

DAFTAR PUSTAKA

- Afifudin. (2019). Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) Kebijakan Relokasi Pedagang Kaki Lima (PKL). Universitas Islam Negeri Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Retrieved from https://repository.uinsaizu.ac.id/349/1/Afifudin_ANALISIS%20SWOT.pdf
- Azmi, N. (2018). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang makanan kaki lima di Jalan Dipatiukur Kota Bandung. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pasundan.
- Bowo, P. A., & Nurayati, A. (2016). Analysis of competitiveness and government policy on rice, corn and soybean farming. JEJAK: Jurnal Ekonomi dan Kebijakan, 9(2), 159–169. <https://doi.org/10.15294/jejak.v9i2.7819>
- Halim, T., Sutopo, D., & Rahmawati, F. (2022). Analisis SWOT sebagai alat strategis dalam peningkatan daya saing UMKM. Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia, 11(3), 201–214.
- Indriyana, S., Cahya, A. D., & others. (2021). Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing UMKM (Studi pada Home's Cafe Tana Tidung Kalimantan Utara). Jurnal Ilmiah Feasible: Bisnis, Kewirausahaan & Koperasi, 3(2), 126–135.
- Kuncoro, M. (2007). Ekonomi industri Indonesia: Menuju negara industri baru. Yogyakarta: Andi.
- Manis, A. (2022). Analisis SWOT usaha mikro pedagang kaki lima. Jurnal Manajemen dan Inovasi, 5(2), 88–101. Retrieved from <https://ojs3.unpatti.ac.id/index.php/manis/article/download/10223/7536>
- Meliala, A. S., Matondang, N., & Sari, R. M. (2016). Strategi peningkatan daya saing usaha kecil dan menengah (UMKM) berbasis Kaizen. Jurnal Optimasi Sistem Industri, 13(2), 697–709.
- Moleong, L. J. (2019). Metodologi penelitian kualitatif (Edisi revisi). Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Rahayu, S. (2021). Strategi pengelolaan usaha mikro di sektor pariwisata. Surabaya: Pustaka Ilmu.
- Rangkuti, F. (2017). Analisis SWOT: Teknik membedah kasus bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

- Retno Wijayaningsih. (2015). Keterkaitan pedagang kaki lima terhadap kualitas dan citra ruang publik di koridor Kartini Semarang pada masa pra-pembongkaran. *Jurnal Ruang*, 1(2), 185–200.
- Sedyastuti, K. (2018). Analisis pemberdayaan UMKM dan peningkatan daya saing dalam kancah pasar global. *Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia*, 1(3), 45–57.
- Setiawan, D., & Lestari, A. (2022). Pengaruh penataan PKL terhadap daya tarik wisata. *Jurnal Pariwisata Nusantara*, 8(2), 105–116.
- Sofjan, A. (2018). *Manajemen perusahaan: Dasar, konsep & strategi* (Edisi ke-14). Jakarta: Rajawali Pers.
- Suryani, N. (2021). Pemanfaatan analisis SWOT dalam pengembangan UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Mikro dan Makro*, 9(4), 321–334.
- Wardhani, R. S. (2015). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing pada sentra industri makanan khas Bangka di Kota Pangkal Pinang. *Jurnal Ekonomi Universitas Bangka Belitung*, 1(1), 55–67.
- Wicaksono, B. (2023). *Manajemen destinasi wisata berbasis komunitas*. Bandung: Alfabeta.
- Yuliani, T., & Prasetyo, H. (2020). Strategi penataan PKL dalam kawasan wisata. *Jurnal Perencanaan Wilayah dan Kota*, 6(1), 78–89.
- Yuliasari, I. (2016). Profil pedagang kaki lima dan evaluasi kebijakan publik dalam penataan pedagang kaki lima. *Sosio E-Kons*, 8(2), 133–145.
- Yulita, R. R., Daryanto, A., & Indrawan, R. D. (2021). Comparison of marketing mix determination on purchasing decisions of Pakde Jangkung meatballs. *Jurnal Riset Ekonomi Manajemen (REKOMEN)*, 4(2), 133–146. <https://doi.org/10.31258/jirekom.4.2.133-146>
- Yumanda, S. (2009). *Strategi pemasaran kripik singkong industri rumah tangga cap Kelinci di Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang* [Skripsi, Universitas Sumatera Utara].

**L
A
M
P
I
R
A
N**

Lampiran 1. Hasil wawancara mendalam terhadap Pedagang Kaki Lima

HASIL WAWANCARA

Identitas Informan

Nama	: <u>Ibu Animar</u>
Umur	: 52 Tahun
Pekerjaan	: -
Jenis Kelamin	: Perempuan
Jenis Dagang	: Produk Kuliner (Es Kelapa Muda, Jagung Bakar)
Lama Berjualan	: 7 Tahun

1. Apa yang menjadi ciri khas atau keunggulan dari produk yang Bapak/Ibu jual? Ya, ada

Kalau saya jualan es kelapa muda dan jagung bakar, buatan sendiri. Kelapanya saya ambil dari kebun sendiri di pinggiran kota, jadi masih segar. Jagung bakar saya pakai bumbu khas yang dibuat sendiri juga, tidak pakai bumbu instan. Pelanggan bilang rasanya beda dari yang lain, mungkin itu yang jadi daya tarik.

2. Bagaimana Bapak/Ibu menjaga kualitas produk tetap baik?

Saya selalu pastikan bahan baku segar setiap hari. Kelapa yang dipakai harus dipetik hari itu juga atau diantar langsung oleh pengepulnya, dan jagung saya beli langsung dari petani langganan. Kalau tidak segar, saya tidak jual. Saya juga jaga kebersihan, es-nya pakai air matang dan bersih.

3. Apakah menurut Bapak/Ibu, lokasi berjualan di Pantai Panjang ini strategis? Mengapa?

Menurut saya sangat strategis. Di sini banyak orang datang untuk rekreasi, apalagi hari libur dan sore hari. Tempatnya dekat parkir, jadi gampang dilihat orang. Banyak yang mampir beli es kelapa karena cuacanya panas, cocok sekali.

4. Bagaimana dampak lokasi ini terhadap jumlah pengunjung atau pembeli?

Sangat besar pengaruhnya. Di lokasi sekarang, saya bisa dapat 20–40 pembeli saat ramai. Jadi posisi sangat menentukan.

5. Apa yang biasa Bapak/Ibu lakukan untuk melayani pelanggan agar mereka puas?

Saya usahakan senyum dan ajak ngobrol kalau mereka mau. Kalau ramai, saya tetap layani dengan cepat dan sopan. Kadang kalau langganan datang, saya beri bonus atau harga khusus. Pelanggan jadi merasa dihargai.

6. Menurut Bapak/Ibu, apakah pelayanan ramah memengaruhi pelanggan untuk kembali?

Iya sangat. Kadang orang datang bukan cuma karena dagangan, tapi karena merasa nyaman dilayani. Mereka jadi langganan, bahkan kadang pesan lewat WhatsApp kalau mau beli banyak untuk acara.

7. Apakah Bapak/Ibu merasa modal usaha saat ini sudah cukup?

Sebenarnya belum. Kalau mau lebih berkembang, saya ingin tambah gerobak baru atau tenda yang lebih besar, tapi belum sanggup. Modal sekarang cukup untuk bertahan, tapi tidak untuk berkembang.

8. Jika tidak, apa kendala utama dalam menambah modal usaha?

Kendalanya ya soal pinjaman. Kalau mau pinjam ke bank atau koperasi, takut tidak bisa bayar. Bunga juga besar. Saya belum pernah dapat bantuan dari pemerintah juga.

9. Bagaimana Bapak/Ibu mengatur waktu antara belanja bahan, berjualan, dan kegiatan lain?

Saya bangun pagi-pagi jam 5, belanja ke pasar dulu, lalu siapkan bahan. Jam 10 pagi baru saya ke pantai dan mulai buka. Sore pulang jam 6. Setelah itu urus rumah dan keluarga. Kadang capek juga, tapi sudah terbiasa.

10. Apakah pernah merasa kewalahan dalam mengatur waktu operasional?

Pernah, terutama kalau ada acara keluarga atau sakit. Tidak ada yang bisa gantiin, jadi terpaksa tutup. Kalau hujan juga kadang tidak bisa jualan, itu mengganggu penghasilan.

11. Apakah Bapak/Ibu pernah mempromosikan dagangan melalui media sosial atau cara lain?

Belum terlalu. Saya tidak terlalu paham cara pakai media sosial. Anak saya pernah coba upload di Facebook, tapi saya tidak aktif balas pesan atau promosi rutin.

12. Sejauh ini, apakah Bapak/Ibu merasa kesulitan dalam memasarkan produk?

Iya. Saya hanya mengandalkan pembeli yang datang ke pantai. Kalau hari hujan atau pantai sepi, otomatis tidak laku banyak. Saya ingin bisa jual secara online, tapi belum tahu caranya.

13. Apakah Bapak/Ibu mengikuti tren makanan/minuman yang sedang disukai pengunjung?

Kadang iya. Kalau saya lihat pedagang lain jual minuman kekinian dan ramai, saya coba juga. Tapi saya tetap pertahankan dagangan utama saya, karena pelanggan sudah kenal itu.

14. Bagaimana cara Bapak/Ibu menyesuaikan dagangan dengan permintaan pasar?

Saya perhatikan apa yang dicari pembeli. Misalnya anak muda suka es dengan topping warna-warni, saya tambah topping agar menarik. Tapi tetap jaga kualitas dan cita rasa.

15. Apakah Bapak/Ibu pernah bekerja sama dengan komunitas, koperasi, atau pemerintah?

Belum pernah secara langsung. Pernah ada pelatihan dari dinas UMKM, tapi saya tidak ikut karena tidak tahu informasinya. Kalau ada program lagi, saya mau ikut.

16. . Menurut Bapak/Ibu, kerja sama seperti apa yang paling dibutuhkan saat ini?

Yang paling dibutuhkan itu bantuan alat atau modal ringan. Kalau bisa difasilitasi tenda yang bagus, seragam, atau pelatihan promosi, itu sangat membantu. Kadang juga kami butuh tempat yang lebih tertata.

17. Apakah Bapak/Ibu pernah mencoba menggunakan teknologi (HP, aplikasi, pembayaran digital)?

Baru sebatas pakai HP biasa. Belum pernah pakai aplikasi pemesanan makanan. Tapi saya pernah lihat pedagang lain pakai QRIS, saya tertarik juga.

18. Apakah teknologi saat ini membantu meningkatkan penjualan?

Menurut saya bisa, tapi saya belum pakai. Kalau ada yang ajarkan atau bantu pasang sistemnya, saya pasti mau coba. Pelanggan zaman sekarang banyak yang tidak cash

19. Bagaimana Bapak/Ibu melihat persaingan antar pedagang di Pantai Panjang ini?

Persaingan cukup ketat. Di sebelah saya juga jualan minuman. Tapi saya tidak merasa bermusuhan, kami saling jaga. Yang penting punya ciri khas sendiri dan pelayanan baik.

20. Apa strategi yang dilakukan agar dagangan tetap laku meskipun banyak pesaing?

Saya fokus pada rasa dan pelayanan. Jangan ikut-ikutan terlalu banyak, tapi perkuat keunggulan sendiri. Juga jaga hubungan baik dengan pelanggan.

21. Apakah harga bahan baku sering berubah-ubah? Bagaimana Bapak/Ibu mengatasinya?

Iya sering sekali. Misalnya harga kelapa dan jagung bisa naik saat musim hujan. Saya kadang kurangi sedikit porsi, tapi tidak menaikkan harga supaya pelanggan tidak kabur.

22. Apakah perubahan harga ini berpengaruh pada harga jual produk?

Sangat berpengaruh, tapi saya tahan-tahan dulu. Kalau naik terlalu cepat, takut pelanggan lari. Biasanya saya akali dari bahan pendukung, bukan harga utama.

23. Apakah pernah ada kebijakan dari pemerintah yang memengaruhi aktivitas berdagang Bapak/Ibu?

Pernah, seperti larangan berjualan di area tertentu waktu pandemi, atau aturan baru soal zona berdagang. Kadang bingung harus ikut yang mana, karena informasinya tidak selalu jelas

24. Bagaimana respon Bapak/Ibu terhadap perubahan kebijakan seperti penertiban atau relokasi?

Saya ikuti saja, asal jelas tempat relokasinya.

25. Apakah penjualan Bapak/Ibu cenderung stabil atau naik-turun?

Naik-turun, tergantung musim. Kalau libur panjang dan cuaca bagus, bisa naik dua kali lipat. Tapi kalau musim hujan atau pantai sepi, bisa sangat turun.

26. Kapan biasanya penjualan paling tinggi dan paling rendah?

Paling tinggi saat hari Minggu dan libur nasional. Paling rendah saat hujan deras atau hari kerja biasa, terutama Senin sampai Rabu.

27. Apakah ada pelanggan tetap yang sering membeli ke tempat Bapak/Ibu?

Ada, terutama pengunjung lokal dan pegawai sekitar pantai. Mereka sering mampir karena sudah cocok dengan rasa dan harga.

28. Menurut Bapak/Ibu, apa yang membuat pelanggan mau kembali?

Rasa, harga, dan pelayanan. Kalau pelanggan merasa nyaman, mereka pasti ingat dan kembali lagi. Kadang mereka cerita ke teman, jadi datang lebih banyak.

29. Apa harapan Bapak/Ibu terhadap usaha ini dalam jangka panjang?

Saya ingin usaha ini tetap jalan sampai nanti bisa diwariskan ke anak. Harapannya bisa punya tempat tetap, tenda yang bagus, dan lebih dikenal orang.

30. Apa saja kendala terbesar dalam mempertahankan usaha sampai sekarang?

Cuaca, persaingan, dan modal. Kadang semangat turun kalau sepi pembeli. Tapi saya bertahan.

HASIL WAWANCARA

Identitas Informan

Nama	: <u>Novhi (Seblak Mak Nov)</u>
Umur	: 45 Tahun
Pekerjaan	: -
Jenis Kelamin	: Perempuan
Jenis Dagang	: Produk Kuliner (Seblak, Es Kelapa Muda, Jus buah)
Lama Berjualan	: 7 Tahun

1. Apa yang menjadi ciri khas atau keunggulan dari produk yang Ibu jual?

Kalau seblak, saya bikin sendiri bumbunya, nggak beli jadi. Jadi rasanya lebih khas, pedasnya bisa diatur sesuai pesanan. Saya juga pakai bahan-bahan segar, nggak yang asal-asalan. Selain seblak, saya juga jual jus dan kelapa muda yang langsung dari kelapa segar—jadi beda sama yang pakai sirup-sirup. Terus yang bikin orang sering mampir juga mungkin karena saya punya saung, jadi pembeli bisa makan sambil duduk santai, nggak panas-panasan.

2. Bagaimana Ibu menjaga kualitas produk tetap baik?

Saya belanja bahan setiap pagi sebelum jualan. Sayur, kerupuk, telur, semua saya pilih yang segar. Kalau kelapa muda, saya ambil dari langganan yang biasa ngantar langsung dari kebun. Jus pun saya pakai buah asli, nggak pakai pewarna atau pemanis buatan. Alat masak dan gelas selalu saya cuci bersih, apalagi kalau saung dipakai orang, saya pel dan bersihin setelah pengunjung pergi.

3. Apakah menurut Ibu, lokasi berjualan di Pantai Panjang ini strategis?
Mengapa?

Strategis banget. Pantai Panjang itu selalu ramai, apalagi pas hari Sabtu-Minggu atau libur sekolah. Banyak keluarga yang datang, bawa anak-anak, dan mereka cari tempat duduk, jadi saung saya sering dipakai. Letaknya juga dekat parkiran, jadi gampang kelihatan.

4. Bagaimana dampak lokasi ini terhadap jumlah pengunjung atau pembeli?
Dampaknya besar. Karena tempat saya di pinggir jalan utama pantai dan ada saung buat duduk, jadi pengunjung lebih betah. Kadang satu keluarga bisa duduk sampai dua jam, pesan makanan, minuman, terus tambah lagi. Kalau tempat saya tersembunyi, mungkin mereka nggak bakal lihat.
5. Apa yang biasa Ibu lakukan untuk melayani pelanggan agar mereka puas?
Saya dan karyawan usahakan selalu senyum dan ajak ngobrol kalau mereka mau. Kalau ada yang bawa anak kecil, biasanya saya kasih sedotan lucu atau hiasan kecil buat jus-nya. Saya juga cepat tanggap—kalau ada keluhan, langsung saya tangani. Kadang ada yang mau tambah cabai atau kurang gula, ya saya sesuaikan.
6. Menurut Ibu, apakah pelayanan ramah memengaruhi pelanggan untuk kembali?
Iya banget. Banyak yang bilang ke saya, mereka balik lagi karena nyaman dilayaninya. Apalagi kalau mereka duduk di saung, merasa kayak di rumah sendiri. Beberapa malah udah langganan, tiap minggu pasti datang.
7. Apakah Ibu merasa modal usaha saat ini sudah cukup?

Kalau untuk jalanin yang sekarang, ya cukup-cukup aja. Tapi kalau mau tambah saung baru atau beli blender yang lebih bagus, masih harus nabung. Jadi ya pelan-pelan, nggak bisa langsung besar.

8. Jika tidak, apa kendala utama dalam menambah modal usaha?

Kendala utamanya ya soal uang. Saya belum pernah pinjam ke bank, takut bunganya. Saya lebih nyaman usaha pakai uang sendiri. Tapi kalau ada bantuan dari pemerintah atau koperasi yang ringan, saya mau ikut.

9. Bagaimana Ibu mengatur waktu antara belanja bahan, berjualan, dan kegiatan lain?

Saya bangun jam 5 pagi, beres-beres rumah, terus ke pasar. Setelah itu saya siapkan bahan di rumah dan jam 9 udah di pantai dan karyawan saya datang Biasanya saya tutup lapak jam 6 sore.

10. Apakah pernah merasa kewalahan dalam mengatur waktu operasional?

Pernah, apalagi kalau pas musim liburan, pengunjung rame banget.

11. Apakah Ibu pernah mempromosikan dagangan melalui media sosial atau cara lain?

Pernah coba, Mas. Saya suka upload foto seblak sama jus di status WhatsApp. Kadang juga share di Facebook, apalagi kalau ada menu baru. Tapi ya gitu, kadang ada yang lihat, kadang enggak. Saya belum terlalu paham cara promosi biar banyak yang lihat atau tertarik.

12. Sejauh ini, apakah Ibu merasa kesulitan dalam memasarkan produk?

Iya, masih agak susah. Apalagi kalau bukan hari libur, pengunjung di pantai sedikit. Jadi saya cuma mengandalkan yang lewat atau yang udah kenal sama saung saya. Kalau bisa sih saya pengen belajar promosi online yang bener, biar bisa tarik pengunjung dari luar juga.

13. Apakah Ibu mengikuti tren makanan/minuman yang sedang disukai pengunjung?

Iya, saya perhatiin juga. Dulu anak-anak muda suka banget seblak super pedas, jadi saya sediakan level-level pedas. Terus waktu minuman kekinian kayak jus jeli atau mangga Thai lagi ramai, saya juga coba bikin versi sendiri. Tapi tetap saya sesuaikan dengan alat dan bahan yang saya punya.

14. Bagaimana cara Ibu menyesuaikan dagangan dengan permintaan pasar?

Saya sering ngobrol sama pembeli. Kalau mereka bilang mau seblak yang lebih creamy atau jus yang nggak terlalu manis, saya ikuti. Saya juga lihat-lihat pedagang lain, kalau ada yang jualan laku banget, saya cari tahu kenapa. Jadi bisa saya tiru tapi tetap dengan gaya saya sendiri.

15. Apakah Ibu pernah bekerja sama dengan komunitas, koperasi, atau pemerintah?

Belum pernah ikut komunitas secara resmi, tapi waktu itu pernah dikumpulin sama Dinas Pariwisata buat sosialisasi kebersihan dan penataan pedagang. Cuma ya, habis itu nggak lanjut. Saya sih mau aja kalau ada pelatihan atau bantuan alat, asal jelas dan nggak ribet.

16. Menurut Ibu, kerja sama seperti apa yang paling dibutuhkan saat ini?

Yang paling saya butuh itu bantuan alat dan pelatihan digital. Misalnya alat jus tambahan, atau kulkas kecil buat simpan buah. Terus saya juga pengen diajarin cara jualan di media sosial

17. Apakah Ibu pernah mencoba menggunakan teknologi (HP, aplikasi, pembayaran digital)?

Ya, saya pakai QRIS

18. Apakah teknologi saat ini membantu meningkatkan penjualan?

Kalau lihat teman-teman yang udah pakai, iya banget. Mereka bisa promosiin dagangan lewat Instagram, dan katanya dapat pembeli dari luar juga. Jadi saya pengen banget bisa ikut belajar, apalagi sekarang semua serba online.

19. Bagaimana Ibu melihat persaingan antar pedagang di Pantai Panjang ini?

Persaingannya lumayan ketat. Sekarang banyak banget yang jualan makanan yang mirip-mirip. Tapi saya nggak terlalu ambil pusing, saya fokus jaga kualitas sama pelayanan aja. Saya percaya rezeki udah ada yang atur, tinggal kita rajin dan sabar.

20. Apa strategi yang dilakukan agar dagangan tetap laku meskipun banyak pesaing?

Saya buat tempat duduk nyaman di saung, terus sediakan makanan dan minuman yang fresh. Kalau ada yang langganan, saya kasih diskon atau bonus, kayak tambah kerupuk atau es batu lebih banyak. Intinya bikin mereka betah dan merasa dihargai.

21. Apakah harga bahan baku sering berubah-ubah? Bagaimana Ibu mengatasinya?

Sering banget. Harga cabai, telur, buah, semua naik turun. Saya biasanya beli stok sedikit-sedikit aja biar nggak kebuang kalau sepi. Kalau harga naik drastis, saya nggak langsung naikin harga jual, tapi saya atur porsinya sedikit biar tetap untung.

22. Apakah perubahan harga ini berpengaruh pada harga jual produk?

Iya, tapi saya tahan-tahan. Nggak enak juga sama pelanggan kalau tiba-tiba naikin harga. Tapi kalau udah terlalu berat, baru saya naikkan sedikit-sedikit, misalnya seribu rupiah aja. Yang penting nggak bikin mereka kabur.

23. Apakah pernah ada kebijakan dari pemerintah yang memengaruhi aktivitas berdagang Ibu?

Pernah, dulu ada wacana pedagang di pantai mau ditertibkan. Katanya yang nggak punya izin atau bikin kotor akan dibatasi. Saya sempat takut, tapi alhamdulillah tempat saya termasuk yang tertib. Saya juga selalu jaga kebersihan di sekitar saung, jadi aman.

24. Bagaimana respon Ibu terhadap perubahan kebijakan seperti penertiban atau relokasi?

Saya bisa ngerti sih, karena kalau pantai kelihatan kumuh ya pengunjung juga males. Tapi harapannya kalau ada penertiban, pemerintah juga kasih solusi tempat pengganti yang bagus dan dekat pengunjung. Jangan sampai kami disuruh pindah ke tempat sepi

25. Apakah penjualan Ibu cenderung stabil atau naik-turun?

Naik-turun, tergantung musim. Kalau musim liburan atau akhir pekan, alhamdulillah rame. Tapi kalau hujan atau hari biasa, bisa sepi banget. Kadang nggak balik modal, apalagi bahan makanan cepat basi.

26. Kapan biasanya penjualan paling tinggi dan paling rendah?

Paling tinggi itu hari Sabtu-Minggu dan libur nasional. Kadang juga pas ada acara di pantai. Paling sepi itu hari biasa, dan kalau cuaca mendung atau hujan.

27. Apakah ada pelanggan tetap yang sering membeli ke tempat Ibu?

Ada, banyak malah. Beberapa keluarga dari kota sering main ke pantai dan selalu mampir ke saung saya. Mereka suka seblak dan kelapa muda. Ada juga yang bilang saung saya adem dan bersih, jadi mereka nyaman balik lagi.

28. Menurut Ibu, apa yang membuat pelanggan mau kembali?

Karena rasa makanan, tempat duduk yang enak, dan saya usahakan ramah sama siapa pun. Kalau mereka merasa nyaman, mereka pasti balik lagi.

29. Apa harapan Ibu terhadap usaha ini dalam jangka panjang?

Saya pengen saung ini bisa terus jalan dan makin banyak. Kalau bisa bikin dua atau tiga saung lagi, mungkin bisa tambah tempat duduk dan buka menu baru.

30. Apa saja kendala terbesar dalam mempertahankan usaha sampai sekarang?

Cuaca, bahan baku, dan modal. Cuaca paling nggak bisa ditebak. Kalau hujan, pembeli sepi.

HASIL WAWANCARA

Identitas Informan

Nama : Ibu endang dan Suami Sunario

Umur : 42 Tahun dan 48 tahun

Pekerjaan : -

Jenis Kelamin : Perempuan

Jenis Dagang : Produk Non Kuliner (Pakaian Daster dan Accesoris)

Lama Berjualan : 5 Tahun

1. Apa yang menjadi ciri khas atau keunggulan dari produk yang Ibu jual?

Saya jual daster yang coraknya cerah dan cocok buat suasana pantai. Bahannya adem, jatuh, dan longgar, banyak yang cocok dipakai santai. Saya ambil dari konveksi langsung, jadi harganya bisa lebih murah dibanding toko. Topi pantainya juga ada banyak model, dari yang lebar sampai yang kecil buat anak-anak. Banyak pengunjung suka karena bisa langsung dipakai buat foto-foto di pantai.

2. Bagaimana Ibu menjaga kualitas produk tetap baik?

Saya simpan semua baju dalam plastik besar supaya nggak berdebu. Kalau malam saya tutup tenda rapat-rapat dan saya bawa pulang. Kalau siang, saya pastikan baju nggak kena matahari langsung supaya warna nggak pudar. Saya juga rutin bersihkan pajangan kayunya, walau dari kayu sederhana, tetap saya rawat biar rapi dilihat orang.

3. Apakah menurut Ibu, lokasi berjualan di Pantai Panjang ini strategis?

Mengapa?

Menurut saya sangat strategis. Letak tenda saya di pinggir jalan utama dekat pintu masuk, jadi setiap orang yang lewat bisa langsung lihat daster-daster saya yang digantung banyak. Kadang belum sempat turun dari motor, pembeli udah tanya harga. Lokasi ini bener-bener mendukung usaha saya.

4. Bagaimana dampak lokasi ini terhadap jumlah pengunjung atau pembeli?

Dampaknya besar sekali. Kalau tenda saya agak masuk ke dalam, mungkin orang nggak lihat. Karena di pinggir jalan, jadi kayak etalase hidup—apalagi warna dasternya cerah-cerah, langsung menarik perhatian.

5. Apa yang biasa Ibu lakukan untuk melayani pelanggan agar mereka puas?

Saya bantu mereka pilih model dan ukuran. Kadang saya kasih saran, misalnya warna mana yang cocok, atau mana yang terbaru. Kalau ada yang beli lebih dari satu, biasanya saya kasih diskon. Saya juga ramah, ngajak ngobrol, supaya mereka nyaman.

6. Menurut Ibu, apakah pelayanan ramah memengaruhi pelanggan untuk kembali?

Iya, jelas. Banyak yang bilang ke saya, mereka balik lagi karena saya sabar dan nggak maksa. Kadang ada yang cuma lihat-lihat dulu, tapi besoknya balik lagi dan beli. Pelayanan itu penting, apalagi untuk barang kayak baju—orang harus nyaman dulu sebelum beli.

7. Apakah Ibu merasa modal usaha saat ini sudah cukup?

Sebenarnya masih kurang. Apalagi kalau pengen nambah stok atau variasi model baru. Tapi saya jalanin aja pelan-pelan. Untungnya saya udah punya langganan konveksi yang kasih harga khusus, jadi bisa hemat dikit.

8. Jika tidak, apa kendala utama dalam menambah modal usaha?

Modal usaha belum cukup besar karena hasil jualan sering dipakai buat kebutuhan sehari-hari juga. Saya belum pernah pinjam ke bank, takut cicilannya berat. Kalau bisa sih, saya pengen ada koperasi atau bantuan dari pemerintah yang ringan dan nggak ribet.

9. Bagaimana Ibu mengatur waktu antara belanja bahan, berjualan, dan kegiatan lain?

Saya ambil stok baju dan topi seminggu sekali, biasanya hari Senin atau rabu paket barang sampao. Saya buka tenda dari jam 9 pagi sampai matahari mulai turun sekitar jam 5. Kadang buka siang jam 2

10. Apakah pernah merasa kewalahan dalam mengatur waktu operasional?

Kadang kalau musim ramai, misalnya libur panjang, saya kewalahan karena banyak yang datang bareng. Tapi saya sudah biasa kerja sendiri, jadi bisa diatasi. Kadang dibantu suami saya kalau dia sedang libur

11. Apakah Ibu pernah mempromosikan dagangan melalui media sosial atau cara lain?

Saya yang biasa upload foto daster di Facebook.

12. Sejauh ini, apakah Ibu merasa kesulitan dalam memasarkan produk?

Masih, karena saya belum terlalu paham cara jualan online. Kalau yang datang langsung sih alhamdulillah lumayan, tapi kalau bisa lewat online juga, pasti lebih banyak yang tahu.

13. Apakah Ibu mengikuti tren pakaian atau aksesoris yang sedang disukai pengunjung?

Iya, saya lihat tren lewat pasar dan media sosial. Kalau sekarang daster model batik pantai dan daster jumbo lagi dicari. Topi pun yang model lebar dan bisa dilipat itu paling laku. Jadi saya ikut tren tapi tetap sesuaikan dengan pasar Pantai Panjang.

14. Bagaimana cara Ibu menyesuaikan dagangan dengan permintaan pasar?

Saya selalu tanya pembeli, mereka suka yang mana, terus saya catat. Kalau ada warna atau model yang cepet habis, saya order lagi. Saya juga sesekali ambil motif yang lucu-lucu buat anak-anak biar pilihan lebih lengkap.

15. Apakah Ibu pernah bekerja sama dengan komunitas, koperasi, atau pemerintah?

Belum pernah gabung komunitas, tapi pernah dikumpulkan sama Dinas UMKM buat pendataan pedagang. Katanya nanti bakal ada pelatihan, tapi sampai sekarang belum ada lagi. Saya sih berharap bisa ikut pelatihan soal pemasaran dan pengemasan.

16. Menurut Ibu, kerja sama seperti apa yang paling dibutuhkan saat ini?

Pelatihan jualan online dan modal usaha. Kalau ada pelatihan soal foto produk, cara upload, dan bikin akun jualan, itu pasti sangat berguna buat saya. Dan kalau bisa dibantu alat pajang yang lebih kuat juga saya senang.

17. Apakah Ibu pernah mencoba menggunakan teknologi (HP, aplikasi, pembayaran digital)?

Saya pakai QRIS biar gampang tapi adajuga yang cash.

18. Apakah teknologi saat ini membantu meningkatkan penjualan?

Iya, kelihatan banget. Teman saya yang bisa jualan online, dagangannya lebih cepat laku, dan kadang dikirim sampai luar kota. Saya jadi termotivasi juga belajar sedikit demi sedikit.

19. Bagaimana Ibu melihat persaingan antar pedagang di Pantai Panjang ini?

Persaingannya cukup terasa, apalagi yang jual daster atau pakaian pantai sekarang makin banyak. Tapi saya berusaha nggak terlalu terpengaruh. Saya fokus bikin lapak rapi, produk lengkap, dan harga bersahabat. Ada juga pembeli yang bilang mereka nyaman beli di tempat saya karena lebih ramah dan nggak maksa.

20. Apa strategi yang dilakukan agar dagangan tetap laku meskipun banyak pesaing?

Saya tata dasternya supaya langsung kelihatan dari kejauhan, pakai gantungan tinggi dari kayu yang saya buat sendiri. Terus saya sering ganti posisi pajangan biar kelihatan segar. Saya juga sedia ukuran lengkap dari kecil sampai jumbo. Kalau ada yang beli lebih dari satu, saya kasih harga spesial. Saya percaya pembeli pasti balik kalau mereka puas.

21. Apakah harga bahan baku sering berubah-ubah? Bagaimana Ibu mengatasinya?

Iya, harga baju dari konveksi kadang naik, apalagi pas lebaran atau musim liburan. Tapi saya pintar-pintar ambil stok pas harga lagi normal. Saya juga beli dalam jumlah banyak biar lebih murah. Kalau topi pun, saya ambil grosir. Jadi walau naik, saya bisa tahan harga jual tetap bersaing.

22. Apakah perubahan harga ini berpengaruh pada harga jual produk?

Kadang iya, tapi saya usahakan tetap stabil. Saya lebih pilih kurangi untung sedikit asal pelanggan tetap beli. Kalau terlalu mahal, takutnya orang pilih beli di tempat lain.

23. Apakah pernah ada kebijakan dari pemerintah yang memengaruhi aktivitas berdagang Ibu?

Pernah, waktu itu katanya akan ada penataan ulang pedagang dan yang di pinggir jalan harus digeser ke dalam. Saya sempat khawatir karena tenda saya sudah lama di situ. Tapi sampai sekarang belum dipindah. Saya sih setuju ditata, asal jangan sampai kami kehilangan pelanggan.

24. Bagaimana respon Ibu terhadap perubahan kebijakan seperti penertiban atau relokasi?

Saya bisa terima kalau memang untuk kebaikan bersama, tapi harusnya ada solusi dari pemerintah. Misalnya tempat baru yang tetap terlihat pengunjung, bukan yang tersembunyi. Dan sebaiknya ada sosialisasi jelas dan waktu persiapan, jangan tiba-tiba.

25. Apakah penjualan Ibu cenderung stabil atau naik-turun?

Tidak nentu. Kalau akhir pekan atau musim liburan, banyak yang beli. Tapi kalau hari biasa apalagi musim hujan, bisa sepi. Makanya saya selalu siapin uang cadangan buat stok dan kebutuhan harian.

26. Kapan biasanya penjualan paling tinggi dan paling rendah?

Paling tinggi itu pas libur sekolah, akhir tahun, dan Lebaran. Paling rendah biasanya hari kerja biasa, apalagi kalau cuaca jelek, angin kencang atau hujan.

27. Apakah ada pelanggan tetap yang sering membeli ke tempat Ibu?

Ada. Beberapa dari luar kota yang tiap tahun liburan ke Bengkulu, pasti mampir beli daster atau topi lagi. Mereka bilang suka karena murah, bahannya enak, dan saya ramah. Saya senang banget kalau ada yang begitu, rasanya dihargai.

28. Menurut Ibu, apa yang membuat pelanggan mau kembali?

Ramah dalam melayani, harga masuk akal, dan barang sesuai dengan yang ditawarkan. Kadang saya tambahkan plastik bagus buat bungkus biar kesannya rapi. Pelanggan pasti ingat hal kecil kayak gitu.

29. Apa harapan Ibu terhadap usaha ini dalam jangka panjang?

Saya ingin punya lapak yang lebih permanen, yang beratap dan bisa ditutup rapat, supaya aman kalau hujan. Kalau bisa, saya pengen juga buka toko kecil di rumah buat stok tambahan. Dan tentu saja, saya ingin usaha ini bisa jadi penghasilan tetap sampai nanti tua.

30. Apa saja kendala terbesar dalam mempertahankan usaha sampai sekarang?

Cuaca sering nggak menentu, kadang mendadak hujan dan angin kencang bikin tenda goyang. Terus, belum ada kepastian soal lokasi jualan, takut suatu saat digusur. Juga, kemampuan saya dalam pemasaran online masih kurang, padahal saya tahu itu penting sekarang.

HASIL WAWANCARA

Identitas Informan

Nama : Bpak Yanto

Umur : 51 Tahun

Pekerjaan : -

Jenis Kelamin : Laki-laki

Jenis Dagang : Produk Kuliner (Mie Ayam)

Lama Berjualan : 10 Tahun

1. Apa yang menjadi ciri khas atau keunggulan dari produk yang Bapak jual?

Saya jual mie ayam yang kuahnya pakai kaldu ayam asli, bukan penyedap buatan. Banyak pembeli bilang rasanya gurih dan beda dari mie ayam lain. Saya juga selalu pakai mie buatan sendiri yang saya olah dari rumah, jadi teksturnya beda—lebih kenyal. Harga saya juga masih terjangkau, nggak mahal walau bahan-bahan naik.

2. Bagaimana Bapak menjaga kualitas produk tetap baik?

Saya masak sendiri di rumah pagi-pagi, mulai dari merebus ayam, bikin mie, sampai sambal dan pangsit. Di gerobak, saya pakai termos besar untuk menjaga kuah tetap panas. Saya juga bersihkan gerobak setiap hari. Kalau ada sisa, saya nggak dipanaskan ulang besok—lebih baik bikin baru lagi, biar rasanya tetap konsisten.

3. Apakah menurut Bapak, lokasi berjualan di Pantai Panjang ini strategis?

Mengapa?

Sangat strategis. Tempat saya memang di bawah pohon, tapi dekat jalan pengunjung dan tempat orang lalu-lalang. Banyak yang sengaja mampir karena lihat gerobak saya mangkal di situ terus. Apalagi sore hari, banyak orang habis main ke pantai cari makanan hangat, dan mie ayam cocok.

4. Bagaimana dampak lokasi ini terhadap jumlah pengunjung atau pembeli?

Lokasinya adem dan mudah diakses, jadi banyak yang suka duduk-duduk sambil makan. Walau sederhana, suasanaanya enak. Malah kadang pembeli ngajak keluarga, karena tempatnya nyaman dan ada pohon rindang. Itu sangat membantu menambah penjualan.

5. Apa yang biasa Bapak lakukan untuk melayani pelanggan agar mereka puas?

Saya layani dengan cepat dan ramah. Kalau ada anak kecil, saya buatin porsi kecil sesuai selera. Saya juga sedia cabai terpisah, biar pelanggan bisa atur sendiri pedasnya. Saya nggak suka bikin pembeli nunggu lama, jadi selalu saya siapkan bahan-bahan lebih awal.

6. Menurut Bapak, apakah pelayanan ramah memengaruhi pelanggan untuk kembali?

Jelas sangat berpengaruh. Saya percaya, kalau kita senyum dan sopan, pelanggan bakal ingat dan balik lagi. Ada beberapa pelanggan yang sering datang karena katanya senang ngobrol sama saya, bukan cuma karena makanannya.

7. Apakah Bapak merasa modal usaha saat ini sudah cukup?

Alhamdulillah cukup, tapi kadang kalau mau nambah alat—misalnya termos baru atau payung tambahan—saya harus nabung dulu. Untuk kebutuhan harian, masih bisa jalan. Tapi kalau mau berkembang lebih jauh, ya masih terbatas.

8. Jika tidak, apa kendala utama dalam menambah modal usaha?

Kendalanya karena penghasilan harian langsung dipakai buat kebutuhan rumah. Saya belum pernah ambil pinjaman dari bank karena khawatir cicilannya. Kalau ada bantuan modal ringan atau program pemerintah, saya mau ikut.

9. Bagaimana Bapak mengatur waktu antara belanja bahan, berjualan, dan kegiatan lain?

Saya bangun jam 4 pagi, mulai masak, terus jam 9-an saya sudah mangkal di pantai sampai sekitar jam 5 sore. Malamnya saya bersih-bersih gerobak dan siapin bahan untuk besok. Waktu istirahat memang kurang, tapi sudah terbiasa.

10. Apakah pernah merasa kewalahan dalam mengatur waktu operasional?

Pernah, apalagi kalau ada acara besar di pantai, pembeli bisa ramai sekali. Kadang saya harus masak tambahan, jadi pulangnye bisa lebih malam. Tapi saya tetap bersyukur karena itu berarti rezeki.

11. Apakah Bapak pernah mempromosikan dagangan melalui media sosial atau cara lain?

Saya punya HP Android, tapi nggak pernah posting jualan di sosial media. Saya juga nggak terlalu ngerti cara pakainya untuk jualan. Pembeli tahu dari mulut ke mulut saja.

12. Sejauh ini, apakah Bapak merasa kesulitan dalam memasarkan produk?

Tidak terlalu, karena pelanggan tetap sudah tahu tempat saya. Tapi saya sadar, kalau bisa promosi online mungkin bisa lebih ramai. Cuma saya belum paham dan nggak ada waktu buat belajar.

13. Apakah Bapak mengikuti tren makanan/minuman yang sedang disukai pengunjung?

Saya lihat-lihat saja. Sekarang banyak yang suka makanan pedas, jadi saya sediakan sambal level-levelan juga. Saya juga sempat coba sediakan mie ayam dengan topping bakso, karena banyak anak muda suka variasi.

14. Bagaimana cara Bapak menyesuaikan dagangan dengan permintaan pasar?

Saya mendengarkan masukan dari pembeli. Kalau mereka minta porsi jumbo, saya sediakan. Kalau minta minuman tambahan, saya coba sediakan es teh atau jeruk. Saya fleksibel, tergantung kondisi dan permintaan.

15. Apakah Bapak pernah bekerja sama dengan komunitas, koperasi, atau pemerintah?

Belum pernah secara resmi. Tapi dulu pernah ikut data pedagang dari kelurahan. Setelah itu belum ada tindak lanjut. Saya harap ke depannya ada pelatihan atau bantuan alat usaha.

16. Menurut Bapak, kerja sama seperti apa yang paling dibutuhkan saat ini?

Bantuan peralatan, kayak payung besar atau tenda yang kuat. Juga pelatihan cara promosi, biar bisa belajar walaupun saya sudah tua. Kalau bisa diajarkan pakai media sosial yang simpel, pasti saya ikut.

17. Apakah Bapak pernah mencoba menggunakan teknologi (HP, aplikasi, pembayaran digital)?

Iya, saya sudah pakai HP Android, dan pembeli bisa bayar pakai QRIS. Saya diajari anak saya waktu itu. Sekarang lumayan sering juga ada yang bayar pakai QRIS, terutama anak-anak muda.

18. Apakah teknologi saat ini membantu meningkatkan penjualan?

Sedikit banyak membantu. Karena sekarang orang nggak selalu bawa uang tunai. Dengan QRIS, saya nggak kehilangan pelanggan yang nggak punya uang cash. Tapi saya belum paham promosi online.

19. Bagaimana Bapak melihat persaingan antar pedagang di Pantai Panjang ini?

Persaingan sehat. Kita sama-sama jualan makanan

20. Apa strategi yang dilakukan agar dagangan tetap laku meskipun banyak pesaing?

Saya jaga rasa, harga tetap stabil, dan pelayanan cepat. Gerobak saya bersih, dan tempat saya adem di bawah pohon—itu jadi nilai lebih. Saya juga selalu jaga stok bahan agar nggak kehabisan saat ramai.

21. Apakah harga bahan baku sering berubah-ubah? Bagaimana Bapak mengatasinya?

Iya, harga ayam, minyak, dan bahan mie kadang naik. Kalau terlalu mahal, saya akali dengan memperkecil sedikit porsi atau cari bahan di tempat lebih murah. Tapi saya tetap usahakan rasa dan kualitas nggak turun.

22. Apakah perubahan harga ini berpengaruh pada harga jual produk?

Saya jarang naikin harga, paling cuma seribu dua ribu kalau benar-benar perlu. Tapi saya berusaha kasih penjelasan ke pelanggan kalau memang harga naik karena bahan baku.

23. Apakah pernah ada kebijakan dari pemerintah yang memengaruhi aktivitas berdagang Bapak?

Pernah, waktu pandemi, kami sempat disuruh tutup beberapa hari. Juga pernah ada info mau ditata ulang lokasi jualan, tapi saya belum kena. Saya sih siap ikut aturan, asal jangan tiba-tiba dan merugikan.

24. Bagaimana respon Bapak terhadap perubahan kebijakan seperti penertiban atau relokasi?

Saya bisa ikut, asal tempat barunya juga baik dan tetap terlihat pengunjung. Kalau bisa, ada atap atau fasilitas dasar seperti air dan tempat duduk.

25. Apakah penjualan Bapak cenderung stabil atau naik-turun?

tergantung cuaca dan hari libur. Kalau ramai bisa habis 30 porsi sehari, tapi kalau sepi, bisa cuma 10 porsi. Tapi saya tetap syukuri yang ada.

26. Kapan biasanya penjualan paling tinggi dan paling rendah?

Paling tinggi saat weekend dan liburan sekolah. Paling rendah pas hari hujan dan angin besar, karena pengunjung sedikit.

27. Apakah ada pelanggan tetap yang sering membeli ke tempat Bapak?

Ada, bahkan beberapa dari karyawan sekitar sini. Mereka langganan karena katanya suka rasanya dan harganya pas. Ada juga yang sering nitip kalau nggak sempat datang.

28. Menurut Bapak, apa yang membuat pelanggan mau kembali?

Rasa mie ayam yang konsisten, harga bersahabat, dan saya selalu jaga kebersihan. Juga, mungkin karena saya nggak terlalu banyak omong tapi tetap ramah.

29. Apa harapan Bapak terhadap usaha ini dalam jangka panjang?

Saya ingin gerobak ini bisa ditingkatkan jadi tempat jualan tetap.

30. Apa saja kendala terbesar dalam mempertahankan usaha sampai sekarang?

Cuaca dan kebijakan yang nggak pasti. Juga, keterbatasan saya dalam promosi. Tapi saya tetap bertahan karena sudah sayang sama usaha ini, dan banyak pelanggan yang masih setia.

Lampiran 2. Hasil wawancara mendalam terhadap Pengunjung Wisata

HASIL WAWANCARA

Identitas Informan

Nama	: <u>Nabila Putri (Pengunjung)</u>
Umur	: 22 Tahun
Pekerjaan	: Mahasiswi
Jenis Kelamin	: Perempuan
Jenis Dagang	: -
Lama Berjualan	: -

1. Seberapa sering kamu berkunjung ke Pantai Panjang?

Biasanya dua sampai tiga kali sebulan, apalagi kalau lagi libur kuliah atau akhir pekan. Tempatnya dekat dan cocok buat santai sore.

2. Bagaimana menurutmu suasana kawasan wisata di sana, terutama terkait pedagang kaki lima?

Menurutku cukup meriah. Pedagangnya banyak banget, hampir semua jajanan ada—mulai dari seblak, bakso, sempol, sampai es dan jus. Ada yang di saung, ada juga yang pakai gerobak. Jadi pengunjung punya banyak pilihan.

3. Apakah kamu sering beli dari PKL? Kenapa?

Iya sering, soalnya praktis dan harganya juga cocok di kantong mahasiswa. Aku paling suka beli seblak atau bakso bakar, enak dan banyak pilihan rasa.

4. Menurut kamu, apa yang paling menonjol dari pedagang di sana?

Variasi makanannya. Tapi sayangnya, tempatnya belum tertata rapi. Ada yang terlalu dekat ke jalan atau agak berantakan, jadi kadang kurang nyaman duduk lama-lama.

5. Saran kamu buat pedagang dan pengelola wisata?

Pedagangnya semoga bisa lebih jaga kebersihan dan dikasih tempat jualan yang rapi biar nggak terkesan semrawut. Kalau lebih bersih dan tertata, makin banyak orang yang mau datang dan betah di sana.

HASIL WAWANCARA

Identitas Informan

Nama	: <u>Kusnadi (Pengunjung)</u>
Umur	: 39 Tahun
Pekerjaan	: Pegawai Swasta
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Jenis Dagang	: -
Lama Berjualan	: -

1. Apa tujuan Anda datang ke Pantai Panjang?

Lagi liburan sama keluarga ke Bengkulu. Pantai Panjang katanya cukup terkenal, jadi penasaran. Sekalian cari suasana baru.

2. Apa kesan pertama Anda terhadap area wisata ini dan pedagangnya?

Suasananya ramai, banyak orang lokal yang datang juga. Yang paling saya lihat itu banyak sekali jajanan—dari gorengan, sempol, bakso, sampai minuman segar. Lokasi pedagangnya beragam, ada yang pakai saung, gerobak, bahkan meja kayu pinggir jalan.

3. Apakah Anda sempat membeli sesuatu di sana?

Iya, saya beli bakso bakar dan es kelapa muda. Rasanya enak dan cocok buat suasana pantai. Anak-anak juga suka karena banyak pilihan jajanan ringan.

4. Menurut Anda, apa kelebihan dan kekurangan pedagang di sana?

Kelebihannya, makanan dan minuman yang dijual lengkap dan harganya masih terjangkau. Tapi kekurangannya, tempat jualannya belum tertata

rapi dan beberapa terlihat kotor. Jadi walau enak, suasananya kurang bersih.

5. Apa harapan Anda terhadap kawasan wisata ini ke depan?

Semoga bisa lebih profesional, pedagangnya ditata lebih baik. Kalau bisa dibuatkan zona kuliner khusus atau jalur tertib. Tempat sebegus ini bisa jadi lebih maju kalau pengelola dan pedagangnya kompak menjaga kualitas.

Lampiran 3. Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA

“Upaya Meningkatkan Daya Saing Pedagang Kaki Lima Dikawasan Pariwisata
Pantai Panjang Kota Bengkulu”

Oleh :

Ahmad Farhan Febrian S.Z
2061201094

**Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Bengkulu**

Identitas Informan

Nama :

Umur :

Pekerjaan :

Jenis Kelamin : Laki-laki / Perempuan

Jenis Dagang : Produk Kuliner / Produk Non Kuliner

Lama Berjualan :

Pertanyaan

Kualitas Produk

1. Apa yang menjadi ciri khas atau keunggulan dari produk yang Bapak/Ibu jual?
2. Bagaimana Bapak/Ibu menjaga kualitas produk tetap baik?

Lokasi Strategis

3. Apakah menurut Bapak/Ibu, lokasi berjualan di Pantai Panjang ini strategis? Mengapa?
4. Bagaimana dampak lokasi ini terhadap jumlah pengunjung atau pembeli?

Pelayanan Cepat dan Ramah

5. Apa yang biasa Bapak/Ibu lakukan untuk melayani pelanggan agar mereka puas?
6. Menurut Bapak/Ibu, apakah pelayanan ramah memengaruhi pelanggan untuk kembali?

Keterbatasan Modal

7. Apakah Bapak/Ibu merasa modal usaha saat ini sudah cukup?
8. Jika tidak, apa kendala utama dalam menambah modal usaha?

Pengelolaan Waktu yang Buruk

9. Bagaimana Bapak/Ibu mengatur waktu antara belanja bahan, berjualan, dan kegiatan lain?
10. Apakah pernah merasa kewalahan dalam mengatur waktu operasional?

Keterbatasan Pengetahuan Pemasaran

11. Apakah Bapak/Ibu pernah mempromosikan dagangan melalui media sosial atau cara lain?
12. Sejauh ini, apakah Bapak/Ibu merasa kesulitan dalam memasarkan produk?

Tren Pasar

13. Apakah Bapak/Ibu mengikuti tren makanan/minuman yang sedang disukai pengunjung?
14. Bagaimana cara Bapak/Ibu menyesuaikan dagangan dengan permintaan pasar?

Kemitraan dengan Pihak Lain

15. Apakah Bapak/Ibu pernah bekerja sama dengan komunitas, koperasi, atau pemerintah?
16. Menurut Bapak/Ibu, kerja sama seperti apa yang paling dibutuhkan saat ini?..

Kemajuan Teknologi

17. Apakah Bapak/Ibu pernah mencoba menggunakan teknologi (HP, aplikasi, pembayaran digital)?
18. Apakah teknologi saat ini membantu meningkatkan penjualan?

Persaingan yang Ketat

19. Bagaimana Bapak/Ibu melihat persaingan antar pedagang di Pantai Panjang ini?
20. Apa strategi yang dilakukan agar dagangan tetap laku meskipun banyak pesaing?

Fluktuasi Harga Bahan Baku

21. Apakah harga bahan baku sering berubah-ubah? Bagaimana Bapak/Ibu mengatasinya?
22. Apakah perubahan harga ini berpengaruh pada harga jual produk?

Perubahan Kebijakan Pemerintah

23. Apakah pernah ada kebijakan dari pemerintah yang memengaruhi aktivitas berdagang Bapak/Ibu?
24. Bagaimana respon Bapak/Ibu terhadap perubahan kebijakan seperti penertiban atau relokasi?

Jumlah Penjualan

25. Apakah penjualan Bapak/Ibu cenderung stabil atau naik-turun?
26. Kapan biasanya penjualan paling tinggi dan paling rendah?

Loyalitas Pelanggan

27. Apakah ada pelanggan tetap yang sering membeli ke tempat Bapak/Ibu?
28. Menurut Bapak/Ibu, apa yang membuat pelanggan mau kembali?

Keberlanjutan Usaha

29. Apa harapan Bapak/Ibu terhadap usaha ini dalam jangka panjang?
30. Apa saja kendala terbesar dalam mempertahankan usaha sampai sekarang?

Lampiran 4. Dokumentasi



