

LAMPIRAN 1

Daftar Pertanyaan Go. Sumber Plastik

Nabil	:	Bagaimana Go. Sumber Plastik dapat berkembang hingga sampai saat ini?
Imam	:	Go. Sumber Plastik dulunya hanya sebuah toko retail biasa yang fokus untuk menjual produk plastik, kini Go. Sumber Plastik mengembangkan dengan memberikan harga rendah mas, namun kita menargetkan penjualan dengan kuantitas yang banyak dalam setiap penjualan. Strategi penjualan kuantitas banyak ini yang menjadikan GO. Sumber Plastik banyak mitranya”
Nabil	:	Ada berapa cabang dan Mitra Go, Sumber Plastik?
Nissa	:	Go. Sumber Plastik memiliki 8 Cabang dan 7 kemitraan reseller
Nabil	:	Bagaimana cara Go. Sumber Plastik dapat mengelola banyak cabang dan kemitraan?
Nissa	:	GO. Sumber Plastik sangat membutuhkan SOP untuk dapat mengkontrol semua perusahaan yang mengatas namakan GO. Sumber Plastik baik itu cabang atau mitra mempunyai SOP masing-masing yang disediakan dari pihak GO. Sumber Plastik untuk menyepakati budaya yang telah dibuat
Wiwin	:	Dalam hal pelaporan GO. Sumber Plastik juga memakai Google Spreadshet untuk dapat terhubung dengan cabang dan mitra untuk lebih efisien dalam hal pelaporan penjualan dan pengadaan barang yang ada ditoko
Nabil	:	Apa yang menjadi keunggulan Go. Sumber Plastik selain meningkatkan pendapatan?
Munir	:	Sebuah pelayanan toko retail modern ini adalah salah satu strategi marketing untuk dapat mempermudah customer mencari produk plastik yang dibutuhkan.

LAMPIRAN 2

Dokumentasi Go. Sumber Plastik



LAMPIRAN 3

DOKUMENTASI TEN TYPES OF INNOVATION GO. SUMBER PLASTIK

	Profit Model	Network	Structure	Process	Product Performance	Product System	Service	Channel	Brand	Customer Engagement
	Configuration				Offering		Experience			
ANALISA PASAR	Disaggregate Pricing	Kooptetisi		Localization	safety		Loyalty Programs	Go Direct	Private Label	
	Stokun pelanggan untuk membeli dengan tepat—dan hanya—apa yang mereka inginkan.			Stokun penawaran, proses, atau pengalaman untuk meningkatkan tingkat kepercayaan dan keamanan pelanggan.	loyalitas pelanggan akan mendapatkan sebuah diskon		Penjualan secara langsung kepada customer	Sedikan barang buatan orang lain dengan merek perusahaan Anda		
Toko Yasin Plastik	The Cost of Leadership			Localization	safety		Loyalty Programs	On-Demand	Private Label	
	TOKO Yasin Pertahankan biaya variabel tetap rendah dan jual volume tinggi			Stokun penawaran, proses, atau pengalaman untuk meningkatkan tingkat kepercayaan dan keamanan pelanggan.	loyalitas pelanggan akan mendapatkan sebuah diskon		Toko Yasin memberikan pelayanan kirim barang bagi mitra yang kelebihan stock	Sedikan barang buatan orang lain dengan merek perusahaanAnda		
Toko Plastik PUTRA JAYA	Disaggregate Pricing	Merger/Acquisition		Localization				Go Direct	Private Label	
	Stokun pelanggan untuk membeli dengan tepat—dan hanya—apa yang mereka inginkan.			Stokun penawaran, proses, atau pengalaman untuk meningkatkan tingkat kepercayaan dan keamanan pelanggan.			Penjualan secara langsung kepada customer	Sedikan barang buatan orang lain dengan merek perusahaan Anda		
GO.SUMBER PLASTIK	The Cost of Leadership	Complementary Partnerships		Standarisasi Proses	safety	Product/Service Platform	Swalayan	On-Demand	Private Label	
	GO-SP Pertahankan biaya variabel tetap rendah dan jual volume tinggi	GO-SP Membuka cabang dan mitra plastik		Stokun produk, proses, produk, dan layanan untuk meningkatkan tingkat kepercayaan dan keamanan pelanggan.	Meningkatkan tingkat kepercayaan dan keamanan pelanggan.		Membangun sistem yang mendukung Toko modern untuk dapat memperoleh kembali penemuan yg inovatif	Go Sumber plastik menyediakan toko modern untuk dapat memperoleh kembali penemuan yg inovatif	Go-SP memberikan pelayanan kirim barang bagi mitra yang kelebihan stock	



