

LAMPIRAN HASIL WAWANCARA OWNER AGEN

1. Apa tujuan anda membuka usaha agen sembako ini ?

Jawab : Tujuan saya, dapat menciptakan lowongan pekerjaan, bisa bersaing harga dan memberikan harga semurah mungkin untuk para pedagang kelontongan.

2. Bagaimana mekanisme sistem penjualan pada agen sembako ini ?

Jawab : Sistem penjualan agen sembako ini masih konvensional. Dengan cara customer mendatangi agen dan bergantian menunggu untuk mendapatkan pelayanan dari karyawan toko.

3. Masalah apa yang sering dihadapi dalam sistem penjualan ?

Jawab : Sering terjadinya kesalahan pada penulisan jumlah harga dan barang yang sudah dipesan.

4. Kendala apa saja yang selalu dikeluhkan oleh customer ?

Jawab : Customer harus mengantri terlebih dahulu untuk mendapatkan barang, dan penulisan harga yang kurang jelas.

5. Berapa keuntungan kotor perhari yang didapat oleh agen ini ?

Jawab : Keuntungan kotor pada agen ini di hari biasa yaitu 40 Juta. Sedangkan di hari libur bisa dapat mencapai 60 Juta Perhari.

LAMPIRAN HASIL WAWANCARA CUSTOMER

1. Bagaimana Menurut anda sistem pelayanan agen sembako saat ini ?

Jawab : Menurut saya sistem saat ini masih kurang efektif dan efisien. Karena para customer ingin lebih cepat dan efektif dalam mendapatkan barang tanpa harus mengantri lama.

2. Masalah apa yang sering terjadi pada saat transaksi dilakukan ?

Jawab : Saya sering mengalami kesalahan dalam penjumlahan harga barang serta penulisan jumlah yang harus di bayarkan. Sehingga bisa menimbulkan kerugian antara salah satu pihak.

3. Apa saran anda agar agen sembako ini lebih baik lagi ?

Jawab : Saran saya, agen ini harus berani membuat inovasi yang baru yakni dimana customer bisa mudah bertransaksi tanpa harus datang ke agen dan customer juga bisa mudah mendapatkan terkait harga barang terbaru.