

LAMPIRAN

Lampiran 1. Transkrip Wawancara Toko A1

Daftar pertanyaan data diri:

1. Nama : Sulis
2. Jenis kelamin : Perempuan
3. Posisi dalam usaha : Pemilik, bagian kasir
4. Nama brand usaha : ILAFA FROZEN FOOD
5. Alamat : Jl. Masjid Al Munawaroh Barat No.151, RT.10/RW.11, Kapuk, Kecamatan Cengkareng, Kota Jakarta Barat.

Daftar pertanyaan wawancara:

Product

1. Kapan anda memutuskan untuk menjalankan usaha produk makanan beku?
 - Kurang lebih usaha sudah jalan 3 tahun, buka pada tahun 2019.
2. Apa jenis produk makanan beku yang anda jual?
 - Makanan beku olahan, seperti nugget, sosis, dan daging olahan lainnya.
3. Mengapa anda memilih untuk menjual produk makanan beku jenis tersebut?
 - Dorongan ekonomi saja, dan melihat adanya peluang.
4. Apakah efek dari pandemi mempengaruhi jalannya usaha anda?
 - Terdampak lumayan besar, penjualan menjadi lebih meningkat dari biasanya.

Place

1. Dimana anda menjual produk makanan beku tersebut?
 - Area Cengkareng, melalui toko fisik dan toko online.
2. Mengapa memilih untuk melakukan kegiatan usaha di lokasi tersebut?
 - Kebetulan dekat dengan tempat tinggal.

3. Apakah PPKM berdampak kepada lingkungan anda dalam berusaha?
 - Berdampak, PPKM membatasi kegiatan usaha dan banyak tempat yang ditutup. Maka dari itu kami juga menjalankan secara online.
4. Apakah menurut anda lokasi untuk berkegiatan usaha ini cukup strategis?
 - Lumayan strategis.

Promotion

1. Apakah anda melakukan kegiatan promosi terhadap produk anda?
 - Ya, ada
2. Apa saja media promosi yang anda gunakan dalam kegiatan promosi usaha anda?
 - Menggunakan media sosial.
3. Apa saja strategi promosi yang anda terapkan dalam usaha anda untuk menarik konsumen terutama pada era pandemi ini?
 - Memberikan promo seperti “*buy 1 get 1*”.
4. Bagaimana dengan hasil dan respon dari konsumen terhadap promosi yang anda tawarkan?
 - Lumayan tertarik, pelanggan menjadi bertambah.

Price

1. Apakah anda memfokuskan produk usaha anda sebagai produk grosir atau produk ecer?
 - Fokus kepada pelanggan biasa, jadi lebih fokus kepada eceran.
2. Apakah anda juga menawarkan sistem pembayaran nota dengan tempo waktu (utang)? Bila iya, apa syarat nya dan berapa lama tempo waktu yang diberikan kepada konsumen untuk membayar?
 - Tidak melayani grosiran.
3. Dengan harga yang anda tawarkan, siapa saja target pasar yang berbelanja dengan anda?

- Beberapa masyarakat yang tinggal di sekitar tempat usaha dijalankan, dan juga didapat melalui toko online.
4. Apa respon yang diberikan dari konsumen terhadap harga yang diberikan?
 - Cukup senang dan tertarik.
 5. Dengan harga yang ditawarkan kepada konsumen, apakah menurut anda usaha ini tetap baik untuk dipertahankan?
 - Tetap dipertahankan, karena permintaan akan selalu ada.



Lampiran 2. Transkrip Wawancara Toko A2

Daftar pertanyaan data diri:

1. Nama : Anis
2. Jenis kelamin : Perempuan
3. Posisi dalam usaha : Kasir
4. Nama brand usaha : FROZEN FOOD REKOR
5. Alamat : Jl. Petojo Utara I No.12 A, RT.11/RW.3, Petojo Utara, Kecamatan Gambir, Kota Jakarta Pusat.

Daftar pertanyaan wawancara:

Product

1. Kapan anda memutuskan untuk menjalankan usaha produk makanan beku?
 - Usaha didirikan dari bulan Desember 2020, pada saat pandemi berlangsung.
2. Apa jenis produk makanan beku yang anda jual?
 - Makanan beku olahan seperti sosis, nugget.
3. Mengapa anda memilih untuk menjual produk makanan beku jenis tersebut?
 - Melihat adanya kesempatan pada saat pandemi berlangsung, dan permintaan akan produk makanan beku yang tinggi.
4. Apakah efek dari pandemi mempengaruhi jalannya usaha anda?
 - Justru itu karena adanya kesempatan pada saat pandemi, maka pengaruh yang diberikan tidak negatif.

Place

1. Dimana anda menjual produk makanan beku tersebut?
 - Di Jakarta Pusat, toko fisik dan online juga.
2. Mengapa memilih untuk melakukan kegiatan usaha di lokasi tersebut?

- Lebih nyaman untuk berusaha di lokasi saat ini, karena sebelumnya pernah menjalankan usaha lainnya tetapi sudah diganti.
3. Apakah PPKM berdampak kepada lingkungan anda dalam berusaha?
 - Lumayan berdampak.
 4. Apakah menurut anda lokasi untuk berkegiatan usaha ini cukup strategis?
 - Strategis, pemesanan cukup banyak.

Promotion

1. Apakah anda melakukan kegiatan promosi terhadap produk anda?
 - Ya, ada.
2. Apa saja media promosi yang anda gunakan dalam kegiatan promosi usaha anda?
 - Hanya memanfaatkan toko online.
3. Apa saja strategi promosi yang anda terapkan dalam usaha anda untuk menarik konsumen terutama pada era pandemi ini?
 - Memperbanyak promosi penawaran harga, yang diutamakan adalah pemesanan secara grosir. Dan juga melakukan penawaran produk dengan brand yang lebih dikenal.
4. Bagaimana dengan hasil dan respon dari konsumen terhadap promosi yang anda tawarkan?
 - Hasil yang didapatkan adalah adanya peningkatan, jumlah *reseller* semakin bertambah namun persaingan antar usaha juga semakin ketat.

Price

1. Apakah anda memfokuskan produk usaha anda sebagai produk grosir atau produk ecer?
 - Fokus kepada grosir, akan tetapi juga melayani konsumen yang ingin membeli secara satuan.

2. Apakah anda juga menawarkan sistem pembayaran nota dengan tempo waktu (utang)? Bila iya, apa syarat nya dan berapa lama tempo waktu yang diberikan kepada konsumen untuk membayar?
 - Bisa sistem nota bila sudah langganan, tempo bisa 1 bulan bila memenuhi kriteria.
3. Dengan harga yang anda tawarkan, siapa saja target pasar yang berbelanja dengan anda?
 - Pada mula nya yang menjadi konsumen adalah beberapa teman dekat yang menjalankan usaha restoran dan membuka hotel, sambil berjalannya waktu semakin banyak yang membeli.
4. Apa respon yang diberikan dari konsumen terhadap harga yang diberikan?
 - Cukup baik, jumlah *reseller* semakin bertambah.
5. Dengan harga yang ditawarkan kepada konsumen, apakah menurut anda usaha ini tetap baik untuk dipertahankan?
 - Tetap bisa untuk dijalankan, karena memiliki target pasar nya tersendiri. Meskipun memiliki kemungkinan jumlah penjualan tidak akan setinggi pada saat fase pandemi.

Lampiran 3. Transkrip Wawancara Toko B1

Daftar pertanyaan data diri:

1. Nama : Valerie Marsha Halim
2. Jenis kelamin : Perempuan
3. Posisi dalam usaha : Pemilik usaha
4. Nama brand usaha : Meat.me
5. Alamat : Jl. Laksana Raya no 271, Kartini, Sawah Besar

Daftar pertanyaan wawancara:

Product

1. Kapan anda memutuskan untuk menjalankan usaha produk makanan beku?
 - Pada bulan Juli 2019.
2. Apa jenis produk makanan beku yang anda jual?
 - Daging beku mentah (daging sapi, ayam, dll).
3. Mengapa anda memilih untuk menjual produk makanan beku jenis tersebut?
 - Bahan mentah daging pastinya diperlukan untuk beberapa kalangan tertentu di rumah dalam memasak. Minat masyarakat Indonesia terhadap daging juga tinggi bisa dilihat dari penuhnya restoran ayce dalam bentuk bbq/shabu-shabu.
4. Apakah efek dari pandemi mempengaruhi jalannya usaha anda?
 - Pandemi telah membuat sebagian besar orang mengurangi aktivitas keluar terutama saat pertama kali terjadi. Di masa pandemi orang lebih memilih belanja kebutuhan secara online. Disini usaha saya menawarkan produk daging secara online. Jadi pandemi secara tidak langsung memberikan efek positif bagi usaha frozen food online saya.

Place

1. Dimana anda menjual produk makanan beku tersebut?

- saya saat ini ada di 2 tempat yaitu jelambar, jakarta barat dan sawah besar, jakarta pusat.
2. Mengapa memilih untuk melakukan kegiatan usaha di lokasi tersebut?
 - saya sebenarnya reseller sekaligus dropshipper bukan produksi sendiri. Supplier saya ada di daerah Jelambar, Jakarta Barat. Sedangkan saya sendiri tinggal di Sawah Besar, Jakarta Pusat. Jadi tidak ada alasan khusus. Kedua tempat ini bisa memaksimalkan area penjualan saya dan meminimalisir ongkir.
 3. Apakah PPKM berdampak kepada lingkungan anda dalam berusaha?
 - tentu iya, karena pandemi dan terjadi ppkm orang jadi lebih cenderung membeli makanan/bahan baku secara online. PPKM telah membuat usaha offline makin sepi tapi usaha online menjamur dan berkembang.
 4. Apakah menurut anda lokasi untuk berkegiatan usaha ini cukup strategis?
 - Cukup strategis karena kebanyakan cust dari daerah jakarta barat, jakarta utara, dan jakarta pusat.

Promotion

1. Apakah anda melakukan kegiatan promosi terhadap produk anda?
 - Iya saya melakukan kegiatan promosi.
2. Apa saja media promosi yang anda gunakan dalam kegiatan promosi usaha anda?
 - media sosial Instagram, e-commerce Tokopedia.
3. Apa saja strategi promosi yang anda terapkan dalam usaha anda untuk menarik konsumen terutama pada era pandemi ini?
 - Tentunya harus dimulai dengan membuat konten organik yang menarik, edukatif, dan interaktif. Adanya testimoni juga membuat orang lebih percaya. Kemudian, promo-promo saat hari besar juga membantu memaksimalkan penjualan. Untuk promosi juga bisa menggunakan bantuan ads seperti facebook ads dan tokopedia ads maupun secara direct selling.

4. Bagaimana dengan hasil dan respon dari konsumen terhadap promosi yang anda tawarkan?
 - Mayoritas customer datang dari direct selling mungkin karena promosi ini lebih personalized, mereka percaya dan membeli daging di Meat. me namun tingkat repeat order tidaklah banyak. Penggunaan ads masih kurang membantu mungkin karena targeting yang masih salah. Customer dari datang organik yang cenderung percaya dan melakukan repeat order berulang kali.

Price

1. Apakah anda memfokuskan produk usaha anda sebagai produk grosir atau produk ecer?
 - Produk ecer.
2. Apakah anda juga menawarkan sistem pembayaran nota dengan tempo waktu (utang)? Bila iya, apa syarat nya dan berapa lama tempo waktu yang diberikan kepada konsumen untuk membayar?
 - tidak ada karena saya jual retail aja.
3. Dengan harga yang anda tawarkan, siapa saja target pasar yang berbelanja dengan anda?
 - kebanyakan dewasa muda berusia diatas 25 tahun mayoritas didominasi perempuan dengan demografi daerah jabodetabek dan punya ciri-ciri suka memasak.
4. Apa respon yang diberikan dari konsumen terhadap harga yang diberikan?
 - customer suka kalau ada promo tapi walaupun gaada promo mereka juga membeli karena tau kualitas daging yang kita tawarkan memang sepadan dengan harganya.
5. Dengan harga yang ditawarkan kepada konsumen, apakah menurut anda usaha ini tetap baik untuk dipertahankan?

- Mungkin diperlukan penyesuaian lagi. Namun saya lebih berusaha untuk tidak terlalu menurunkan harga dan mendukung kualitas serta memberikan nilai tambah yang gak diberikan kompetitor lain.



Lampiran 4. Transkrip Wawancara Toko B2

Daftar pertanyaan data diri:

1. Nama : Fitri
2. Jenis kelamin : Perempuan
3. Posisi dalam usaha : Pemilik usaha
4. Nama brand usaha : Foozen store
5. Alamat : Jalan Garuda Pesanggrahan Jakarta Selatan

Daftar pertanyaan wawancara:

Product

1. Kapan anda memutuskan untuk menjalankan usaha produk makanan beku?
 - Desember 2021.
2. Apa jenis produk makanan beku yang anda jual?
 - Menjual dua-duanya (Daging beku mentah dan makanan beku olahan).
3. Mengapa anda memilih untuk menjual produk makanan beku jenis tersebut?
 - Karena memiliki supplier terpercaya dan potensial untuk dijual di masa pandemi terutama di daerah saya berjualan.
4. Apakah efek dari pandemi mempengaruhi jalannya usaha anda?
 - Ya.

Place

1. Dimana anda menjual produk makanan beku tersebut?
 - Pesanggrahan Jakarta.
2. Mengapa memilih untuk melakukan kegiatan usaha di lokasi tersebut?
 - Karena belum ada yg jual daging frozen dan memiliki ruko sendiri.
3. Apakah PPKM berdampak kepada lingkungan anda dalam berusaha?
 - Belum pasti.
4. Apakah menurut anda lokasi untuk berkegiatan usaha ini cukup strategis?
 - Ya.

Promotion

1. Apakah anda melakukan kegiatan promosi terhadap produk anda?
 - Ya.
2. Apa saja media promosi yang anda gunakan dalam kegiatan promosi usaha anda?
 - Whatsapp, tokped, shopee, flyer.
3. Apa saja strategi promosi yang anda terapkan dalam usaha anda untuk menarik konsumen terutama pada era pandemi ini?
 - Buat konten dan group di whatsapp.
4. Bagaimana dengan hasil dan respon dari konsumen terhadap promosi yang anda tawarkan?
 - Cukup antusias.

Price

1. Apakah anda memfokuskan produk usaha anda sebagai produk grosir atau produk ecer?
 - Tidak.
2. Apakah anda juga menawarkan sistem pembayaran nota dengan tempo waktu (utang)? Bila iya, apa syarat nya dan berapa lama tempo waktu yang diberikan kepada konsumen untuk membayar?
 - Tidak.
3. Dengan harga yang anda tawarkan, siapa saja target pasar yang berbelanja dengan anda?
 - Ibu rumah tangga di daerah tempat tinggal.
4. Apa respon yang diberikan dari konsumen terhadap harga yang diberikan?
 - Ada yang bilang murah, ada yang bilang mahal.
5. Dengan harga yang ditawarkan kepada konsumen, apakah menurut anda usaha ini tetap baik untuk dipertahankan?
 - Ya.

Lampiran 5. Transkrip Wawancara Toko B3

Daftar pertanyaan data diri:

1. Nama :
2. Jenis kelamin : Laki-laki
3. Posisi dalam usaha : Pemilik usaha
4. Nama brand usaha : Kama Frozen
5. Alamat : Jl M Saidi Raya - Petukangan Selatan - Pesanggrahan jakarta Selatan

Daftar pertanyaan wawancara:

Product

1. Kapan anda memutuskan untuk menjalankan usaha produk makanan beku?
 - Bulan Oktober 2021.
2. Apa jenis produk makanan beku yang anda jual?
 - Menjual daging beku dan makanan olahan beku.
3. Mengapa anda memilih untuk menjual produk makanan beku jenis tersebut?
 - Praktis dan hanya distribusi.
4. Apakah efek dari pandemi mempengaruhi jalannya usaha anda?
 - Ya.

Place

1. Dimana anda menjual produk makanan beku tersebut?
 - Petukangan - Pesanggrahan, Jakarta Selatan
2. Mengapa memilih untuk melakukan kegiatan usaha di lokasi tersebut?
 - Strategis dengan banyak pemukiman dan Perumahan serta Cluster.
3. Apakah PPKM berdampak kepada lingkungan anda dalam berusaha?
 - Saya buka setelah PPKM.
4. Apakah menurut anda lokasi untuk berkegiatan usaha ini cukup strategis?
 - Ya.

Promotion

1. Apakah anda melakukan kegiatan promosi terhadap produk anda?
 - Ya.
2. Apa saja media promosi yang anda gunakan dalam kegiatan promosi usaha anda?
 - Social Media dan Website.
3. Apa saja strategi promosi yang anda terapkan dalam usaha anda untuk menarik konsumen terutama pada era pandemi ini?
 - Program Promo di Website dan Self Pickup.
4. Bagaimana dengan hasil dan respon dari konsumen terhadap promosi yang anda tawarkan?
 - Kenaikan Omzet.

Price

1. Apakah anda memfokuskan produk usaha anda sebagai produk grosir atau produk ecer?
 - Ecer Retail.
2. Apakah anda juga menawarkan sistem pembayaran nota dengan tempo waktu (utang)? Bila iya, apa syarat nya dan berapa lama tempo waktu yang diberikan kepada konsumen untuk membayar?
 - Tidak.
3. Dengan harga yang anda tawarkan, siapa saja target pasar yang berbelanja dengan anda?
 - SES A-B-C.
4. Apa respon yang diberikan dari konsumen terhadap harga yang diberikan?
 - Lebih murah dan Terjangkau, dibandingkan Supermarket.
5. Dengan harga yang ditawarkan kepada konsumen, apakah menurut anda usaha ini tetap baik untuk dipertahankan?
 - Ya.