

LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Segmen HORECA (Hotel, Restaurant, Café)

Keterangan:

- a. Segmen A: HORECA yang sudah menjual dimsum
- b. Segmen B: HORECA yang belum menjual dimsum

Segmen A

1. Apa saja standar kelayakan produk yang harus dipenuhi sebelum dimsum digunakan dalam operasional dapur anda?
2. Indikator apa yang membuat anda yakin terhadap kualitas produk makanan beku tersebut?
3. Sistem kerja sama seperti apa yang saat ini anda jalankan dengan pemasok? Mengapa memilih sistem tersebut?
4. Faktor-faktor apa yang mendorong anda mempertahankan kerjasama dengan pemasok?
5. Bagaimana pengalaman anda ketika terjadi kendala kualitas atau keterlambatan pengiriman? Seberapa besar pengaruhnya terhadap keputusan melanjutkan kerja sama?
6. Dalam aspek apa produk dimsum dapat membantu efisiensi dapur?
7. Varian dimsum apa yang paling berkontribusi terhadap penjualan?
8. Berapa isi per kemasan yang paling sesuai dengan kebutuhan operasional anda?
9. Bagaimana sistem harga dari pemasok memengaruhi margin dan perencanaan pembelian anda?
10. Dalam kondisi apa harga dianggap tidak lagi sebanding dengan manfaat yang anda terima?
11. Seberapa penting bagi anda mendapatkan informasi stok dan status pengiriman secara cepat?
12. Apakah lokasi pemasok memengaruhi keputusan kerja sama?
13. Berapa batas maksimal keterlambatan yang masih dapat ditoleransi?
14. Apakah pemasok memberikan dukungan promosi? Seberapa berpengaruh terhadap penjualan anda?
15. Informasi apa yang paling penting dijelaskan oleh sales saat awal penawaran?
16. Fitur atau informasi apa yang anda butuhkan pada platform digital pemasok?

Segmen B

1. Standar apa yang harus dipenuhi agar produk dimsum layak masuk ke dapur anda?
2. Bukti apa yang perlu ditunjukkan pemasok agar anda percaya pada kualitas produknya?
3. Jika bekerja sama, sistem seperti apa yang paling anda inginkan?
4. Faktor apa yang membuat anda bersedia menjalin kerja sama jangka panjang?
5. Jika terjadi masalah kualitas atau keterlambatan, bagaimana pengaruhnya terhadap minat anda bekerja sama?
6. Dalam kondisi seperti apa dimsum dapat membantu operasional atau memperkaya menu anda?
7. Varian apa yang berpotensi diminati oleh pelanggan anda?
8. Berapa jumlah varian yang realistis di tahap awal?
9. Jenis kemasan seperti apa yang anda anggap ideal?
10. Berapa isi per kemasan yang menurut anda paling sesuai?
11. Sistem harga seperti apa yang menarik bagi anda?
12. Dalam kondisi apa harga akan dianggap terlalu tinggi bagi usaha anda?
13. Metode pemesanan seperti apa yang paling anda preferensikan?
14. Seberapa penting akses real-time bagi anda?
15. Apakah kedekatan lokasi pemasok menjadi pertimbangan utama?
16. Berapa batas keterlambatan yang masih diterima?
17. Jenis dukungan promosi apa yang dapat mendorong anda mulai menjual dimsum?
18. Informasi apa yang harus dijelaskan secara detail oleh sales agar anda yakin?
19. Informasi apa yang harus tersedia secara online sebelum anda memutuskan kerja sama?

2. Segmen Toko/Ritel Makanan Beku

Keterangan:

- a. Segmen A: Toko/ritel makanan beku yang sudah menjual dimsum
- b. Segmen B: Toko/ritel yang belum menjual dimsum

Segmen A

1. Apa saja kriteria yang anda gunakan untuk menilai bahwa produk dimsum layak dijual di toko anda?
2. Berdasarkan pengalaman anda, indikator apa yang menunjukkan bahwa pemasok tersebut dapat dipercaya dan konsisten dalam kualitas?
3. Sistem kerja sama apa yang saat ini anda jalankan dengan pemasok dimsum? Mengapa memilih sistem tersebut?
4. Faktor apa yang membuat anda tetap mempertahankan pemasok dimsum sampai saat ini?

5. Bagaimana pengalaman anda ketika terjadi masalah kualitas produk atau keterlambatan pengiriman? Seberapa besar pengaruhnya terhadap keputusan anda melanjutkan kerja sama?
6. Bagaimana produk tersebut membantu meningkatkan penjualan atau mempercepat perputaran stok di toko anda?
7. Varian dimsum apa yang paling diminati di toko anda?
8. Berapa jumlah varian yang menurut pengalaman anda paling efektif untuk dijual dalam satu toko?
9. Jenis kemasan seperti apa yang paling memudahkan penyimpanan, display, dan penjualan di toko?
10. Berapa jumlah isi per kemasan yang paling sesuai dengan preferensi konsumen anda?
11. Dalam kondisi apa harga produk dianggap tidak lagi sebanding dengan kualitas atau kecepatan perputaran barang?
12. Bagaimana sistem harga dari pemasok memengaruhi margin keuntungan dan keputusan anda dalam melakukan restock?
13. Dalam kondisi apa harga produk dianggap tidak lagi sebanding dengan kualitas atau kecepatan perputaran barang?
14. Bagaimana proses pemesanan produk biasanya anda lakukan?
15. Seberapa penting bagi anda mendapatkan informasi stok dan status pengiriman secara cepat dari pemasok?
16. Berapa batas keterlambatan pengiriman yang masih dapat diterima tanpa mengganggu penjualan?
17. Program promosi seperti apa yang terbukti membantu meningkatkan penjualan dimsum di toko anda?
18. Peran seperti apa yang anda harapkan dari sales dalam mendukung penjualan di toko?
19. Informasi apa yang paling anda butuhkan tersedia secara online dari pemasok?

Segmen B

1. Standar apa yang harus dipenuhi agar produk dimsum layak masuk dan dijual di toko anda?
2. Bukti apa yang perlu ditunjukkan pemasok agar anda yakin untuk mulai bekerja sama?
3. Jika menjual dimsum, sistem kerja sama seperti apa yang paling anda inginkan?
4. Faktor apa yang akan membuat anda bersedia menjalin kerja sama jangka panjang dengan pemasok?
5. Jika terjadi masalah kualitas atau keterlambatan pengiriman, bagaimana pengaruhnya terhadap keputusan anda untuk tetap menjual produk tersebut?

6. Menurut anda, dalam kondisi seperti apa produk dimsum dapat memiliki peluang penjualan yang baik di toko anda?
7. Varian dimsum apa yang berpotensi diminati oleh konsumen?
8. Jika mulai menjual, berapa jumlah varian yang realistis untuk tahap awal?
9. Jenis kemasan seperti apa yang anda anggap paling sesuai?
10. Berapa jumlah isi per kemasan yang menurut anda paling cocok untuk konsumen toko?
11. Sistem harga seperti apa yang paling menarik bagi anda untuk mulai menjual dimsum?
12. Dalam kondisi apa harga akan dianggap terlalu tinggi sehingga anda ragu untuk menjualnya?
13. Metode pemesanan seperti apa yang paling anda inginkan dari pemasok?
14. Seberapa penting akses informasi stok dan pengiriman secara real-time bagi anda?
15. Apakah kedekatan lokasi menjadi faktor utama dalam keputusan anda?
16. Berapa batas keterlambatan yang masih dapat diterima tanpa mengganggu operasional toko?
17. Jenis promosi apa yang dapat mendorong anda mulai menjual produk dimsum?
18. Informasi apa yang harus dijelaskan secara rinci oleh sales agar anda yakin?
19. Informasi apa yang harus tersedia secara online sebelum anda memutuskan bekerja sama?