

LAMPIRAN- LAMPIRAN

LAMPIRAN 1: Narasumber

No	Nama	Status
1.	Trismanu	Pemilik usaha “Bakso SIP”
2.	Sadat	Pemilik “Bakso Solo Raya”

LAMPIRAN 2 : Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Pertanyaan kepada Pemilik “Bakso SIP”

No	Pertanyaan Wawancara
1.	Bagaimana sejarah singkat “Bakso SIP” berdiri sampai sekarang?
2.	Apa visi dan misi “Bakso SIP” untuk kedepannya?
3.	Siapa target pasar yang dijangkau oleh “Bakso SIP”?
4.	Bagaimana cara “Bakso SIP” dalam membangun hubungan baik dengan konsumen?
5.	Bagaimana “Bakso SIP” dalam mempertahankan konsumen untuk tetap memilih “Bakso SIP” daripada pesaing?
6.	Bagaimana “Bakso SIP” dalam menjangkau konsumen yang jaraknya jauh dari “Bakso SIP”?
7.	<i>Channel</i> apa saja yang dimiliki “Bakso SIP” untuk membantu penjualannya?
8.	Apakah “Bakso SIP” memiliki partner dalam menjalankan bisnis kuliner ini?
9.	Aktivitas apa saja yang dipersiapkan dalam menjalani “Bakso SIP” setiap harinya?
10.	Apa saja <i>Cost Structure</i> yang dikeluarkan oleh “Bakso SIP”?
11.	Apa saja <i>revenue streams</i> yang dihasilkan oleh “Bakso SIP”?

2. Pertanyaan kepada pemilik “Bakso Solo Raya”

No	Pertanyaan Wawancara
1.	Sejarah singkat “Bakso Solo Raya”?
2.	Siapa target pasar yang dijangkau oleh “Bakso Solo Raya”?
3.	Bagaimana cara “Bakso Solo Raya” dalam membangun hubungan baik dengan konsumen?
4.	Bagaimana “Bakso Solo Raya” dalam mempertahankan konsumen untuk tetap memilih “Bakso Solo Raya” daripada pesaing?
5.	Bagaimana “Bakso Solo Raya” dalam menjangkau konsumen yang jaraknya jauh dari “Bakso Solo Raya”?
6.	<i>Channel</i> apa saja yang dimiliki “Bakso Solo Raya” untuk membantu penjualannya?
7.	Apakah “Bakso Solo Raya” memiliki partner dalam menjalankan bisnis kuliner ini?
8.	Aktivitas apa saja yang dipersiapkan dalam menjalani “Bakso Solo Raya” setiap harinya?
9.	Apa saja <i>Cost Structure</i> yang dikeluarkan oleh “Bakso Solo Raya”?
10.	Apa saja <i>revenue streams</i> yang dihasilkan oleh “Bakso Solo Raya”?

LAMPIRAN 3: Jawaban Narasumber

1. Pemilik “Bakso SIP”

No	Pertanyaan Wawancara
1.	Bakso Sip berdiri sejak tahun 2003 tepatnya di Banjarmasin, namun usaha bakso ditekuni sejak tahun 1985.
2.	<p>Visi</p> <ol style="list-style-type: none">a. Menyediakan bakso dengan kualitas yang baik, enak dan sehat dengan memiliki rasa yang lebih banyak dagingnya daripada tepungnya dengan harga terjangkau. Memberikan pelayanan dan kepuasan pelanggan dalam cita rasa bakso yang memuaskan bagi konsumen. <p>Misi</p> <ol style="list-style-type: none">a. Untuk mewujudkan visi perusahaan, maka misi yang dijalankan adalah sebagai berikut:b. Memilih bahan-bahan yang kualitasnya bagus.c. Memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan sehingga pelanggan puas makan di Bakso Sip
3.	Target awalnya yaitu konsumen yang ada pada sekitar Desa Pekauman, kemudian meluas di seluruh Kecamatan Banjarmasin Selatan dan yang menggunakan aplikasi <i>online</i> dan merupakan pecinta bakso.
4.	“Bakso SIP” membangun hubungan dengan konsumen dengan cara komunikasi melalui media sosial yakni <i>Instagram dan WhatsApp Business</i> . Sehingga para calon konsumen bisa melihat terlebih dahulu seperti apak “Bakso SIP” dan memutuskan untuk melakukan

	pembelian.
5.	Dalam mempertahankan konsumen “Bakso SIP” selalu mempertahankan kualitas rasa dan komunikasi yang dilakukan dengan konsumen. Selain itu, melakukan promosi juga diperlukan agar pelanggan tidak pindah ke pesaing.
6.	Dalam hal ini “Bakso SIP” sudah bergabung dengan aplikasi <i>online</i> sehingga memudahkan semua konsumen yang jauh, yang malas berpergian sehingga bisa pesan melalui aplikasi.
7.	Mungkin yang pertama yakni toko <i>offline</i> kemudian aplikasi <i>online</i> yakni Grabfood, Shopee <i>food</i> dan Gofood.
8.	Iya kalau partner pasti memiliki, yang pertama yaitu pasar daging yang menyupplay daging bakso, kemudian supplier tisu, saus tomat, dan minuman seperti teh botol dan tebs. Selain itu, ada aplikasi <i>online</i> yang turut serta mendukung penjualan “Bakso SIP”.
9.	Pergi ke pasar untuk melakukan pembelian bahan baku, setelah itu melakukan penggilingan pentol dan membuat pentol dengan mesin pembuatan pentol dirumah. Melakukan pemeliharaan mesin sehingga tidak mudah rusak.
10.	Biaya alat dan bahan, biaya pegawai, biaya sewa tempat, biaya operasional, biaya transportasi dan biaya pemeliharaan mesin.
11.	Pendapatan saat ini hanya dari penjualan Bakso saja

2. Pemilik “Bakso Solo Raya”

No	Pertanyaan Wawancara
1.	Bakso Solo Raya berdiri sejak tahun 2003 tepatnya di Banjarmasin, pada saat itu saya berada di titik jenuh awalnya saya merupakan seorang karyawan. Sehingga saya tertarik usaha bakso ini kemudian belajar 2-3 kemudian saat itu saya berani memulai membuka usaha bakso saat itu. Selama penjualan bakso berlangsung owner juga selalu belajar secara terus menerus hingga menghasilkan bakso seperti sekarang.
2.	Target awalnya yaitu konsumen yang ada pada sekitar Desa Teluk Dalam kemudian meluas di seluruh Kecamatan Banjarmasin Tengah dan yang menggunakan aplikasi <i>online</i> dan merupakan pecinta bakso.
3.	Saat ini hanya menggunakan mulut ke mulut dalam melakukan promosi untuk mendekati kepada konsumen hanya melalui konsumen datang langsung ke tempat.
4.	Komunikasi yang baik pada konsumen diperlukan sehingga konsumen merasa pelayanan yang diberikan ramah dan lebih memilih bakso solo raya.
5.	Dalam hal ini “Bakso Solo Raya” sudah bergabung dengan aplikasi <i>online</i> sehingga memudahkan semua konsumen yang jauh, yang malas berpergian sehingga bisa pesan melalui aplikasi.
6.	Mungkin yang pertama yakni toko <i>offline</i> kemudian aplikasi <i>online</i> yakni Grabfood, Shopee <i>food</i> dan Gofood.
7.	Pertama yaitu pasar daging yang menyupplay daging bakso, kemudian supplier tisu, saus tomat, dan minuman kemasan. Selain itu, ada aplikasi <i>online</i> yang

	turut serta mendukung penjualan “Bakso SIP”.
8.	Aktivitas yang dilakukan oleh owner dan karyawan “Bakso Solo Raya” yakni membeli bahan berkualitas untuk membuat bakso dengan melakukan pembuatan bakso secara manual.
9.	Biaya alat dan bahan, biaya pegawai, biaya sewa tempat, biaya operasional, biaya transportasi, biaya pemeliharaan mesin dan biaya jaga malam.
10.	Pendapatan saat ini hanya dari penjualan Bakso dan lalapan.

LAMPIRAN 4: Dokumentasi

