

LAMPIRAN

Lampiran 1



Proses wawancara bersama bapak Parno



Kondisi tempat parkir yang ada di Swalayan Surya



Kasir swalayan surya



Mengantri



Melayani Konsumen



Swalayan Surya dari depan



Promosi swalayan surya



Menataproduk



Lampiran 2

Hasil Wawancara bersama Bapak Parno pada tanggal 17 April 2017

Saya	“Apa yang menjadi kekuatan swalayan surya ?”
	“karena swalayan surya membuka cabang diberbagai kecamatan jadi jaringan pemasarannya bagus mbak, repotasi perusahaan juga bagus karena nmemang sudah dibangun dari dulu, selain itu segmen pasarnya juga luas disini juga unggul dalam pelayanannya, dan tempatnya juga strategis”
Saya	“Kalau kelemahannya sendiri apa pak?”
	“ Bisa dilihat dari luar lahan parkirnya kurang luas sampai-sampai konsumen harus parker mobilnya diseberang jalan, farina produknya juga kurang lengkap selain itu karyawannya juga sering gonta-ganti dikarenakan banyak karyawan yang berhenti bekerja karena menikahdll”
Saya	“ Untuk peluang yang dapat dimanfaatkan oleh swalayan surya apa pak?”
	Daya beli masyarakat meningkat karena kebutuhan yang semakin meningkat, swalayan suryamemiliki pangsa pasar yang luas, teknologi yang semakin berkembang dapat mempermudah swalayan untuk memasarkan produk-produknya, selain itu swalayan surya juga menguasai pasar di ponorogo, karena swalayan surya ada hingga di kecamatan-kecamatan dan juga memiliki mitra bisnis yang sangat banyak, dilihat dar masyarakat juga memiliki selera yang berubah-ubah sehingga swalayan surya mampu mengembangkan inovasi baru untuk menarik

	minat konsumen.
Saya	“ Ancaman yang dihadapi oleh swalayan surya apa pak”
	Bisa dilihat jumlah swalayan yang ada di Ponorogo sangat banyak, gencarnya promosi seperti indomaret dan juga alfa mart merupakan ancaman besar bagi swalayan surya apalagi alfa mart dan indomart dengan harga promosi yang sangat murah.
Saya	“ bagaimana pemasarannya di swalayan surya apakah sudah baik?”
	Pemasaran di swalayan sudah sangat baik, buktinya swalayan surya memiliki cabang hingga ke kecamatan, jadi untuk mempermudah konsumen dalam berbelanja
Saya	“ untuk operasionalnya di swalayansuryaituepertiapa?”
	Untuk operasionalnya sendiri meliputi control keluar masuk barang, control gudang, control persediaan barang, cara display barang yang baik dan juga benar, control pengawasan swalayan, control pelayanan konsumen, promosi, dan control keamanan lingkungan swalayan.
Saya	“ sumber daya manusianya apakah sudah baik apa belum?”
	Mengenai sumber daya manusia sudah sangat baik, bekerja dengan baik sesuai dengan tugasnya masing-masing.
Saya	“berapa jumlah karyawan di swalayan surya?”
	Jumlah karyawan di swalayan surya 38 pegawai, sudah meliputi bagian kantor, gudang dan juga toko.

Saya	“ bagaimana promosi yang diadakan swalayan surya apakah sudah maksimal?”
	Masih standart mbak, tetapi sudah melakukan promosi melalui media social, seperti facebook dan lainnya, selain itu juga mengadakan event event seperti lomba menggambar di swalayansurya, guna untuk menarik konsumen.

