejala ini?

Peluang yang saya manfaatkan adalah dengan melihat makanan-makanan yang sedang viral, kemudian saya cari-cari resepnya dari internet, setelah itu saya praktikan dengan memproduksi dan menjualnya.

- d. Mengapa Anda memanfaatkan peluang tersebut?

Karena dengan memanfaatkan makanan-makanan yang sedang viral banyak masyarakat yang mencari, dan ingin beli.

5. Penerangan

- a. Apa gagasan - gagasan kreatif yang Anda hasilkan?

1. Menginovasi resep donat sehingga lebih empuk, memperhatikan suhu minyak goreng supaya tidak berminyak, membentuk adonan dengan baik sesuai dengan cara yang telah diajarkan di youtube.

2. Memproduksi *profferjess* dengan inovasi pada bentuk dan topping.

3. Memulai produksi pukul 02.00 WIB, supaya pengiriman tidak terlambat.

- b. Mengapa Anda memilih gagasan-gagasan kreatif tersebut?

1. Menginovasi resep donat sehingga lebih empuk : karena menginovasi resep donat sangat penting untuk kemajuan bisnis saya. Sebagaimana yang telah diketahui nama brand saya DELIMA Donat, menu andalannya donat. Jadi, donat harus memiliki kualitas yang bagus dan enak. Diantaranya tidak berminyak dan empuk.

2. Memproduksi *profferjess* dengan inovasi pada bentuk dan topping : saya ingin memberikan pilihan menu manis yang berbeda terhadap pecinta manis.

3. Memulai produksi pukul 02.00 WIB, supaya pengiriman tidak terlambat : karena dengan memulai produksi pukul 02.00 WIB, saya memiliki waktu yang cukup untuk menyelesaikan pesanan dan pengiriman tidak terlambat.

6. Pengujian

- a. Bagaimana Anda menguji keakuratan dari gagasan kreatif tersebut?
 1. Hasil inovasi produk donat, dan memproduksi dan menjual profertjess dengan inovasi pada bentuk dan topping, saya uji keakuratannya dengan mempromosikan produk-produk DELIMA Donat melalui Instagram pribadi saya, Instagram DELIMA Donat, WhatssApp pribadi saya dan WhatssApp pribadi ayah.
 2. Memulai produksi pukul 02.00 WIB, saya uji keakuratannya dengan benar-benar memulai produksi pukul 02.00. Jadi, saya bangun pukul 01.45 WIB.
- b. Mengapa Anda memilih cara tersebut untuk menguji keakuratan dari gagasan kreatif tersebut?
 1. Karena dengan media sosial tersebut, saya dapat langsung berinteraksi dengan *customer* langsung, saya dapat mengetahui langsung tanggapan *customer*.
 2. Karena untuk mengetahui apakah cukup waktu untuk menyelesaikan pesanan atau tidak.
- c. Bagaimana tanggapan teman-teman Anda terhadap pengujian keakuratan dari gagasan kreatif tersebut?
 1. Tanggapannya belum menunjukkan rasa ketertarikan untuk membeli. Hanya sekedar melihat status atau menyukai foto saja. Hanya beberapa saja yang membeli.
 2. Senang, puas dengan pelayanan *ready* produk DELIMA Donat.
- d. Mengapa tanggapan teman – teman Anda demikian?

Karena mayoritas masih belum berpenghasilan, sedangkan untuk pemesanan produk, saya baru menyediakan pesananan paket, bukan per satuan. Sedangkan, untuk memesan per paket, teman-teman saya keberatan pada jumlah produk yang banyak.
- e. Darimana mayoritas *customer* Anda?

Mayoritas *customer* saya adalah dari teman-teman Ayah yaitu anggota grup WhatsApp alumni Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG) Semarang angkatan 1982.
- f. Mengapa mayoritas *customer* Anda berasal dari jawaban Anda pada poin e?

Karena, teman-teman Bp.Soetio sudah berpenghasilan, kemudian produk yang dibeli untuk cucu-cucunya, untuk karyawannya. Jadi, dengan membeli produk secara paket, dirasa cocok untuk memenuhi kebutuhannya.
- g. Apa manfaat gagasan-gagasan kreatif tersebut?

Manfaat gagasan-gagasan kreatif tersebut adalah :

 1. Memberikan pilihan menu manis yang berbeda terhadap pecinta manis. Sedangkan chicken crispy saya pilih karena untuk menjangkau masyarakat yang suka asin.
 2. Memulai produksi pukul 02.00 WIB : memiliki cukup waktu untuk produksi, sehingga pengiriman tidak terlambat.

7. Implementasi

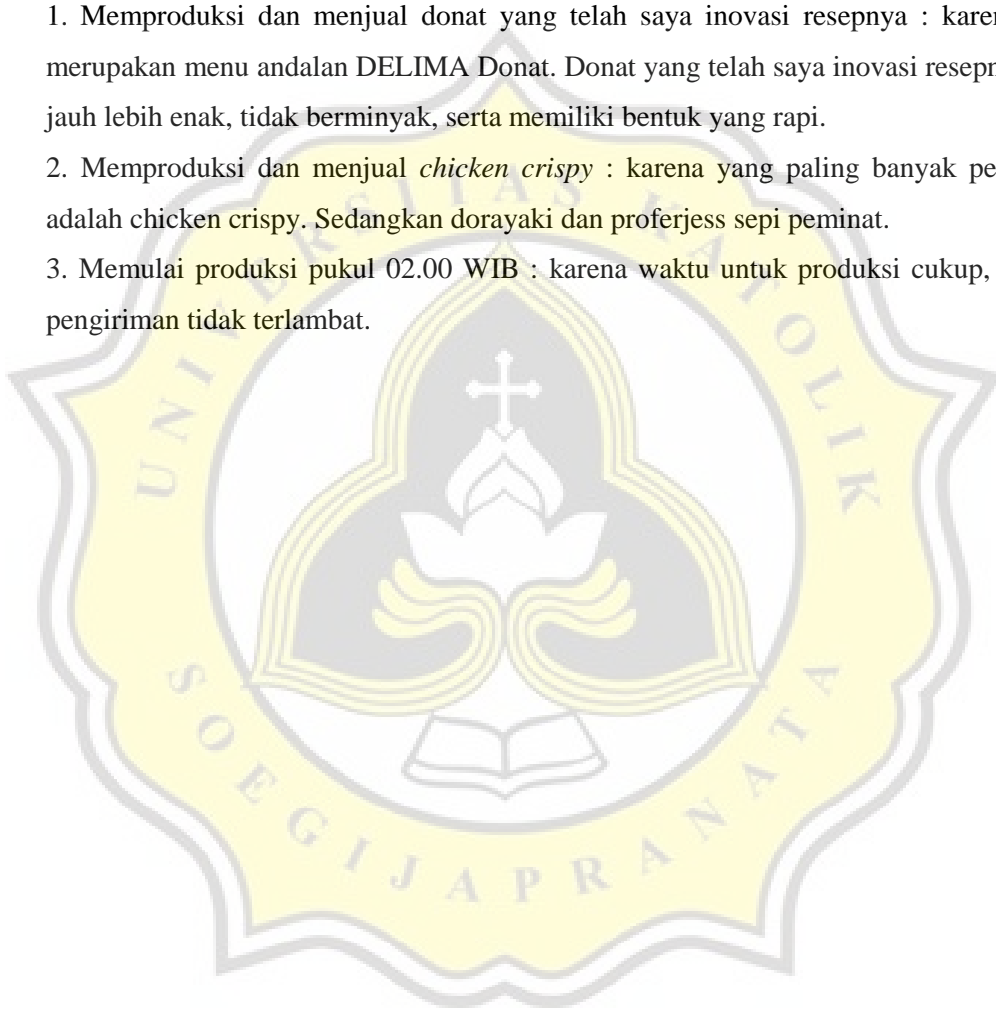
a. Apa gagasan kreatif final yang Anda terapkan untuk mengatasi kondisi bisnis Anda?

Gagasan kreatif yang saya terapkan adalah :

1. Memproduksi dan menjual donat yang telah saya inovasi resepnya.
2. Memproduksi dan menjual *chicken crispy*.
3. Memulai produksi pukul 02.00 WIB.

b. Mengapa Anda menerapkan gagasan kreatif final tersebut?

1. Memproduksi dan menjual donat yang telah saya inovasi resepnya : karena, donat merupakan menu andalan DELIMA Donat. Donat yang telah saya inovasi resepnya sudah jauh lebih enak, tidak berminyak, serta memiliki bentuk yang rapi.
2. Memproduksi dan menjual *chicken crispy* : karena yang paling banyak peminatnya adalah chicken crispy. Sedangkan dorayaki dan proferjess sepi peminat.
3. Memulai produksi pukul 02.00 WIB : karena waktu untuk produksi cukup, sehingga pengiriman tidak terlambat.



LAMPIRAN 3

DAFTAR JAWABAN WAWANCARA DENGAN RESPONDEN 1

Data Responden

Nama : Drs. Soetio Adi Soedjono Soegiopranoto

Usia : 59 tahun

Pendidikan Terakhir : Strata 1 Ekonomika dan Bisnis

Daftar Jawaban

(Menjawab tentang hal-hal yang dilakukan dalam proses pengambilan keputusan kreatif)

1. Persiapan

- a. Apa pendidikan formal terakhir Anda?
Strata 1 Ekonomika dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG) Semarang
- b. Adakah pengetahuan Anda dalam berwirausaha (kue)?
Tidak ada
- c. Adakah pengalaman Anda dalam membuat kue?
Tidak ada
- d. Apakah Anda pernah mengambil kursus kue?
Tidak pernah
- e. Siapa yang Anda ajak untuk diskusi untuk memecahkan permasalahan dalam DELIMA Donat?
Sri Hastuti dan Skolastika
- f. Apa hal yang Anda diskusikan?
Tentang inovasi pembuatan donat dan menu lain yang kirannya dapat dipaparkan selain donat.
- g. Apakah Anda membaca majalah atau buku atau sejenisnya untuk memecahkan masalah?
Membaca buku resep dan bantuan resep di google. Semua ini, harus disertai dengan semangat yang tinggi.

2. Penyelidikan

- a. Bagaimana kondisi bisnis Anda?

Mengalami penurunan penjualan.

- b. Menurut Anda, mengapa bisnis Anda mengalami penurunan penjualan?

1. Donat yang diproduksi DELIMA Donat masih berminyak, bentuk masih tidak rapi, kurang empuk.

2. *Delivery* tidak tepat waktu

- c. Apa yang menyebabkan hal tersebut?

1. Donat yang diproduksi DELIMA Donat masih berminyak, bentuk masih tidak rapi, kurang empuk : Skolastika masih belum mahir dalam meracik adonan donat.

2. *Delivery* tidak tepat waktu : tenaga kerja masih kurang, terutama untuk membentuk adonan donat dan menghias donat.

3. Transformasi

- a. Bagaimana Anda mengevaluasi kondisi bisnis Anda?

Mendiskusikan kondisi bisnis dengan berusaha membuat produk selain donat. Tapi, donat tetap diinovasi.

- b. Mengapa Anda mengevaluasi kondisi bisnis Anda dengan hal tersebut?

Karena dapat menyampaikan masing-masing gagasan, dan dapat saling melengkapi gagasan. Saya melengkapi gagasan Skolastika dan Sri Hastui begitu juga sebaliknya. Pemikiran saya, donat cukup memberi harapan dan saya optimis akan meledak lagi orderannya. Serta pembuatan produk selain donat diharapkan dapat saling mengisi produk donat dan produk baru. Saling mengisi maksudnya apabila donat kurang laku, produk lain bisa laku seiring perkembangan DELIMA Donat dan perkembangan konsumen. Karena konsumen tidak itu-itu saja, dengan harapan orderan produk donat dan produk lain dapat berkembang bersama (sama-sama laku).

- c. Bagaimana Anda menyusun unsur-unsur kondisi bisnis Anda?

Berusaha mencari informasi (kritik dan masukan) produk kami.

- d. Mengapa Anda memilih cara tersebut untuk menyusun unsur-unsur tersebut?

Karena untuk kemajuan produk kami, supaya produk lebih terjamin dan baik.

- e. Bagaimana sikap Anda dalam mengatasi kondisi bisnis Anda?

1. Meningkatkan daya jual produk dengan cara : memperbaiki mutu produk dan *service* (pengiriman produk yang tepat) serta memperbaiki layout penjualan saat bazaar.

2. Selalu menjaga mutu dan *service* bagi pelanggan.

- f. Mengapa Anda memilih sikap tersebut untuk mengatasi kondisi bisnis Anda?

Karena dengan sikap tersebut, dapat menembus pasaran yang lebih baik dan meningkatkan daya beli produk.

4. Penetasan

- a. Apa yang Anda lakukan untuk menyegarkan pikiran sehingga dapat berpikir jernih untuk menyelesaikan kondisi bisnis ini?
 1. Dengan memasarkan produk secara online (WhatsApp) ke beberapa grup alumni (bukan hanya satu grup alumni saja) dengan tujuan dapat menjangkau pasar lebih luas.
 2. Memperbaiki mutu produk dengan menginovasi adonan donat.
- b. Mengapa Anda melakukan hal tersebut?
 1. Dengan memasarkan produk secara online (WhatsApp) ke beberapa grup alumni (bukan hanya satu grup alumni saja) dengan tujuan dapat menjangkau pasar lebih luas.: untuk memperluas pemasaran.
 2. Memperbaiki mutu produk : supaya produk DELIMA Donat dipercayai oleh konsumen.
- c. Apa peluang yang Anda manfaatkan untuk menyelesaikan gejala ini?

Dengan mengambil peluang *promotion* secara *offline* yaitu menawarkan produk DELIMA Donat pada konsumen yang datang di Mirah Delima Foto dengan memasang MMT DELIMA Donat dan menawarkan langsung pada customer Mirah Delima Foto.
- d. Mengapa Anda memanfaatkan peluang tersebut?

Karena peluang tersebut yang sangat mudah dan bertaatap muka langsung dengan konsumen, konsumen lebih mantap untuk memesan produk DELIMA Donat.

5. Penerangan

- a. Apa gagasan - gagasan kreatif yang Anda hasilkan?
 1. Dengan menginovasi adonan donat, menginovasi topping donat yaitu dengan memberi topping tidak terlalu banyak rasa manis, proses penggorengan donat yaitu dengan satu kali goreng satu porsi donat, minyak gorengnya diganti baru.
 2. Membuat produk lain yaitu *chicken crispy*.
- b. Mengapa Anda memilih gagasan-gagasan kreatif tersebut?
 1. Dengan menginovasi adonan donat : karena lingkungan pertemanan saya dan konsumen Mirah Delima Foto lebih senang kalau donat dan topping tidak terlalu manis, dan berminyak.
 2. Membuat produk lain yaitu *chicken crispy* : supaya bagi yang menghindari makanan dengan cita rasa manis dapat memesan produk lain dengan cita rasa asin, yaitu *chicken crispy* di DELIMA Donat serta saling mengisi antara produk donat, dan *chicken crispy*. Konsumen yang beli *chicken crispy* diharapkan juga melirik dan memesan produk donat dan sebaliknya. Semua itu didukung dengan pemberian informasi produk yaitu calon konsumen diberikan informasi bahwa donat dan topping tidak terlalu manis, minyak yang dipakai selalu baru, produk dibuat berdasarkan pesanan.

6. Pengujian

- a. Bagaimana Anda menguji keakuratan dari gagasan kreatif tersebut?

Dengan melaksanakan semua gagasan kreatif tersebut dengan optimis dan semangat.

- b. Mengapa Anda memilih cara tersebut untuk menguji keakuratan dari gagasan kreatif tersebut?

Sebab, gagasan kreatif yang dilaksanakan akan mengembangkan bisnis. Sementara gagasan yang tidak dilaksanakan, tidak dapat mengembangkan bisnis, melainkan hanya akan menjadi gagasan kreatif.

- c. Bagaimana tanggapan teman-teman Anda terhadap pengujian keakuratan dari gagasan kreatif tersebut?

Tanggapan teman-teman baik dengan memesan produk DELIMA Donat yaitu donat yang telah diinovasi serta memesan *chicken crispy*.

- d. Mengapa tanggapan teman – teman Anda demikian?

1. Karena kualitas produk yang ditingkatkan dan selalu diperhatikan.
2. Karena mengadakan promo-promo. Promonya per paket lebih murah dari harga per satuan.

- e. Darimana mayoritas *customer* Anda?

Mayoritas customer DELIMA Donat dari alumni Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG) Semarang angkatan 1982 di *WhatsApp Group*.

- f. Mengapa mayoritas *customer* Anda berasal dari jawaban Anda pada poin e?

Karena teman saya sudah berpenghasilan dan punya usaha. Jadi, teman saya beli untuk cucu ataupun karyawannya, untuk mengirim temannya atau dikirimkan ke saudaranya.

- g. Apa manfaat gagasan-gagasan kreatif tersebut?

1. Konsumen dapat memilih produk-produk kami sesuai selera (manis atau asin) konsumen.
2. Meningkatkan kepuasan konsumen karena resep donat telah diinovasi dan memiliki berbagai macam menu ada manis ada asin.

7. Implementasi

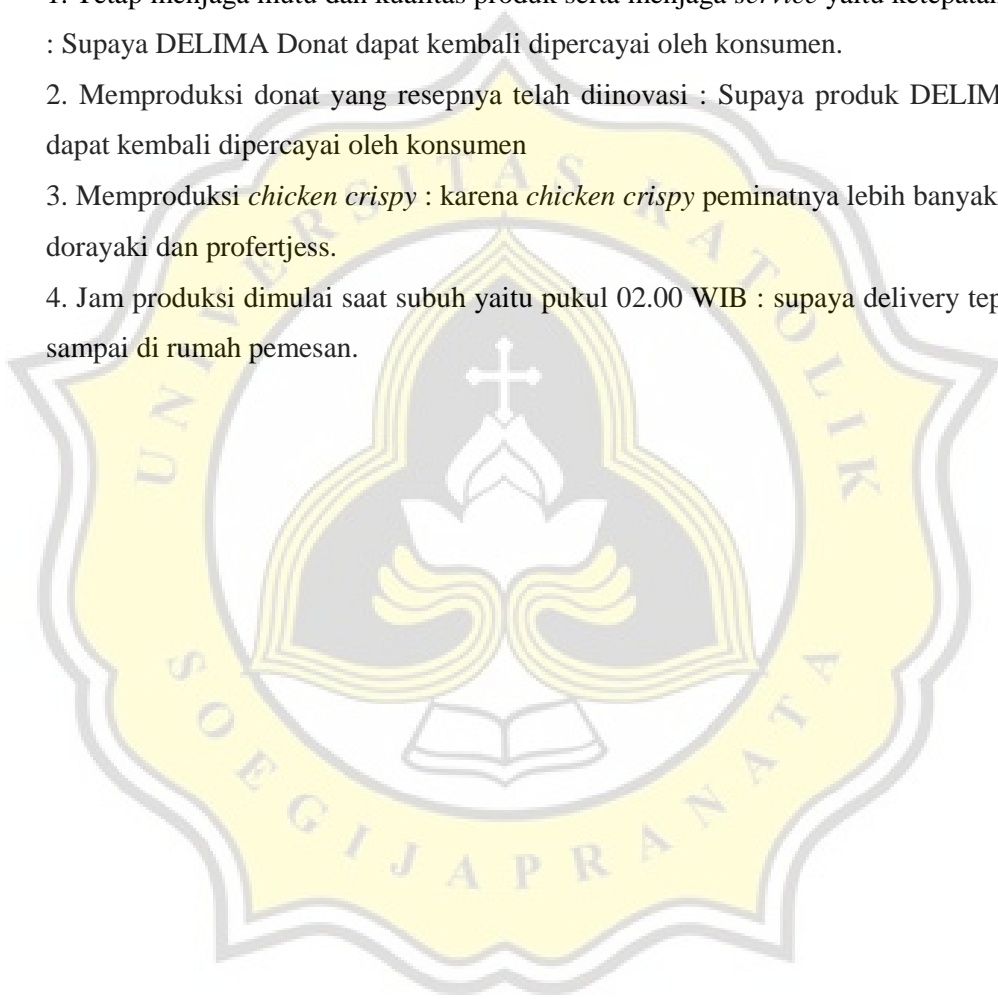
- a. Apa gagasan kreatif final yang Anda terapkan untuk mengatasi kondisi bisnis Anda?

Gagasan kreatif yang dihasilkan :

1. Tetap menjaga mutu dan kualitas produk serta menjaga *service* yaitu ketepatan *delivery*.
2. Memproduksi donat yang resepnya telah diinovasi.
3. Memproduksi *chicken crispy*.
4. Jam produksi dimulai saat subuh yaitu pukul 02.00 WIB.

- b. Mengapa Anda menerapkan gagasan kreatif final tersebut?

1. Tetap menjaga mutu dan kualitas produk serta menjaga *service* yaitu ketepatan *delivery* : Supaya DELIMA Donat dapat kembali dipercayai oleh konsumen.
2. Memproduksi donat yang resepnya telah diinovasi : Supaya produk DELIMA Donat dapat kembali dipercayai oleh konsumen
3. Memproduksi *chicken crispy* : karena *chicken crispy* peminatnya lebih banyak daripada dorayaki dan profertjess.
4. Jam produksi dimulai saat subuh yaitu pukul 02.00 WIB : supaya *delivery* tepat waktu sampai di rumah pemesan.



LAMPIRAN 4

DAFTAR JAWABAN WAWANCARA DENGAN RESPONDEN 2

Data Responden

Nama : Dra. Sri Hastuti

Usia : 57 tahun

Pendidikan Terakhir : S1 Ekonomika dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG) Semarang

Daftar Jawaban

(Menjawab tentang hal-hal yang dilakukan dalam proses pengambilan keputusan kreatif)

1. Persiapan

- a. Apa pendidikan formal terakhir Anda?
S1 Ekonomika dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG) Semarang
- b. Adakah pengetahuan Anda dalam berwirausaha (kue)?
Tidak ada.
- c. Adakah pengalaman Anda dalam membuat kue?
Tidak ada.
- d. Apakah Anda pernah mengambil kursus kue?
Tidak pernah.
- e. Siapa yang Anda ajak untuk diskusi untuk memecahkan permasalahan dalam DELIMA Donat?
Soetio dan Skolastika
- f. Apa hal yang Anda diskusikan?
Tentang inovasi resep donat, dan memproduksi menu yang dapat disukai masyarakat sehingga pemasukan tetap ada.
- g. Apakah Anda membaca majalah atau buku atau sejenisnya untuk memecahkan masalah?
Iya, saya membaca resep-resep dari chrome.

2. Penyelidikan

- a. Bagaimana kondisi bisnis Anda?
Sedang mengalami penurunan penjualan.
- b. Menurut Anda, mengapa bisnis Anda mengalami penurunan penjualan?
 1. Karena donat masih belum sempurna (masih berminyak dan kurang empuk).
 2. Keterlambatan pengiriman

- c. Apa yang menyebabkan hal tersebut?
1. Donat masih belum sempurna (masih berminyak dan kurang empuk : Skolatika tidak memiliki dasar membuat donat.
 2. Keterlambatan pengiriman : tenaga kerja untuk membentuk adonan donat dan menopping donat, masih kurang.

3. Transformasi

- a. Bagaimana Anda mengevaluasi kondisi bisnis Anda?
Berdiskusi tentang penginovasian resep donat, dan menu lain yang dapat diproduksi dan digemari masyarakat.
- b. Mengapa Anda mengevaluasi kondisi bisnis Anda dengan hal tersebut?
Karena, dengan diskusi saya dapat mengetahui gagsan, keluhan kesah Skolastika dalam menjalankan bisnisnya. Dari situ, saya dapat memberikan gagasan, masukan, nasihat, serta memberikan semangat untuk Skolastika dalam menjalankan bisnis. Dengan disnkusi, saya juga dapat mengetahui gagasan Soetio untuk membantu Skolastika.
- c. Bagaimana Anda menyusun unsur-unsur kondisi bisnis Anda?
Bertanya kepada pembeli tentang pendapat produk yang dibeli di DELIMA Donat..
- d. Mengapa Anda memilih cara tersebut untuk menyusun unsur-unsur tersebut?
Karena, melalui pendapat pembeli saya dapat mengetahui kekurangan produk untuk diperbaiki dan memepertahankan produk yang sudah bagus.
- e. Bagaimana sikap Anda dalam mengatasi kondisi bisnis Anda?
Mencari resep-resep di chrome, melihat youtube tentang proses pembuatan donat yang benar, serta mencari tahu tentang olahan menu lain yang mudah dipraktikkan dan digemari masyarakat.
- f. Mengapa Anda memilih sikap tersebut untuk mengatasi kondisi bisnis Anda?
Karena melalui sikap tersebut, diharapkan DELIMA Donat dapat berkembang serta saat donat sedang sepi peminat, masyarakat dapat membeli produk lain di DELIMA Donat.

4. Penetasan

- a. Apa yang Anda lakukan untuk menyegarkan pikiran sehingga dapat berpikir jernih untuk menyelesaikan kondisi bisnis ini?

Melihat resep-resep donat, cara membuat donat secara baik dan benar di youtube.

- b. Mengapa Anda melakukan hal tersebut?

Karena youtube kan hanya mendengarkan dan melihat saja. Jadi, mempermudah saya dalam memahami proses pembuatan kue disaat saya sedang lelah.

- c. Apa peluang yang Anda manfaatkan untuk menyelesaikan gejala ini?

Mengamati makanan yang dijual di pasaran serta melihat *explore* instagram untuk mencari tahu produk-produk makanan yang sedang *trending*.

- d. Mengapa Anda memanfaatkan peluang tersebut?

Karena saya bisa mendapatkan gagasan-gagasan baru dan *fresh* untuk mengembangkan DELIMA Donat.

5. Penerangan

- a. Apa gagasan - gagsan kreatif yang Anda hasilkan?

1. Menginovasi resep donat dan proses pembuatan.
2. Memproduksi *dorayaki*.

- b. Mengapa Anda memilih gagasan-gagasan kreatif tersebut?

1. Menginovasi resep donat dan proses pembuatan : karena donat adalah produk utama DELIMA Donat, jadi donat harus sempurna.
2. Memproduksi *dorayaki* : agar penggemar makanan manis dapat memiliki alternatif lain dalam memilih menu di DELIMA Donat.

6. Pengujian

- a. Bagaimana Anda menguji keakuratan dari gagasan kreatif tersebut?

Dengan menawarkan produk pada grup alumni Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG) Semarang angkatan 1983 di WhatsApp.

- b. Mengapa Anda memilih cara tersebut untuk menguji keakuratan dari gagasan kreatif tersebut?

Karena dengan cara tersebut dapat diketahui banyak atau sedikitnya peminat terhadap produk dengan melihat jumlah pemesan.

- c. Bagaimana tanggapan teman-teman Anda terhadap pengujian keakuratan dari gagasan kreatif tersebut?

Tanggapan Teman-Teman saya yaitu baik, dengan ada beberapa yang memesan.

- d. Mengapa tanggapan teman – teman Anda demikian?

Karena teman-teman saya sudah sudah berpenghasilan, ada yang merawat cucu, sehingga donat bisa dibagikan untuk cucunya dan chicken crispy bisa untuk lauk makan siang.

e. Darimana mayoritas *customer* Anda?

Dari teman-teman alumni Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG) Semarang angkatan 1982.

f. Mengapa mayoritas *customer* Anda berasal dari jawaban Anda pada poin e?

Karena alumni Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG) Semarang angkatan 1982 anggota grupnya lebih banyak yaitu tujuh puluh dua orang. Sedangkan, alumni Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG) Semarang angkatan 1983 anggota grupnya hanya beberapa yaitu sembilan belas orang karena ketua grupnya adalah Ibu. Yunika Yolanda, SE. (*owner* La Cindy *Shoes*, istri dari Bapak Bintoro Kanadi *owner* CV. Pulau Mas dan PT. Nusantara Sakti Motor) yang dipilih adalah yang akrab dengan Ibu. Yunika Yolanda, SE.

g. Apa manfaat gagasan-gagasan kreatif tersebut?

Pembeli memiliki pilihan menu yang bervariasi. Menu manis ada, menu asin juga ada.

7. Implementasi

a. Apa gagasan kreatif final yang Anda terapkan untuk mengatasi kondisi bisnis Anda?

1. Memproduksi dan menjual donat yang telah diinovasi.
2. Memproduksi dan menjual *chicken crispy*.
3. Produksi mulai pukul 02.00 WIB.

b. Mengapa Anda menerapkan gagasan kreatif final tersebut?

1. Memproduksi dan menjual donat yang telah diinovasi : karena donat adalah menu utama dari DELIMA Donat, sehingga kualitas yang telah ditingkatkan juga tetap diproduksi dan dijual.
2. Memproduksi dan menjual *chicken crispy* : karena *chicken crispy* peminatnya banyak, diterima oleh masyarakat.
3. Produksi mulai pukul 02.00 WIB : agar pembuatan produk dapat maksimal dan pengiriman tidak terlambat.

LAMPIRAN 5

DATA CUTOMER DELIMA DONAT BULAN FEBRUARI 2021 - BULAN DESEMBER 2021

Jumlah customer donat sebelum inovasi adalah 23 individu. Namun, setelah diinovasi, ada customer yang melakukan re-order dan ada customer baru, sehinnng, jumlah customer donat yang telah diinovasi adalah 11 individu (dengan *re-order*). Jumlah customer dorayaki adalah 3 individu, jumlah customer proferjess adalah 1 individu, dan jumlah customer chicken crispy adalah 6 individu (dengan *re-order*).

I. Data *customer online* (melalui WhatsApp dan Instagram)

1. Nama : **Dra. Helentina**
Alamat : Jl. Nias III No.9
Jenis Kelamin : Perempuan
Pesanan : donat
No. WA : 08122908010
2. Nama : **Tari**
Alamat : Jl. Parang Kusumo (Toko Listrik Aditya)
Jenis Kelamin : Perempuan
Pesanan : donat
No. WA : 081901116078
3. Nama : **Bambang Winarto, SE.**
Alamat : Jl. Semarang Indah C7 No.12A
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Laki-Laki
No. WA : 081225225950

4. Nama : **Dra. Puspa Susiani**
Alamat : Jl. Puri Anjasmoro D2 No.21
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Perempuan
No. WA : 081225489116
5. Nama : **Dra. Valentina**
Alamat : Jl. Gatot Subroto 630 Semarang
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Perempuan
No.WA : 08122912140
6. Nama : **Drs. David Ari**
Alamat : Jl. Puri Anjasmoro L16 No.5
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Laki-Laki
No. WA : 08122902119
7. Nama : **Dra. Nanik (owner Asia Motor)**
Alamat : Jl. MT.Haryono 578
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Perempuan
No. WA : 081901902589
8. Nama : **Veronica Kusdiartini, SE., MSi**
(dosen FEB – Manajemen UNIKA Soegijapranata)
Alamat : Jl. Mars II/i-8
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Perempuan
No. WA : 08156519297

9. Nama : **Silvia Santoso, SE**
Alamat : Perum Puri Asri No.2
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Perempuan
No. WA : 081805977159
10. Nama : **Dr. Ch. Yekti Prawihatmi, MSi**
(dosen FEB Manajemen UNIKA Soegijapranata dan owner Ole-Ole Semarang)
Alamat (Toko) : Pawiyatan Luhur No.47
Pesanan : donat, *dorayaki, chicken crispy*
Jenis Kelamin : Perempuan
No. WA : 08883942750
11. Nama : **Adimas Hartanto, SE**
Alamat : Jakarta (pesan untuk adiknya Ajimas di Jl. Anggrek II No.24, Semarang)
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Laki-Laki
No. WA : 082112431133
12. Nama : **Hartono Aditio Soegiopranoto, SM**
Alamat (kantor): Pura-Kudus
Pesanan : donat dan *profertjess*
Jenis Kelamin : Laki-Laki
No. WA : 089667775337

13. Nama : **Dra. Endang Suryandari**
Alamat (Toko) : Jl.Pemuda, (toko alat olah raga Kettler - DP Mall)
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Perempuan
No. WA : 087871191991
14. Nama : **Hartono Budi**
Alamat : Jl.Senjoyo II/31
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Laki-Laki
No. WA : 0816652396
15. Nama : **Ardelia**
Alamat : Jl.Baterman Besar No.39
Pesanan : donat untuk orang tua pacar
Jenis Kelamin : Perempuan
No. WA : 088216702798
16. Nama : **Agatha Theodora, Spd**
Alamat : Jl. Senjoyo III/2
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Perempuan
No. WA : 085641682204
17. Nama : **Suwandi, SE.**
Alamat : Jl. Pusponjolo Barat No.5
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Laki-Laki
No. WA : 0811276482

18. Nama : **Susilowati Wijasin**

Alamat : Jl. Pasir Mas

Pesanan : *chicken crispy*

Jenis Kelamin : Perempuan

No. WA : 081226156566

19. Nama : **Elisabeth Citra AP**

Alamat : Kp. Jawa Malang 18, Jakarta Barat (pesan buat ulang tahun kakak ipar di Jl. Sebandaran Timur 383/A6 atas nama Sian Len dan adiknya di Srandol Bumi Indah Block F No.7 atas nama Yuniati)

Pesanan : donat

Jenis Kelamin : Perempuan

No. WA : 089652205631

20. Nama : **Biaw**

Alamat : pesan untuk adiknya atas nama Hwe Cing di Jl.Ligu Selatan II/72

Pesanan : donat

Jenis Kelamin : Perempuan

No. WA : 08562697887

21. Nama : **Ester Kristianty**

Alamat : Jl. Tambak Mas Timur VIII/61

Pesanan : donat

Jenis Kelamin : Perempuan

No.WA : 08112610503

22. Nama : **Tjendra Tjitradi**
Alamat : Medoho Indah B/16
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Laki-Laki
No. WA : 081228642288
23. Nama : **Tjen Giong**
Alamat : Jl. Puri Anjasmoro Block O1/23
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Perempuan
No. WA : 08164884854
24. Nama : **Novi**
Alamat : Jl. Parang Kusumo No. 23 (Toko Kencana Jaya Listrik)
Pesanan : donat dan *chicken crispy*
Jenis Kelamin : Perempuan
No. WA : 082210840033
25. Nama : **Loh, Ie Tjien (owner Aneka Sakti sperpat)**
Alamat : Jl. Mataram 301
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Perempuan
No. WA : 085104567878
26. Nama : **Linda Ling**
Alamat : Jl. Basahan 90
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Perempuan
No. WA : 08122880661

27. Nama : **Kwan, Tjeng Yun (owner Sakura Bridal Salon)**

Alamat : Jl. Krakatau III/28

Pesanan : donat

Jenis Kelamin : Laki-Laki

No.WA : 085102248208

28. Nama : **Cynthia**

Alamat : COD (*Cash on Delivery*) di KFC Mataram

Pesanan : donat

Jenis Kelamin : Perempuan

No. WA : 081215577450

29. Nama : **Adelia Sebastiani**

Alamat : Jl. Tlogosari Raya 1 No.68D (Toko Ramai)

Pesanan : donat

Jenis Kelamin : Perempuan

No. WA : 089601845566

30. Nama : **Lisa Yuniati**

Alamat : Jl. Arya Mukti Selatan I/633

Pesanan : donat

Jenis Kelamin : Perempuan

No. WA : 081219685566

31. Nama : **Yuli. Ch**

Alamat : Jl. Fatmawati Asri D9

Pesanan : donat

Jenis Kelamin : Perempuan

No. WA : 082225504475

32. Nama : **Handoko**
Pesanan : *chicken crispy*
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Jl. Citarum Selatan III/4
No. WA : 082136635961

33. Nama : **Ita**
Pesanan : *chicken crispy*
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. Parang Kembang Raya No.17
No. Telp : (024) 6723018

II. Data *Customer offline* (*customer* yang merupakan teman dan dosen pemilik saat bazar)

1. Nama : **Natasya**
Produk yang dibeli : Donat
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : *customer bazar*
No. WA : -

2. Nama : **Emilia Cindy**
Produk yang dibeli : Donat
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : *customer bazar*
No. WA : 081327281579

3. Nama : **Yimmy Iskandar,ST,MBA**
Produk yang dibeli : *chicken crispy*
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : *customer bazar*
No. WA : 087832215551

III. Data *customer offline* (*customer* yang berasal dari *customer* bisnis ayah pemilik yaitu Mirah Delima Foto)

1. Nama : **Agus**
Alamat : diambil langsung di toko Mirah Delima Foto
Pesanan : donat dan dorayaki
Jenis Kelamin : Laki-Laki
No.WA : -
2. Nama : **Kotib**
Alamat : diambil langsung di toko Mirah Delima Foto
Pesanan : donat dan dorayaki
Jenis Kelamin : Laki-Laki
No. WA : 085600206774
3. Nama : **Verhan**
Alamat : diambil langsung di toko Mirah Delima Foto
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Laki-Laki
No. WA : -
4. Nama : **Anita**
Alamat : diambil langsung di toko Mirah Delima Foto
Pesanan : donat
Jenis Kelamin : Perempuan
No. WA : 089505550437

LAMPIRAN 6

DOKUMENTASI WAWANCARA DENGAN RESPONDEN



Pemilik DELIMA Donat yaitu Skolastika Aditio Soegiopranoto



Wawancara peneliti dengan ayah pemilik DELIMA Donat yaitu Bapak Drs. Soetio Adi Soedjono Soegiopranoto



Wawancara peneliti dengan ibu pemilik DELIMA Donat yaitu Ibu Dra. Sri Hastuti

LAMPIRAN 7

Hasil Plagiasi

Similarity Report

PAPER NAME

18.D1.0027.docx

WORD COUNT

14512 Words

CHARACTER COUNT

94031 Characters

PAGE COUNT

70 Pages

FILE SIZE

99.5KB

SUBMISSION DATE

Jul 28, 2022 10:47 AM GMT+7

REPORT DATE

Jul 28, 2022 10:48 AM GMT+7

● 8% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 6% Internet database
- 1% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 5% Submitted Works database

Summary