

## Lampiran Lembar Wawancara Pengelola LBUK

Studi Lapangan (Wawancara dan Observasi)

**PEMBANGUNAN MEDIA PROMOSI DAN PEMESANAN BERBASIS WEB  
DENGAN NOTIFIKASI SMS GATEWAY PADA PASAR TRADISIONAL  
(STUDI KASUS : LOKASI BINAAN USAHA KECIL (LBUK) PALMERAH)**

Program Studi SI Sistem Informatika Reguler  
Fakultas Ilmu Komputer Universitas Esa Unggul (UEU)  
Jl. Arjuna Utara No.9 Kebon Jeruk, Jakarta Barat 11510

---

**LEMBAR PERSETUJUAN SEBAGAI RESPONDEN**

Saya Aji Tirta Sardawa adalah mahasiswa Reguler Universitas Esa Unggul yang saat ini sedang melakukan Penelitian Studi Lapangan untuk Seminar Tugas Akhir yang berjudul "Pembangunan media promosi dan pemesanan berbasis web dengan notifikasi SMS gateway pada pasar tradisional (Studi Kasus: Lokasi Binaan Usaha Kecil Palmerah)". Oleh karena itu saya memohon kesediaan waktu saudara/ untuk mengisi kuisioner mengenai pengetahuan prital proses promosi dan hal yang bersangkutan dengan Pasar LBUK Palmerah. Saya akan membatikasikan seluruh informasi yang saudara/ berikan. Perlu saya informasikan bahwa keikutsertaan saudara/ dalam pengisian kuisioner ini bersifat sukarela.

**Inform Consent :**

Setelah saya mendapatkan penjelasan mengenai tujuan dan manfaat studi dalam "Pembangunan media promosi dan pemesanan berbasis web dengan notifikasi SMS gateway pada pasar tradisional (Studi Kasus: Lokasi Binaan Usaha Kecil Palmerah)", maka saya :

Nama (Usia) : Ahmad Khazrudin (21 tahun)

Alamat lengkap : Jl Palmerah Selatan Rt 008/002  
Kel. Blora Kec. Tanah Abang Jakarta

No. HP : 0812 19 02 3067

Responden : Pengelola/Pemegang/Pembeli di Pasar LBUK Palmerah

Secara sukarela dan tanpa ada paksaan setuju untuk menjadi koresponden dan diwawancarai dalam studi lapangan ini.

Jakarta, Desember 2016

Tanda Tangan Responden

Tanda Tangan Pewawancara

(Nama) Ahmad Khazrudin

Aji Tirta Sardawa

**NB : Penelitian ini dilakukan pada saat Seminar Tugas Akhir dengan judul yang berbeda namun tetap pada fokus permasalahan yang sama.**

## Lampiran Lembar Wawancara Pedagog

Studi Lapangan (Wawancara dan Observasi)  
**PEMBANGUNAN MEDIA PROMOSI DAN PEMESANAN BERBASIS WEB  
 DENGAN NOTIFIKASI SMS GATEWAY PADA PASAR TRADISIONAL  
 (STUDI KASUS : LOKASI BINAAN USAHA KECIL (LBUK) PALMERAH)**  
 Program Studi SI Sistem Informasi Reguler  
 Fakultas Ilmu Komputer Universitas Esa Unggul  
 Jl. Arjuna Utara No.9 Kebon Jeruk, Jakarta Barat 11510

### LEMBAR PERSETUJUAN SEBAGAI RESPONDEN

Saya Aji Tirta Sandawa adalah mahasiswa Reguler Universitas Esa Unggul yang saat ini sedang melakukan Penelitian Studi Lapangan untuk Seminar Tugas Akhir yang berjudul "Pembangunan media promosi dan pemesanan berbasis web dengan notifikasi SMS gateway pada pasar tradisional (Studi Kasus: Lokasi Binaan Usaha Kecil Palmerah)". Oleh karena itu saya memohon kesediaan waktu saudara/ urak mengijabkan kuisisioner mengenai pengetahuan perihal proses promosi dan hal yang bersangkutan dengan Pasar LBUK Palmerah. Saya akan merahasiakan seluruh informasi yang saudara/ berikan. Perlu saya informasikan bahwa keikutsertaan saudara/ dalam pengisian kuisisioner ini bersifat sukarela.

#### Inform Consent :

Setelah saya mendapatkan penjelasan mengenai tujuan dan manfaat studi dalam "Pembangunan media promosi dan pemesanan berbasis web dengan notifikasi SMS gateway pada pasar tradisional (Studi Kasus: Lokasi Binaan Usaha Kecil Palmerah)", maka saya :

Nama (Usia) : Rozoni Abidin (55 tahun)  
 Alamat lengkap : Jl. Palmerah utara no.2  
Ka. U. 02  
 No. HP : 0812 8626 3977

Responden : Pengelola/Pedagang/Pembeli di Pasar LBUK Palmerah

Secara sukarela dan tanpa ada paksaan setuju untuk menjadi koresponden dan diwawancarai dalam studi lapangan ini.

Jakarta, Desember 2016

Tanda Tangan Responden

Tanda Tangan Pewawancara

  
 (Nama: Rozoni Abidin)

  
 Aji Tirta Sandawa

**NB : Penelitian ini dilakukan pada saat Seminar Tugas Akhir dengan judul yang berbeda namun tetap pada fokus permasalahan yang sama.**

## Lampiran Lembar Wawancara Pembeli

Studi Lapangan (Wawancara dan Observasi)  
**PEMBANGUNAN MEDIA PROMOSI DAN PEMESANAN BERBASIS WEB  
 DENGAN NOTIFIKASI SMS GATEWAY PADA PASAR TRADISIONAL  
 (STUDI KASUS : LOKASI BINAAN USAHA KECIL (LBUK) PALMERAH)**  
 Program Studi SI Sistem Informatika Reguler  
 Fakultas Ilmu Komputer Universitas Esa Unggul (UEU)  
 Jl. Arjuna Utara No.9 Kebon Jeruk, Jakarta Barat 13150

### LEMBAR PERSETUJUAN SEBAGAI RESPONDEN

Saya Aji Tirta Sardawa adalah mahasiswa Reguler Universitas Esa Unggul yang saat ini sedang melakukan Penelitian Studi Lapangan untuk Seminar Tugas Akhir yang berjudul "Pembangunan media promosi dan pemesanan berbasis web dengan notifikasi SMS gateway pada pasar tradisional (Studi Kasus: Lokasi Binaan Usaha Kecil Palmerah)". Oleh karena itu saya memohon kesediaan waktu saudara/i untuk mengisi kuisioner mengenai pengetahuan pribadi proses promosi dan jual yang berlangsung dengan Pasar LBUK Palmerah. Saya akan memahasakan seluruh informasi yang saudara/i berikan. Perlu saya informasikan bahwa keikutsertaan saudara/i dalam pengisian kuisioner ini bersifat sukarela.

#### Inform Consent :

Setelah saya mendapatkan penjelasan mengenai tujuan dan manfaat studi dalam "Pembangunan media promosi dan pemesanan berbasis web dengan notifikasi SMS gateway pada pasar tradisional (Studi Kasus: Lokasi Binaan Usaha Kecil Palmerah)", maka saya :

Nama (Usia) : Ade Saputra (19 tahun)  
 Alamat lengkap : Jl. U. Kemanggisan Ibr  
Palmerah Jakarta Barat  
 No. HP : 0812 0193 8500

Responden : Pengelola/Pendagang Pembeli di Pasar LBUK Palmerah

Secara sukarela dan tanpa ada paksaan setuju untuk menjadi koresponden dan diwawancail dalam studi lapangan ini.

Jakarta, Desember 2016  
 Tanda Tangan Responden

Tanda Tangan Pewawancara

(Nama: Ade)

Aji Tirta Sardawa

**NB : Penelitian ini dilakukan pada saat Seminar Tugas Akhir dengan judul yang berbeda namun tetap pada fokus permasalahan yang sama.**

## Lampiran Hasil Penelitian Pembeli

### HASIL WAWANCARA DENGAN PEMBELI

Wawancara dilakukan kepada 5 orang calon pembeli yang terdiri dari pedagang sayur-mayur, pedagang buah-buahan, pedagang ayam, dan pedagang ikan. Terdapat 18 point yang berkaitan dengan proses bisnis calon pembeli namun di seleksi menjadi 5 pertanyaan yang mendukung untuk pembuatan rancangan website promosi dan pemesanan ini. Berikut hasil yang telah di hitung.



**1. Membeli bahan pangan nabati dan hewani di pasar tradisional**

Seluruh responden menjawab bahwa mereka membeli bahan pangan nabati dan hewani di pasar tradisional

**2. Kendala berbelanja di pasar tradisional**

2 responden menjawab memiliki kendala dalam berbelanja sedangkan 3 responden menjawab tidak memiliki kendala

**3. Melakukan peningkatan pelayanan pada pasar tradisional**

Semua responden setuju akan adanya peningkatan pelayanan pada pasar tradisional

**4. Pernah berbelanja atau memakai jasa online**

Semua responden pernah melakukan pembelian atau menggunakan jasa online

**5. Pembuatan website untuk pemesanan di pasar tradisional**

4 responden mendukung adanya website untuk pemesanan di pasar tradisional sedangkan 1 responden tidak setuju

## Lampiran Hasil Penelitian Pedagang

### HASIL WAWANCARA DENGAN PEDAGANG

Wawancara dilakukan kepada 8 orang pedagang yang terdiri dari pedagang sayur-mayur, pedagang buah-buahan, pedagang ayam, dan pedagang ikan. Terdapat 26 point yang berkaitan dengan proses bisnis pedagang namun di seleksi menjadi 7 pertanyaan yang mendukung untuk pembuatan rancangan website promosi dan pemesanan ini. Berikut hasil yang telah di hitung :



#### 1. Penurunan pendapatan

Dari 8 responden 5 menjawab bahwa adanya penurunan pendapatan yang dirasakan namun 3 responden tidak merasakan hal tersebut karena target pembeli setiap pedagang memang berbeda, untuk yang merasa memiliki penurunan mayoritas pedagang yang dulunya menjual bahan pangan kepada usaha makanan besar (retail makanan) --- lebih dari setengah responden merasa bahwa memang penurunan pendapat terjadi dalam satu tahun belakangan ini

#### 2. Memiliki strategi promosi

Dari 8 responden hanya satu responden yang menjawab memiliki strategi promosi sedangkan 7 responden lainnya hanya bergantung ketika berjualan di pasar --- sebagian besar responden tidak memiliki strategi promosi

## Lampiran Hasil Penelitian

### 3. Segera merespon jika ada pemesanan

Dari 8 respon yang ditanyakan jika ada pesan apakah direspon atau tidak maka seluruhnya menjawab pesan akan segera direspon --- pesanan akan selalu di terima oleh para pedagang diluar jam kerja mereka.

### 4. Dapat mengaplikasikan website

Hanya 1 responden yang menjawab dapat mengaplikasikan website dan 7 responden lainnya tidak dapat mengaplikasikan website --- mayoritas pedagang tidak mengetahui cara mengaplikasikan website

### 5. Memiliki kerabat yang dapat mengakses website

7 responden menjawab memiliki kerabat yang dapat mengakses website sedangkan 1 responden tidak memiliki kerabat yang dapat mengakses website --- mayoritas pedagang dapat dibantu oleh kerabatnya dalam pengaplikasian website

### 6. Memiliki catatan pemasukan dan pengeluaran

2 responden menjawab memiliki catatan pemasukan dan pengeluaran sedangkan 6 responden lainnya tidak memiliki catatan tersebut --- mayoritas responden tidak memiliki pencatatan pemasukan dan pengeluaran karna merasa hanya dibutuhkan sesaat

### 7. Ingin mengikuti pelatihan

Dari 8 responden, 7 menjawab memiliki keinginan mengikuti pelatihan sedangkan 1 responden tidak berminat mengikuti pelatihan --- antusias pedagang untuk meningkatkan kualitas usahanya masih sangat tinggi untuk mau menerima pelatihan jika hal tersebut diadakan

### Kesimpulan :

keadaan pasar yang sepi memang terjadi pada saat ini dikarenakan kurangnya strategi promosi yang dilakukan oleh para pedagang. Untuk pemesanan, pedagang bersedia merespon segala pemesanan yang datang walaupun diluar jam kerja mereka, mayoritas pendokumentasian data transaksi juga tidak terstruktur dan tersimpan dengan baik. Dari beberapa uraian yang disampaikan terbentuklah suatu gagasan dalam membuat media promosi dan pemesanan dengan website, akan tetapi mayoritas pedagang tidak mengerti dalam pengaplikasian website, hanya saja mereka memiliki kerabat yang dapat membantu dalam hal pengaplikasian tersebut di tambah minat belajar untuk mengembangkan bisnis para pedagang sangat tinggi.

**NB : Penelitian ini dilakukan pada saat Seminar Tugas Akhir dengan judul yang berbeda namun tetap pada fokus permasalahan yang sama.**