

LAMPIRAN

KUESIONER PENELITIAN

a. Berapa liter biasanya bapak/ibu sekali belanja minyak goreng curah?

- a. <180 ltr
- b. 180 ltr (1 Drum)
- c. 360 liter
- d. 540 ltr
- e. 720lt >= 900 ltr

Dalam berapa kali belanja di atas?

- a. 7 hari
- b. 1 bulan
- c. 6 bulan
- d. < 6 bulan

Apakah bapak/ibu juga menjual minyak goreng kemasan?

- a. Ya
- b. Tidak

Jika Tidak, Kenapa bapak ibu tidak mau menjual nya?

- a. Harga minyak goreng kemasan relatif mahal, konsumen di wilayah ini jarang beli
- b. Lebih menguntungkan menjual minyak goreng curah

Jika Ya, Jenis minyak kemasan apa yang bapak ibu jual?

- a. standing pouch
- b. Pillow pack
- c. Kedua nya

Menurut bapak/ibu lebih menguntungkan menjual minyak curah dibandingkan minyak goreng kemasan?

- a. Ya
- b. Tidak

Apakah bapak/ibu sudah mengetahui tentang alat AMHO/BiB?

- a. Ya
- b. Tidak

Jika ya, Darimana bapak/ibu mengetahuinya?

- a. Sosial Media (Facebook, Instagram, dll)
- b. Tevelisi
- c. Lainnya,

Demi kesehatan masyarakat, apakah bapak ibu bersedia berinvestasi untuk penjualan minyak goreng curah kemasan?

- a. Ya
- b. Tidak

Jika Tidak, Kenapa tidak bersedia?

- a. Tidak cukup modal
- b. Modal ada tetapi akan repot melakukannya
- c. Tidak memberikan tambahan keuntungan
- d. Tidak tahu

Apakah bapak/ibu sepakat dengan harga jual 1 unit AMHO sama dengan nilai yang ditawarkan?

- a. Ya

- b. Tidak

Jika tidak, apa alasannya?

- a. Masih terlalu mahal hanya untuk menjual minyak goreng curah
- b. Tidak sesuai dengan nilai yang ditawarkan
- c. Tidak tahu

Berdasarkan penjelasan tentang AMHO dan BiB, manakah yang ingin bapak/ibu gunakan?

- a. AMHO
- b. BiB

Jika AMHO, Apakah bapak/ibu memiliki modal yang cukup untuk berinvestasi pada AMHO?

- a. Ya
- b. Tidak

Apakah bapak/ibu mempertimbangkan tambahan penggunaan listriknya?

- a. Ya
- b. Tidak

Jika tidak, apa alasannya?

- a. Karena sudah memiliki keuntungan yang cukup lebih
- b. Sekalian dengan penggunaan listrik dirumah
- c. Suka dengan sistemnya yang otomatis
- d. tidak tahu

Jika BiB, apa alasannya?

- a. Caranya sama tetapi jauh lebih higienis
- b. Lebih fleksibel karena menggunakan kotak

- c. Lebih menarik minat pembeli nantinya

Apakah bapak/ibu bersedia menjelaskan keunggulan minyak goreng curah kemasan ini kepada konsumen?

- a. Ya
- b. Tidak

Jika tidak bersedia, apa alasannya?

- a. Biasanya konsumen langsung pulang selesai belanja
- b. Saya selalu sibuk melayani konsumen
- c. Tidak tahu

Untuk produk minyak goreng curah kemasan yang tidak membutuhkan investasi, apakah bapak/ibu bersedia menjualnya?

- a. Ya
- b. Tidak

Jika Tidak, Kenapa tidak bersedia?

- a. Repot melakukan penjualannya dengan menimbang lagi
- b. Tidak memberikan keuntungan tambahan

Menurut Bapak/ibu berapa selisih harga yang wajar untuk harga kedua minyak curah dengan minyak curah kemasan? (Rp.....)