

LAMPIRAN

Lampiran 1

DRAFT WAWANCARA

Berikut merupakan hasil wawancara dengan pemilik toko atau owner dari toko XYZ

1. Barang-barang apa saja yang yang disediakan toko ini?
Beraneka macam, yang utama adalah kebutuhan sehari-hari seperti beras, minyak, telur, susu, gas dan sayur-sayuran juga ada.
2. Bagaimana cara pemasarannya?
Karena usaha ini bukanlah usaha yang menghasilkan produk maka tidak menggunakan teknik pemasaran khusus, barang-barang yang dijual adalah barang kebutuhan sehari-hari digunakan oleh konsumen otomatis ketika konsumen membutuhkan sembako pasti akan membeli kebutuhan yang mereka perlukan di toko.
3. Kendala apa saja yang dihadapi dalam menjalankan usaha toko sembako ini?
Kalau kendala banyak ya, mulai dari persaingan terutama penjual sembako yang jumlahnya juga semakin banyak, harga barang-barang yang makin naik juga.
4. Terkait harga barang yang terkadang naik, jika dilihat di toko ini terdapat barang-barang yang tidak ada display harganya, lalu bagaimana konsumen bisa mengetahui jika harga barang tersebut naik?
Oh iya memang ada barang-barang di toko ini yang belum di tempel harganya, kalau ada perubahan harga seperti harga barang naik biasanya sebelum membeli konsumen menanyakan terlebih dahulu harga dari barang tersebut, ada juga yang pada saat pembayaran mereka baru mengetahui jika ada perubahan harga barang.
5. Di tengah kondisi pandemi seperti sekarang, kira-kira adakah perbedaan dengan sebelum pandemi, seperti misal penjualan atau pendapatan?
Jelas ada, kalau dari pendapatan dan penjualan barang agak menurun dibandingkan sebelum pandemi, ditambah lagi jaman sekarang kebanyakan orang-orang pada pesen online kalau butuh sesuatu.
6. Selain toko ini sendiri, apakah bapak/ibu juga menjual barang-barang yang tersedia disini secara daring?
Untuk sekarang belum, masih mengandalkan toko ini saja belum dijual secara daring

7. Jika ada sebuah sistem bisa dikatakan e-commerce untuk toko ini, kira-kira fitur apa yang bapak/ibu inginkan?

Kalau itu yang jelas bisa upload foto produknya, informasi tentang produknya, harga produknya, untuk harganya juga kalau bisa merubah otomatis, misalnya lagi ada diskon ya tidak perlu menghitung manualnya lagi untuk harga jualnya

8. Berbicara tentang diskon, apakah toko ini sering memberikan diskon untuk produknya?

Tidak sering, tetapi memang terkadang kami memberikan diskon khusus, seperti untuk produk-produk yang mendekati masa expired biasanya kami memberikan diskon agar produknya terjual habis, karena sayang kalau produk masih ada sementara expirednya sudah habis, jadi kami berikan diskon khusus

9. Jika saya boleh tahu diskon seperti apa yang diberikan untuk produk yang mendekati masa expired?

Contohnya seperti masa expired produk tersisa 21 hari maka kami akan memberikan diskon 3%, dan untuk produk yang masa expirednya 10 hari kami akan berikan diskon 5%. Jadi semakin mendekati masa expired maka diskon yang kami berikan akan semakin besar, hal tersebut untuk penghabisan produk agar tidak ada yang terbuang

DRAFT WAWANCARA

Berikut merupakan hasil wawancara dengan salah satu konsumen dari toko XYZ

1. Apakah bapak/ibu sering berbelanja di toko ini?
Iya lumayan
2. Barang apakah yang bapak/ibu sering beli di toko ini?
Tidak tentu, terkadang saya membeli sayuran, sabun, mi instan
3. Mengapa bapak/ibu memilih berbelanja di toko sembako ini?
Pertama karena tidak terlalu jauh dari rumah, barang-barang disini juga cukup lengkap
4. Bagaimana pelayanan yang diberikan di toko ini?
Pelayanan yang diberikan cukup baik
5. Setelah saya lihat di toko ini terdapat barang yang tidak ada display harganya, bagaimana pendapat bapak/ibu mengenai hal tersebut?
Saya sendiri tidak terlalu mempermasalahkan hal tersebut, tetapi terkadang hal tersebut cukup mengganggu. Ketika saya berbelanja, dan mau membayar ternyata harga barangnya naik, jadi harus tanya terlebih dahulu harga dari barang yang mau dibeli, terlebih jika uang yang dibawa tidak banyak.
6. Apakah bapak/ibu pernah berbelanja atau membeli sesuatu secara daring?
Tidak sering, tapi saya pernah belanja secara daring
7. Menurut bapak/ibu manakah yang lebih membuat nyaman, belanja secara daring atau datang langsung ke toko atau tempat belanja?
Kalau saya sendiri tergantung apa yang ingin dibeli, ada barang-barang yang menurut saya lebih nyaman jika belanja dengan datang langsung ke toko, ada juga yang lebih nyaman membelinya secara daring. Tetapi secara keseluruhan saya lebih menyukai belanja secara daring, selain pilihannya banyak, saya juga bisa mengetahui jika terdapat diskon dari barang tersebut tanpa datang langsung ke tempat penjualnya.