

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

#### Kuesioner Penelitian: Eksplorasi Peluang Pasar Donat Mochi Ketan Hitam sebagai Alternatif Camilan Tradisional Inovatif

Kuesioner ini bertujuan untuk mengumpulkan data mengenai preferensi konsumen terhadap Donat Mochi Ketan Hitam. Waktu pengisian sekitar 5-10 menit. Partisipasi anda sangat berarti bagi penelitian ini.

##### Usia

- 12-17 tahun
- 18-25 tahun
- 26-35 tahun
- 36-50 tahun

##### Jenis Kelamin

- Laki-laki
- Perempuan

##### Frekuensi Konsumsi Jajanan

- Setiap hari
- 2-3 kali seminggu
- Seminggu sekali
- Jarang

#### Jenis Jajanan yang Sering Dikonsumsi

- Jajanan tradisional (contoh: mochi, klepon, onde-onde)
- Jajanan modern (contoh: donat, cake, roti)

#### Apakah Anda Pernah Mengonsumsi Donat?

- Ya
- Tidak

#### Apakah Anda Pernah Mengonsumsi Mochi?

- Ya
- Tidak

#### Donat Mochi Ketan Hitam

Kombinasi antara donat dan mochi dalam satu produk memberikan pengalaman tekstur yang unik dan menarik. Donat mochi ketan hitam ini memiliki lapisan luar yang renyah dan bagian dalam yang kenyal. Menggunakan tepung ketan hitam yang memberikan cita rasa dan aroma yang khas. Tepung ketan hitam memiliki keunggulan dibandingkan tepung terigu biasa, seperti antioksidan alami, kandungan serat yang lebih tinggi, dan indeks glikemik yang lebih rendah, sehingga lebih sehat dan bermanfaat bagi tubuh serta aman dikonsumsi oleh orang yang tidak dapat mengonsumsi gluten.

Produk Donat Mochi Ketan Hitam



Apakah Anda Pernah Mendengar tentang Donat Mochi Ketan Hitam?

- Ya
- Tidak

Jika Pernah, bagaimana Pendapat Anda tentang Produk ini?

- Sangat Menarik
- Menarik
- Biasa saja
- Kurang menarik
- Tidak menarik sama sekali

## Persepsi Terhadap Donat Mochi Ketan Hitam

Skala Likert: 1 = Sangat Tidak Setuju, 2 = Tidak Setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat Setuju

### A. Aspek Inovasi Produk \*

	1	2	3	4	5
Saya merasa donat mochi ketan hitam adalah produk camilan yang inovatif	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kombinasi bahan lokal (ketan hitam) dengan konsep mochi menjadikan produk ini unik	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Inovasi dalam produk ini membuat saya penasaran untuk mencobanya	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

B. Aspek Visual dan Daya Tarik Produk \*

	1	2	3	4	5
Tampilan visual produk ini terlihat menarik dan menggugah selera	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Donat mochi ketan hitam cocok dengan tren camilan kekinian di media sosial	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bentuk dan kemasan modern membuat produk ini lebih menarik dibanding jajanan pasar biasa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

C. Aspek Gizi dan Nilai Fungsional \*

	1	2	3	4	5
Saya menganggap camilan ini lebih sehat karena berbahan ketan hitam	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Informasi tentang kandungan gizi meningkatkan minat saya untuk mencoba produk ini	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Donat mochi ketan hitam dapat menjadi alternatif camilan sehat harian	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

D. Aspek Minat dan Potensi Pasar \*

	1	2	3	4	5
Saya bersedia membeli produk ini secara berkala jika rasanya enak	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Saya akan merekomendasikan produk ini kepada teman atau keluarga	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Produk ini memiliki peluang besar untuk diterima oleh konsumen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Menurut Anda, apakah Donat Mochi Ketan Hitam Memiliki Potensi sebagai Jajanan Pasar Modern?

- Ya
- Tidak
- Tidak tahu

Apakah Anda Tertarik untuk Membeli dan Mencoba Donat Mochi Ketan Hitam?

- Sangat tertarik
- Tertarik
- Biasa saja
- Kurang tertarik
- Tidak tertarik

Apakah Faktor Utama yang Membuat Anda Tertarik Mencoba Donat Mochi Ketan Hitam?  
Boleh pilih lebih dari satu

- Harga yang terjangkau
- Rasa yang unik
- Tekstur mochi yang kenyal
- Bahan dari ketan hitam yang sehat
- Tampilan yang menarik
- Tren makanan kekinian
- Rekomendasi dari teman/media sosial
- Yang lain: \_\_\_\_\_

Seberapa Penting Faktor Berikut dalam Keputusan Anda Membeli Donat Mochi Ketan Hitam?

	Sangat penting	Penting	Biasa saja	Tidak penting	Sangat tidak penting
Harga	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rasa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tekstur	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kesehatan/Gizi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tren/Kepopuleran	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Dimana Anda Biasa Membeli Jajanan Pasar Modern?

contoh: donat mochi, risol mayo premium, onde-onde coklat/keju, pisang nugget, dsb.

- Pasar tradisional
- Supermarket/minimarket
- Toko roti/kue
- Online shop
- Pedagang kaki lima

Menurut Anda, Berapa Rentang Harga yang Sesuai Donat Mochi Ketan Hitam?

Donat Mochi Ketan Hitam dipasarkan tidak secara satuan, melainkan dalam bentuk satu kemasan yang berisi 15 buah dan tersedia dengan berbagai pilihan topping menarik

- < Rp 15.000
- Rp 15.000 - Rp 20.000
- Rp 20.000 - Rp 25.000
- > Rp 25.000

**Apa Saran Anda agar Donat Mochi Ketan Hitam Lebih Menarik bagi Konsumen?**

Jawaban Anda \_\_\_\_\_

**Apakah Anda Lebih Tertarik jika Donat Mochi Ketan Hitam Memiliki Varian Rasa Tambahan? Jika Ya, Sebutkan Rasa yang Anda Inginkan:**

Jawaban Anda \_\_\_\_\_

## Lampiran 2 Rekapitulasi Hasil Penelitian

### 1. Data Umum Responden

Kategori	Subkategori	Frekuensi	Persentase
Usia	12–17 tahun	7	13,7%
	18–25 tahun	24	47,1%
	26–35 tahun	10	19,6%
	36–50 tahun	10	19,6%
Jenis Kelamin	Laki-laki	11	21,6%
	Perempuan	40	78,4%

### 2. Pola Konsumsi Jajanan

Kategori	Subkategori	Frekuensi	Persentase
Frekuensi konsumsi jajanan	Setiap hari	21	41,2%
	2–3 kali seminggu	20	39,2%
	Seminggu sekali	2	3,9%
	Jarang	8	15,7%
Jenis jajanan dikonsumsi	Tradisional	31	60,8%
	Modern	40	78,4%
Konsumsi donat	Pernah	50	98,0%
Konsumsi mochi	Pernah	49	96,1%

### 3. Persepsi terhadap Donat Mochi Ketan Hitam

Pertanyaan	Opsi Jawaban	Frekuensi	Persentase
Ketertarikan terhadap produk	Sangat Tertarik	24	47,1%
	Tertarik	24	47,1%
	Biasa saja	3	5,9%
Pernah mendengar produk	Ya	31	60,8%
	Tidak	20	39,2%
Potensi sebagai jajanan pasar modern	Ya	49	96,1%
	Tidak	2	3,9%

4. Faktor Daya Tarik Produk

Faktor Ketertarikan Produk	Dipilih Oleh	Persentase
Rasa unik	34 responden	66,7%
Bahan dasar sehat	24 responden	47,1%
Tekstur kenyal	23 responden	45,1%
Harga terjangkau	19 responden	37,3%
Tren/kepopuleran	19 responden	37,3%

5. Faktor Keputusan Pembelian

Faktor	Persentase yang Menyatakan “Sangat Penting”
Rasa	64,7%
Tekstur	41,2%
Harga	52,9% (menyatakan “Penting”)
Kesehatan/Gizi	49%
Tren	35,3% (menyatakan “Penting”)

6. Preferensi Lokasi Pembelian

Lokasi Pembelian	Frekuensi	Persentase
Toko roti/kue	31	60,8%
Pedagang kaki lima	28	54,9%
Supermarket	19	37,3%
Pasar tradisional	17	33,3%
Online shop	15	29,4%

7. Rentang Harga

Rentang Harga	Frekuensi	Persentase
< Rp 15.000	17	33,3%
Rp 15.000 – Rp 20.000	18	35,3%
Rp 20.000 – Rp 25.000	12	23,5%
> Rp 25.000	4	7,8%

8. Rekomendasi Strategi Pengembangan Produk

<b>Aspek</b>	<b>Rekomendasi</b>
Varian Rasa	Penambahan varian rasa seperti cokelat, keju, atau matcha untuk menarik konsumen
Kemasan Produk	Penggunaan kemasan yang menarik, ramah lingkungan, dan cocok untuk media social
Distribusi	Fokus pada took roti, kafe, <i>online shop</i> , dan food festival
Promosi	Penggunaan media sosial dan kolaborasi dengan <i>food influencer</i> lokal
Harga	Penetapan harga Rp 15.000 - Rp 20.000 untuk menarik segmen milenial dan Gen Z

Lampiran 3 Lembar Konsultasi dengan Dosen Pembimbing



**AKADEMI SAGES**

*A Noble and Excellent Academy*

Jl. Puncak Permai II no. 28 Surabaya;  
 Jl. Desa Duren Sewu Km. 03 Pandaan – Pasuruan  
 Website: [www.sages.ac.id](http://www.sages.ac.id)

**KARTU BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : ADEELA OMAR HADYAD NIM : 22110040  
 PROGRAM STUDI : Diploma Tiga Seni Kuliner  
 JUDUL : Potensi Donat Mochi Ketan Hitam Sebagai Produk Jajanan Pasar Modern  
 DOSEN PEMBIMBING : Drs. Bawa Mulyono Hadi, M.M.

No	Tanggal	Catatan	TTD Dosen
1	11 Maret 2025	Konsultasi Bab I & Rencana Penelitian	f
2	26 Maret 2025	Konsultasi Bab II, kopya proposal dan	
3		revisi pelaksanaan penelitian.	f
4	23 April 2025	Konsultasi BAB III Rancangan Penelitian	f
5	25 April 2025	Konsultasi BAB IV. Pembahasan.	f
6	13 Mei 2025	Konsultasi hasil penelitian	f
7	18 Juni 2025	Konsultasi Revisi	f
8	25 Juni 2025	→ finish	f
9			
10			
11			
12			
13			
14			

\*) Minimal jumlah bimbingan sebagai syarat untuk ujian adalah 7x

Makalah di setujui pada 25 Juni 2025 dan Mahasiswa telah layak untuk diujikan pada sidang Tugas akhir.

(Dr. Bawa M.H., M.M.)  
 Dosen Pembimbing