

LAMPIRAN

HASIL WAWANCARA

Nama Penulis : Meilynda Sari
Nama Narasumber : Marilia Arsita, S.E.
Jabatan Narasumber : Pemilik (*Owner*) Toko Kue Darrell

Tabel Hasil Wawancara dan Daftar Pertanyaan

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana Sejarah berdirinya Toko Kue Darrell	Pada tahun 2012 melakukan usaha penjualan kue secara individu yang hanya dijual di rumah pribadi. Sejak tahun 2015 mulai mengembangkan usahanya dengan menambah berbagai inovasi produk dan menggunakan Ruko yang diberi nama Toko Kue Darrell. Nama Darrell berasal dari nama anak pertama pemilik Toko Kue Darrell
2.	Berapakah hasil pendapatan dari penjualan di Toko Kue Darrell selama 5 tahun terakhir?	Selama 1 tahun Toko Kue Darrell memiliki target penghasilan sekitar 360 juta/pertahun dan perharinya 1 juta/hari.
3.	Apakah pendapatan Toko Kue Darrell selama 5 tahun terakhir tidak stabil dan apa penyebabnya?	Iya, Toko Kue Darrell mengalami penurunan pendapatan pada tahun 2020 dikarenakan adanya pandemi Covid-19 sehingga dalam 1 hari hanya bisa menjual 10 kotak.
4.	Produk apa saja yang ditawarkan oleh Toko Kue Darrell dan produk apa yang paling diminati oleh pelanggan?	Toko Kue Darrell menyediakan berbagai macam jenis makanan dan minuman khas dari Sumatera Selatan terutama daerah Kota Prabumulih. Produk yang paling diminati oleh pelanggan adalah bolu gulung nanas dan lapis sale nanas karena rasa dan harganya yang terjangkau.
5.	Apa sistem promosi yang digunakan oleh Toko Kue Darrell?	Sistem promosi yang dilakukan oleh Toko Kue Darrell berfokus pada promosi <i>online</i> menggunakan media sosial seperti <i>Instagram</i> dan <i>Facebook</i> .
6.	Apakah sistem promosi yang telah dilakukan oleh Toko Kue Darrell mengalami kendala?	Iya, sistem promosi pada Toko Kue Darrell mengalami kendala pada pihak admin yang terlambat untuk membalas pesan dari pelanggan.

Lanjutan

7.	Selain kendala promosi, apakah ada kendala lain yang dihadapi oleh Toko Kue Darrell dalam menjalankan usahanya?	Kendala lain selain promosi, terdapat pada bahan baku pembuatan kue seperti sale nanas hal ini dikarenakan buah nanas merupakan buah musiman sehingga pada saat musim kemarau menyebabkan nanas susah ditemukan.
8.	Dari sistem Promosi yang dilakukan secara <i>onlinedan offline</i> , penjualan manakah yang paling menguntungkan?	Penjualan secara <i>online</i> melalui <i>Facebook</i> dan <i>Instagram</i> setelah itu pelanggan akan melakukan pemesanan melalui <i>WhatsApp</i> .
9.	Apakah Sistem penjualan secara <i>online</i> melalui media sosial mengalami kendala?	Iya, penjualan secara <i>online</i> mengalami kendala seperti admin yang terlambat membalas. Akun <i>Instagram</i> dan <i>Facebook</i> yang kurang lengkap dalam memberikan deskripsi produk dan harga.
10.	Apakah Ibu tertarik untuk melakukan promosi penjualan melalui <i>website</i> yang dirancang menggunakan <i>Google Sites</i> dan apakah boleh saya membantu dalam membuat <i>website</i> tersebut?	Iya sangat boleh, saya dari dulu ingin membuatkan <i>website</i> resmi untuk Toko Kue Darrell tapi dikarenakan saya tidak bisa membuatnya jadi sampai sekarang belum ada <i>website</i> , apalagi saat ini penjualan banyak sekali menggunakan internet jadi saya sangat tertarik dengan <i>website</i> promosi ini.

Sumber: Hasil Olah Data, 2024

LAMPIRAN 9





