

TRANSCRIPT INTERVIEW
TOKO KUE HARUM PALEMBANG

1. Sudah berapa lama anda membuka usaha toko kue ini?

Jawaban: Saya sebenarnya dulu memulai usaha ini melalui media online pada tahun 2012. Toko ini sendiri di dirikan sejak April, 2014.

2. Berawal dari usaha melalui media online, kenapa tercetus untuk membuka toko?

Jawaban: Kebetulan saya kuliah ambil jurusan pariwisata. Nah di dalam pariwisata itu, ada 3 poin yaitu *what to do, what do see, what to buy*. Nah, di kota Palembang ini untuk poin *what to buy* yang secara *cultural* nya yaitu pempek untuk kuliner. Namun menurut saya, makanan Palembang ini ada banyak sekali untuk bisa dijadikan oleh-oleh. Kemudian saya melihat potensi kue Palembang ini bagus untuk dikembangkan. Jadi saya memilih kue tradisional khas Palembang untuk dijadikan oleh-oleh.

3. Jadi, anda membuka toko ini karena sewaktu jual secara online penjualan meningkat?

Jawaban: Iya, Alhamdulillah ada kesempatan untuk membuka toko.

4. Apakah anda pernah berfikir untuk membuka usaha lain?

Jawaban: Harum ingin mengangkat kue legendaris Palembang jadi sesuatu yang *authentic* mungkin ada juga pasarnya. Menurut saya ke-tradisionalan kue khas Palembang inilah yang menjadi daya tariknya dan cocok untuk konsep Harum sendiri. Jadi untuk sekarang ini hanya fokus ke kudapan asli Palembang saja.

5. Apa keunggulan dari Toko Kue Harum dibandingkan dengan toko-toko kue lainnya?

Jawaban: Yang pertama, kita menggunakan bahan baku yang lumayan bagus, yang asli, jadi kue nya pun masih *authentic*. Kedua, harum mempunyai kemasan yang lebih menarik, sehingga walaupun isinya kue tradisional, kue Palembang, ketika di letakkan di kemasan yang bagus, itu akan menjadi sebuah daya tarik tersendiri. Ketiga, saya benar benar nge-branding

Palembang Harum sebagai kue legendaris kota Palembang. Jadi ketika orang mengupas tentang kue Palembang, akan langsung ke Toko Kue Harum.

6. Di zaman sekarang ini, banyak sekali kue-kue modern yang bermunculan. Selain harganya lebih murah, terdapat banyak topping dan proses pembuatannya pun cepat dan mudah. Bagaimana pendapat anda mengenai hal tersebut?

Jawaban: Bagus. Jadi supaya ada perbandingan tersendiri. Sebagai contoh misalnya masyarakat mem-*branding* kue modern sebagai oleh-oleh, dalam arti ada kompetisi disini. Jadi masyarakat dapat membandingkan mana yang layak untuk dijadikan oleh-oleh.

7. Apakah ada kekhawatiran dengan adanya pesaing yang menjual kue-kue modern sekarang ini?

Jawaban: Sebenarnya tidak. Pasarnya sama, namun secara konsep berbeda. Kita pasti punya konsep sendiri sendiri.

8. Apakah anda pernah mengalami obstacles selama anda berjualan kue? Lalu, bagaimana anda mengatasinya?

Jawab: Tentu. Obstacles di Harum ini adalah pada produknya sendiri. Karena produk Harum ini kue tradisional yang tidak menggunakan bahan pengawet. Jadi kemungkinan besar, kue tidak terlalu tahan lama, maksimal hanya bertahan 3 hari saja. Jadi itu menjadi pertimbangan masyarakat untuk membawa sebagai oleh-oleh. Namun disini lain, sebagian masyarakat lebih senang seperti ini, membawa kue yang tidak menggunakan bahan pengawet. Dua sisi yang berbeda yang bisa menjadi tantangan tersendiri. Selain itu, Harum sendiri ingin menonjolkan oleh-oleh Khas Palembang berupa kue tradisional, tetapi ini tidak sesuai dengan masyarakat diluar sana yang ingin pempek atau masih ingin produk lain ataupun yang tidak ingin membawa oleh-oleh. Jadi, karena dari situ agak menurun. Solusinya yaitu saya membuat kue-kue untuk rapat (snackbox).

9. Apakah anda pernah terfikir untuk membuka cabang lain selain disini?

Jawaban: Ingin. Namun dengan kapasitas yang sekarang ini saya rasa sudah cukup.

10. Seperti yang kita ketahui, sekarang banyak sekali kue-kue modern yang berkembang dengan pesat. Lalu, bagaimana usaha Toko Kue Harum untuk membuat kue-kue khas Palembang agar tetap bertahan?

Jawaban: Tentunya saya pasti mempertahankan keaslian kue-kue sendiri. Jadi keaslian inilah yang membuat ia bertahan. Mungkin orang lain bisa saja membuat kue dengan referensi dari internet, tetapi kalau saya memakai referensi dari nenek moyang. Jadi itu yang membuat beda, antara referensi dari internet dan referensi dari orang lama yang membuatnya. Mungkin itu yang saya pertahankan sampai sekarang ini.

11. Bagaimana cara anda untuk mem-promosikan kue tradisional Palembang ini agar tetap bertahan?

Jawaban: Di Harum, saya pasti menawarkan produknya dari mulut ke mulut ke beberapa kerabat dan beberapa instansi. Selain itu juga saya mempromosikan ke beberapa media massa seperti *advertisement*, koran. Di dalam media massa tersebut, terdapat deskripsi dari produk yang dijual, alamat Harum, kemudian *contact person* yang bisa dihubungi. Selain itu juga, media online masih tetap saya pertahankan untuk mempromosikan Kue Harum ini. Saya menggunakan media online seperti *Facebook*, *Twitter*, dan *Instagram*. Pada saat saya baru membuka toko ini, saya memberikan diskon kepada para pelanggan dengan tujuan menarik pelanggan agar dapat membeli dan *repeat order* di Harum. Kemudian saya juga menjalin kerjasama dengan beberapa organisasi. Kedepannya kita sudah atur untuk bekerjasama dengan AISEC UNSRI yang mana akan menyelenggarakan suatu acara, kemudian kita akan support dan mereka secara tidak langsung mempromosikan Harum.