LAMPIRAN-LAMPIRAN
Lampiran 1 : Pertanyaan Wawancara

A. Channel

Pertanyaan Untuk Pemilik

1. Bagaimana Channel atau saluran yang digunakan Toko Jamu Karya Subur untuk menjangkau pelanggan?
2. Kenapa hanya cabanag ke dua yang sudah menyediakan layanan secara online?

Pertanyaan untuk pelanggan

1. Ketika beli jamu di Toko Jamu Karya Subur lebih suka beli langsung atau secara online?
2. Kenapa alasan memilih penjualan tersebut?
3. Apa harapan mbak untuk Toko Jamu Karya Subur?

B. Customer Relationship

1. Bagaimana cara Toko Jamu karya Subur membangun hubungan dengan pelanggan?
2. Apakah Toko Jamu Karya Subur memiliki program loyalitas?

Pertanyaan untuk pelanggan

1. Mengetahui Toko Jamu Karya Subur ini dari mana?
2. Apakah yang memberi tahu adanya Toko Jamu Karya Subur ini sering membeli jamu Di Toko Jamu Karya Subur?
3. Apa harapan untuk Toko Jamu Karya Subur?

C. Key Partners

Pertanyaan untuk pemilik

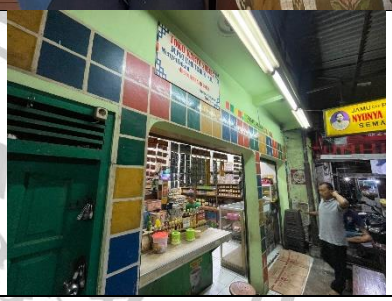
1. Bagaimana Key Partner Toko Jamu Karya Subur?
2. Bekerja sama dengan mitra sejak tahun berapa?
3. Apa alasan memilih mitra tersebut?

Pertanyaan untuk Mitra Waralaba

1. Bagaimana program kemitraan Toko Jamu Karya Subur?
2. Apa harapan untuk Toko Jamu Karya Subur?

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK

Lampiran 2 : Dokumentasi Penelitian

Wawancara kepada pemilik Toko Jamu Karya Subur	
Wawancara kepada pelanggan Toko Jamu Karya Subur	

Wawancara kepada Mitra Waralabah Toko Jamu Karya Subur	
Gambar Toko Jamu Karya Subur