

## Lampiran 1

Hasil wawancara dengan pedagang warung lesehan jalan baru Ponorogo :

### Wawancara Dengan

Nama/Kode : NANA RETNA WATI/NR

Alamat : Dususn Jabung, Trenggalek

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
NR : Sejak tahu 2010 sudah mulai jualan waktu itu sulit untuk mencari pekerjaan terus ada teman yang nawarin pekerjaan.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
NR : Tidak ada pekerjaan lain karena saya hanya membantu perekonomian keluarga, dari pada dirumah pengangguran jadi saya memutuskan untuk berjualan.
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
NR : Dulu pernah ikut tetapi seiring perkembangan sudah bubar karena warung semakin sepi dan banyak yang berhenti berjualan.
- 4) P : Pengasilan rata-rata perhari?, satu minggu berapa kali berjualan ?  
NR : Penghasilan rata – rata Rp 150.000/malam sedangkan hari minggu lebih dari Rp 200.000, setiap hari atau malam buka dari jam 7 sampai jam 2 tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
NR : Untuk dagangan hanya menjual kopi Gelas Rp 3.000/gelas, Kopi cangkir Rp 2.000/cangkir, Es 5000/gelas, gorengan Rp 1.000, gorengan meliputi meliputi tempe, pia pia,tahu semua dibuat sendiri.
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
NR : kalu bulan bulan ini kendalanya sepi pelanggan beda jauh dari yang

- dulu karena dulu saja pengasilan bisa mencapai Rp 400.000 sampai Rp 500.000/malam tetapi saat ini Rp 200.000/malam saja sulit.
- 7) P : Strategi apa yang anda gunakan untuk menarik minat konsumen ?  
NR : Kalu strategi hanya dengan mengajak konsumen ngobrol, memberikan pelayanan yang maksimal bersikap ramah tamah terhadap pelanggan jika pelanggan senang pasti mereka akan senang dan akan kembali lagi.
- 8) P : Apakah anda mempunyai karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
NR : Tidak ada, dulu pernah ada semenjak omset menurun tidak memperkerjakan lagi, Pernah ada dan digaji Rp 25.000 sampai Rp 50.000 ribu/malam bahkan jika rami bisa Rp 75.000 ribu/malam
- 9) P : Apakah ada pihak yang membantu mengelola atau yang membantu semisal mendirikan tenda, atau membantu mengangkut grobak ?  
NR : Tidak ada semua di kelolan sendiri tetapi untuk pendirian tenda ada orang yang mendirikan dan diberi upah Rp 15.000 sudah termasuk bongkar pasang tenda.
- 10) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?  
NR : Tidak ada persaingan samasekali kita semua saling membantu misal dalam membantu jika mereka kehabisan bahan makanan, air kemudian gula dll. Mungkin cara menarik konsumen yang membedakan di antara sesama, mereka yang omset belum menurut menggunakan pedagang wanita yang lebih muda.
- 11) P : Alasan utama berjualan dan kenapa masih bertahan sampai sekarang?  
NR : Karena pendidikan dan pengalaman yang kurang sedangkan kebutuhan terus bertambah maka harus terus berusaha untuk tetap bertahan dan karena warung lesehan tidak memerlukan modal serta pengalaman yang lebih maka jalan satu satunya hanyalah warung lesehan.

- 12) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
 NR : Semenjak ada caffe dengan fasilitas wifi gratis maka semua pelanggan khususnya anak muda lebih memilih untuk nongkrong degan difasiliutasi wifi gratis.
- 13) P : Apa tindakan anda setelah omset menurun ?  
 NR : hanya bersabar dan memberikan pelayanan kepada pelanggan yang setia karena tidak bisa berbuat banyak dikarenakan modal belum cukup untuk berbuat sesuatu

#### Wawancara Dengan

Nama/Kode : MISIEM/M

Alamat : Jalan Kenangga

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

#### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
 M : Berjualan sejak tahun 2006, termasuk penjual yang paling lama dan juga paling tua untuk pedagamngnya.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
 M : Kalau di siang hari jualan JASUKE di depan Kecamatan kalau mengandalkan warung lesehan saja kurang cukup.
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
 M : Ada tetapi sudah bubar dulu saya juga ikut selama beberapa tahun kemudian lama kelamaan bubar sedikit demi sediki dikarenakan banyak yang tidak berjualan lagi disebabkan oleh semakin sepi pelanggan.
- 4) P : Pengasilan rata-rata perhari?, satu minggu berapa kali berjualan ?  
 M : Dulu bisa mencapai Rp 400.000/malam tetapi sekarang penghasilan rata – rata Rp 70.000/malam kalau dihari minggu lebih dari dari Rp 100.000, buka setiap hari arau malam mulai dari jam 7 sampai jam 12, tutup jika ada kepentingan.

- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
M : Sekarang sudah tidak jualan gorengan lagi sekarang hanya jual kopi Gelas Rp 3.000/gelas, Kopi cangkir Rp 2.000/cangkir, Es Rp 5.000/gelas, untuk gorengan tidak jualan lagi karena sepi.
- 6) P : Kendala dan rintangan yang dihadapi selama berjualan ?  
M : Kalau sekarang sering sepi pelanggan, omset menurun kalau dulu susah jika ada anak remaja yang mabuk mabukan.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
M : Kunci utama jangan sampai buat konsumen kecewa misal pelayanan dimaksimalan ramah tamah terhadap pelanggan.
- 8) P : Apakah anda mempunyai karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
M : Dulu ada sekarang sudah tidak ada, hanya bersama anak kandung saja sekarang.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
M : Kalau dulu buat menarik pelanggan sekarang tidak punya lagi karena tidak balik modal kalau punya karyawan.
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu, misal dalam bongkar pasang tenda?  
M : Tidak ada tenda dan peralatan dan tenda disiapkan dengan anak kandung
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?  
M : Tidak ada persaingan, sama sama mencari nafkah jika ada salah satu yang membutuhkan bantuaun siap untuk membantu semampunya.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
M : Karena termasuk tulang punggung keluarga suami sudah meninggal dan untuk menambah penghasilan selain jualan Jasuke.

- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
M : Kemungkinan karean tidak menyediakan karyawan wanita sehingga anak remaja lebih memilih yang ada wanitanya mudanya.
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
M : Berusaha memberika pelayanan yang sopan, diajak bercanda agar pelanggan tidak bosan.
- 15) P : Apakah anak sudah lulus sekolah semua?  
M : Anak sudah lulus semua dari lima bersaudara cuma satu yang belum nikah yang belum nikah setiap hari membantu berjualan.

#### Wawancara Dengan

Nama/Kode : Bu IKA/I  
Alamat : Tambak Bayan (Kontrakan), Asli Magetan  
Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

#### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
I : Sejak tahun 2011, waktu itu ada teman memberitahukan peluang untuk berjualan , akhirnya memutuskan untuk berjualan sampai sekarang.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
I : Tidak ada dulu pernah ikut jadi karyawan warung lesehan sebelum akhirnya memutuskan untuk mendirikan usaha sendiri
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
I : Ikut perkumpulan arisan taip seminggu sekali yang dipimpin oleh pak Widodo, tapi banyak yang keluar dikarenakan mereka banyak yang berhenti dulu ada sekitar 57 pedagang angkringan sekarang hanya ada 24 pedagang itupun meraka juga banyak yang tidak itu dikarenakan sepi pelanggan dan omset menurun.

- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, dan dalam satu minggu berapa kali berjualan ?
- I : Penghasilan rata – rata Rp 100.000 lebih/malam, kalau hari minggu lebih dari Rp 200.000, setiap hari atau malam buka dari jam 6 sampai jam 1 tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual? (dipasok/buat sendiri)
- I : Jualan kopi Es dan Gorenga, harga kopi gelas Rp 3.000/gelas, kopi cangkir Rp 2.000/cangkir, Es Rp 5.000/gelas,Rokok Rp 1.000/batan, Nasi bungkus Rp 3.000/bungkus, barang dagangan selain minuman dipasok oleh orang jika tidak habis dkembalikan sistim pembagian laba dari pemasok dkaasih harga tetap misal dari pemasok Rp 1.000 kami jualnya .Rp.1.500.
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?
- I : Hari hari semakin sepi banyak pelanggan yang jarang datang kalau dulu satu minggu bisa 3 atau 4 kali sekarang 2 kali kadang juga 1 sehingga menimbulkan omset Menurun.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?
- I : Memberikan pelayanan yang rama sopan serta memperkerjakan wanita muda untuk menarik minat para pelanggan.
- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?
- I : Ada 1 karyawan yang membantu, di gaji permalam Rp 30.000/malam sampai Rp 50.000/malam tergantung rami atau tidaknya pelanggan yang datang.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)
- I : Agar para pelanggan merasa betah dan juga untuk menarik pelanggan biar banyak yang datang khususnya pelanggan remaja.
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu misal dalam mendirikan tenda ?
- I : Ada bongkar pasang tenda oleh sukarelawan yang mau membantu untuk pembongkaran dan pasang tenda dengan upah Rp 15.000 tiap kali bongkar pasang.

- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?  
I : Kalau persaingan jelas kami bersaing tetapi persaingan yang sehat, semisal ada yang membutuhkan bantuan kita semua mau membantu.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
I : Dikarenakan dulu waktu pernah jadi karyawan warung lesehan untuk pendapatan kurang mencukupi sehingga timbul niat untuk mendirikan sendiri warung lesehan, tetapi tahun ini omset menurun.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
I : Dikarenakan sekarang ada cafe dan mereka menyediakan wifi gratis sehingga anak muda sekarang lebih memilih untuk ke cafe
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
I : Berusaha semaksimal mungkin memberikan pelayanan kepada konsumen dan juga memperkerjakan wanita muda untuk menarik pelanggan.
- 15) P : Kenapa memilih bekerja sebagai penjual warung lesehan diponorogo, padahal rumah anda magetan?  
I : karena dulu bekerja di warung lesehan ponorogo, kemudian peluang untuk berjualan diponorogo sangat menjanjikan.

Wawancara Dengan

Nama/Kode : Bu Yatmi/Y

Alamat : Mlarak, Asli Trenggalek

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
Y : Sejak tahun 2012 awal sudah mulai berjualan.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
Y : Tidak ada pekerjaan sampingan tetapi kalau lagi nganggur disiang

hari bantu suami buat batu bata dirumah.

- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
Y : Tidak ada dulu denger denger ada tepati tidak ikut karena suami tidak memperbolehkan dan tanpa keterangan tidak bolehnya karna apa.
- 4) P : Pengasilan rata-rata perhari?, dalam satu minggu berapa kali berjualan ?  
Y : Penghasilan rata – rata Rp 100.000 lebih/malam, kalau hari minggu bisa sampai Rp 200.000/malam, setiap hari atau malam buka dari jam 7 sampai jam 1, tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
Y : Untuk barang yang dijual Kopi Gelas Rp 3.000/gelas Kopi Cangkir Rp 2.000/cangkir, Es Rp 5.000/gelas, Gorengan Rp 500, Untuk gorengan titipan tetangga.
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
Y : Bulan bulan ini pelanggan sepi, omset menurun kadang hanya cukup buat perjalanan pulang pergi.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
Y : Selalu senyum dengan pelanggan memberikan harga yang setabil, diajak ngobrol
- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
Y : Tidak ada Karyawan, karena tidak balik modal dengan memperkerjakan karyawan, mending buat modal dari pada buat karyawan, dulu pernah ada.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
Y : Tidak ada karyawan, karena kalau bulan bulan ini penghasilan tidak cukup untuk menggaji karyawan.
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu misal mendirikan tenda ?  
Y : Ada orang yang bongkar pasang dang sekaligus membantu merapikan dengan imbalan Rp 20.000.



- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?  
 Y : Tidak ada persaingan paling cuma bersaing dalam mencari pelanggan, kalau ada apa apa kita mau membantu misal ada bahan baku yang habis uang pecahan kami saling membantu.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
 Y : Membantu perekonomian keluarga dan mencari tambahan pengasilan.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
 Y : Kalah bersaing mulai dari pedagang wanita dan barang yang dijual, dan sekarang juga sudah ada warung kopi yang menyediakan wifi gratis.
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
 Y : Memaksimalkan pelayanan misal dengan memberikan pelayanan yang ramah, cepat, dan higienis.
- 15) P : Kenapa tidak kerja yang lain ?  
 Y : Kurang mampu mulai dari segi Pendidikan, Ketrampilan dan Modal untuk usaha lain tidak ada.

Wawancara Dengan

Nama/Kode : Bu SRI/SR

Alamat : J. Merbabu

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
 SR : Sejak tahun 2004 awal awal adanya Jalan Baru sudah mulai jualan waktu itu jalan baru rami orang orang berkumpul mulai dari anak muda pada malam hari maka dari itu berani untuk mendirikan warung lesehan.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
 SR : waktu siang atau libur berjualan membuat tususk sate dan

menerima pesanan racik bumbu soto kalau hanya mengandalkan pendapatan warung kurang mencukupi apalagi saat ini warung mulai sepi pelanggan.

- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
SR : Dulu pernah ikut dan sekarang sudah tidak lagi ikut dikarenakan sudah bubar perkumpulannya, dikarenakan banyak yang tidak jualan lagi, dan karena omset menurun.
- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, dalam satu minggu berapa kali berjualan ?  
SR : Penghasilan rata – rata Rp 50.000 lebih/malam kadang kalau hari minggu Rp 100.000/malam, jarang buka dikarenakan semakin sepi dan omset menurun, buka hanya 2 sampai 3 hari dalam satu minggu.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual? (dipasok/buat sendiri)  
SR : Hanya jualan Kopi gelas Rp 3.000/gelas, Kopi cangkir Rp 2.000/cangkir, Es Rp 5.000/gelas, Gorengan Rp 500, Gorengan titipan, dulu pernah jualan rica rica nasi bungkus dalam semalam bisa menghabiskan 2 kg ayam tetapi sekarang sudah tidak jualan lagi.
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
SR : Modal sedikit dan pelanggan makin sepi sedangkan kebutuhan rumah semakin bertambah.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
SR : Memberikan pelayanan yang maksimal, pengen memperkerjakan wanita muda tetapi modal dikit dan omset menurun.
- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
SR : Tidak ada, karena tidak balik modal, modal sedikit dan omset menurun semakin hari semakin menurun.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
SR : Tidak ada karyawan, pengen punya karyawan tetapi modal dan omset menurun.

- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu misal mendirikan tenda ?  
 SR : Ada bongkar pasang tenda dan sekaligus mengangkut dibayar Rp 20.000.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?  
 SR : Tida ada yang jelas kalu ada ya paersaingan sehat, jika meraka membutuhkan bantuan ya dibantu semampunya.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
 SR : Untuk membantu perekonomian keluarga, dan mencari pendapatan sampingan.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
 SR : Semnejak tidak lagi mempunyai karyawan wanita muda pelanggan mulai sepi dan semnejak ada cafe yang menyediakan wifi gratis .
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
 SR : Memberikan pelayanan yang ramah, harga yang murah.
- 15) P : Alasan masih bertahan berjualan ?  
 SR : Karena ingin menambah pengasil keluarga, suami hanya buruh bangunan sedangkan anak masih sekolah.

Wawancara Dengan

Nama/Kode : Bu TUTIK/TU

Alamat : Jl. A. Yani, Sinduro

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
 TU : Sejak 2017 sudah mulai berdiri.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
 TU : Pekerjaan lain karyawan pabrik rokok walang kekek
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
 TU : Ikut organisasi pedagang PERPEKPO

- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, dalam satu minggu berapa kali berjualan ?  
TU : Penghasilan rata – rata Rp 150.000 lebih/malam, sedangkan hari minggu lebih dari lebih dari Rp 250.000, buka setiap hari atau malam dari jam 7 sampai jam 1, tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
TU : Barang yang dijual mulai dari Kopi Cangkir Rp 2.000/cangkir, Kopi gelas Rp 3.000/gelas, Es Rp 4.000/gelas, gorengan Rp 500, gorengan titipan.
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
TU : Karena termasuk pedagang baru maka belum ada banyak rintangan mungkin hanya pelanggan kadang sepi kemudian punya karyawan sehingga kadang minim penghasilan.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
TU : Menyediakan pelayan warung yang muda agar pelanggan senang, kemudian sopan harga yang setandar .
- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
TU : Ada 2 karyawan digaji permalam 30% dari omset
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
TU : Untuk menarik pelanggan agar pelanggan senang dan betah.
- 10)P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu misal mendirikan tenda ?  
TU : Jasa bongkar saja kalau untuk pasang dipasang Sendiri dan dibayar Rp 10.000.
- 11)P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasanya ?  
TU : Tidak ada persaingan, sama sama mencari nafkan jika ada salah satu yang membutuhkan bantaun siap untuk membantu semampunya, mungkin hanya persaingan dalam mencari pelanggan.
- 12)P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
TU : Mencari tambahan penghasilan dan juga mencari hiburan semata.

- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
TU : Mungkin karena harga semakin mahal karena kita menyesuaikan dengan pedagang lain
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
TU : Memperkerjakan karyawan muda agar pembeli betah dan juga memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan.

#### Wawancara Dengan

Nama/Kode : YANTI/YT

Alamat : Pulung

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

#### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
YT : Sejak tahun 2010 sudah mulai berjualan, waktu itu ada temen yang nawarin tempat untuk berjualan.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
YT : Tidak ada pekerjaan sampingan disini hanya membantu menjualkan.
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
YT : Dulu pernah ada tetapi tidak ikut lagi dikarenakan omset semakin menurun dan pelanggan mulai sepi, dan pedagang lain mulai tidak berjualan.
- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, satu minggu berapa kali berjualan ?  
YT : Penghasilan rata – rata Rp 50.000 lebih/malam, minggu lebih dari Rp 150.000/malam, setiap hari/malam buka dari jam 7 sampai jam 1, tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
YT : Menjual Kopi Gelas Rp 3.000/gelas, Kopi Cangkir Rp 2.000/cangkir, Es Rp 5.000/gelas, Telur Puyuh Rp 4.000, Jeroan Rp 4.000, Gorengan Rp 500, selain minuman semua titiapan.

- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
YT : Semakin hari semakin berkurang mulai dari pelanggan kemudian omsetpun juga menurun beda pada bulan-bulan kemarin.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
YT : Memperkuat pelayanan yang lebih ramah tamah, senyum diajak ngobrol, memberikan harga yang setandar.
- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
YT : Tidak ada, karena tidak balik modal dengan memperkerjakan karyawan maka dari itu hanya gantian dengan kakak saja.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
YT : Tidak ada karyawan hanya gantian dengan kakak, kalau ada karyawan susah bagi penghasilannya.
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu misal mendirikan tenda ?  
YT : Tidak ada semua kami lakukan sendiri sebenarnya ada jasa tetapi tidak berminat dikarenakan omset menurun.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?  
YT : Persaingan bisnis pasti ada tetapi persaingan yang sehat dan ketika ada yang membutuhkan bantuan ya dibantu.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
YT : Membantu perekonomian keluarga dan mencari tambahan penghasilan.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
YT : Karena sekarang ini ada cafe yang menyediakan wifi gratis sehingga anak muda lebih senang ke cafe dari pada hanya nongkrong mereka lebih senang nongkrong sambil bermain hp.
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
YT : Berusaha menghubungi pelanggan lama, kemudian memberikan pelayanan yang maksimal terhadap pelanggan baru.
- 15) P : Kenapa tidak kerja yang lain ?  
YT : Kurang mampu mulai dari pendidikan, ketrampil dan modal.

## Wawancara Dengan

Nama/Kode : Mbak CITRA/CT

Alamat : Jl. Dewi Kunti, No. 22

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
CT : Tahun 2011 sudah mulai berjualan awal mula berjualan karena peluang begitu besar.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
CT : Kalau siang jualan jus di Jl. Menur
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
CT : Tidak ikut karena banyak yang keluar dan banyak yang tidak jualan lagi.
- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, satu minggu berapa kali berjualan ?  
CT : Penghasilan rata – rata Rp 100.000 lebih/malam, minggu lebih dari Rp 200.000/malam, setiap hari/malam buka dari jam 7 sampai jam 3, tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
CT : Jualan kopi cangkir Rp 2.000/cangkir, Kopi gelas Rp 3.000/gelas, Es Rp 5.000/gelas, Gorengan Rp 500, Sundukan Rp 3.000, gorengan dan sundukan titipan
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
CT : Bulan bulan ini sepi pelanggan dan beda dari tahun tahun yang lalu dulu omset bisa mencapai Rp 400.00/malam tetapi sekarang tidak bisa.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
C : Memaksimalkan pelayanan, ramah, senyum dengan pelanggan dan memberikan harga yang setabil kemudian menyediakan karyawan wanita untuk menarik minat pelanggan.

- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
CT : Ada 1 karyawan digaji minimal Rp 30.000/malam jika pembeli ramai bisa Rp 50.000/malam tergantung rami atau tidaknya pembeli.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
CT : Untuk menarik dan membuat pelanggan betah, semakin betah pelanggan akan pesan lagi.
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu misal dalam mendirikan tenda ?  
CT : Ada bongkar pasang pasang tenda dengan jasa Rp 15.000.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?  
CT : Tidak ada persaingan hanya saja ada persaingan bisnis yang sehat antar sesama pedagang dan jika ada salah satu dari mereka yang membutuhkan bantuan sama sama saling membantu.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
CT : Mencari penghasilan tambahan selain jualan jus buah kalau hanya menggandakan jualan jus tidak seberapa mencukupi.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
CT : Menu kurang lengkap ada pesaing cafe yang ada wifinya.
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
CT : Menstabilkan harga dan memberikan pelayanan yang semaksimal mungkin, ramah dengan pelanggan.

#### Wawancara Dengan

Nama/Kode : PRI TONO/PT

Alamat : Paju

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

#### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
PT : Sejak tahun 2016 sudah mulai berjualan, niat berjualan hanya untuk



menambah penghasilan.

- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
PT : Pekerjaan sampingan sebagai seles mainan wilayah ponorogo.
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
PT : Tidak ikut organisasi harus bagi waktu dengan seles karena seminggu sekali harus ikut perkumpulan sedangkan untuk pekerjaan full satu minggu.
- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, dalam satu minggu berapa kali berjualan ?  
PT : Penghasilan rata – rata Rp 100.000 lebih/malam, minggu lebih dari Rp 150.000/malam, buka hari selasa sampi hari minggu buka dari jam 7 sampai jam 1, tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
PT : Menjual Kopi Gelas Rp 3.000/gelas, Kopi Cnagkir Rp 2.000/cangkir, Es Rp 5.000/gelas, Telur Puyuh Rp 4.000, Jeroan Rp 4.000, Gorengan Rp 500, Rica rica Rp 3.000,Nasi kering Rp 3.000 semua dibuat dan milik sendiri.
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
PT : Semakin hari semakin berkurang mulai darai pelanggan kemudian omsetpun juga menurun beda pada bulan bulan kemarin.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
PT : Memperkuat pelayanan yang lebih rama tamah, senyum, diajak ngobrol, memberikan harga yang setandar.
- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
PT : Tidak ada, karena tidak balik modal dengan memperkerjakan karyawan maka dari itu hanya gantian dengan kakak saja.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
PT : Tidak ada karyawan lebih ditekankan untuk dikerjakan sendiri.
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu misal mendirikan tenda ?

- PT : Tidak ada semua kami lakukan sendiri sbenarnya ada jasa tetapi tidak berminat dikarenakan omset menurun.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?
- PT : Persaingan bisnis pasti ada tetapi persaingan yang sehat dan ketika ada yang membutuhkan bantuan dibantu semampunya.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?
- PT : Membantu perekonomian keluarga dan mencari tambahan penghasilan karena jika menggandakan seles saja kurang cukup.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?
- PT : Karena sekarang ini ada cafe yang menyediakan wifi gratis sehingga anak muda lebih senang ke cafe dari pada hanya nongkrong mereka lebih seneng nongkrong sambil bermain hp.
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?
- PT : Berusaha memberikan pelayanan yang maksimal terhadap pelanggan, ramah, banyak senyum, menyediakan musik.

#### Wawancara Dengan

Nama/Kode : Pak MUL/MU

Alamat : Jl. Menur

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

#### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?
- MU : Sejak tahun 2004 sudah mulai berjualan, pada saat itu jalan mulai dibuka dan banyak anakmuda dan orang orang yang duduk duduk kemudian muncul keinginan untuk buka usaha warung;
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?
- MU : Tidak ada pekerjaan sampingan ini termasuk usaha utama yang dgeluti selama ini dan omsetnya cukup lumayan taip harinya.
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?
- MU : Dulu pernah ada tetapi tidak ikut lagi dikarenakan banyak yang

keluar penyebab keluar mulai dari sudah tidak berjualan dan ada yang dikarenakan pelanggan sepi.

- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, satu minggu berapa kali berjualan ?  
MU : Penghasilan rata – rata Rp 300.000 lebih/malam, minggu lebih dari Rp 300.000/malam, setiap hari/malam buka dari jam 7 sampai jam 1, tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
MU : Menu utama adalah nasi pecel tetapi juga menjual Kopi Rp 3.000/gelas Es Rp 4.000/gelas, Gorengan Rp 500, Peyek Rp. 1.000, Nasi Pecel Rp. Rp 6.000/porsi, semua dikelola dan dimasak sendiri.
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
MU : Kalu musim hujan kendala yang banyak dihadapi mulai dari tenda bocor, pelanggan sepi.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
MU : Memberikan pelayanan yang lebih rama tamah, senyum pelayanan yang cepat, memberikan harga yang setandar.
- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
MU : Ada 5 karyawan laki laki semua tidak memperkerjakan yang perempuan karena utuk warung lesehan terfokuskan hanya menjual nasi pecel saja, digaji Rp 50.000/hari.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan?( jika ada)  
MU : Dikarenakan warung rami dan kalu dikerjakan sendiri tidak mampu maka dari iti menggunakan karyawan.
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang me mbantu misal mendirikan tenda ?  
MU : Tidak ada semua dikerjakan oleh karyawan mulai dari penataan bongkar dan pasang semua dikerjakan oleh karyawan.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasanya ?  
MU : Kalu bisnis jelas ada persaingan tetapi persaingan yang baik tidak saling menjatuhkan antar pedagang jika ada yang membutuhkan saling membantu tidak pandnag bulu untuk saling membantu.

- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
 MU : Memenuhi kebutuhan keluarga karena ini termasuk usaha utama dan selama ini cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga mulai dari makan sehari-hari, sekolah anak dan kebutuhan lainnya
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
 MU : Omset sejak dulu sampai sekarang stabil jadi masalah omset tidak ada masalah tetapi kalau yang hanya sekedar nongkrong mulai berkurang.
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
 MU : Karena omset stabil makan mempertahankan pelayanan yang paling utama untuk mempertahankan pelanggan selama ini yang setia dengan cara memaksimalkan harga dan kualitas.
- 15) P : Kenapa tidak kerja yang lain ?  
 MU : Karena ini saja sudah bisa mencukupi kebutuhan keluarga jadi lebih baik mempertahankan usaha yang ada saja kalau mau usaha lain belum tentu bisa seperti ini.

Wawancara Dengan

Nama/Kode : Bu LAMIYEM/LM

Alamat : Magetan

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
 LM : Sejak tahun 2011 sudah memulainya usaha warung lesehan waktu itu melihat peluang di jalan baru sangat menguntungkan.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
 LM : Tidak ada pekerjaan sampingan karena ini hanya membantu suami untuk memenuhi kebutuhan keluarga.
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
 LM : Dulu pernah ada tetapi tidak ikut lagi dikarenakan banyak yang

keluar penyebab keluar mulai dari sudah tidak berjualan dan ada yang dikarenakan pelanggan sepi.

- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, satu minggu berapa kali berjualan ?  
LM : Penghasilan rata – rata Rp 100.000 lebih/malam, minggu lebih dari Rp 200.000/malam, setiap hari buka dari jam 7 sampai jam 1, tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
LM : Menjual Kopi cangkir Rp 2.000/cangkir, Kopi gelas Rp 3.000 Es Rp 5.000/gelas, Gorengan Rp 500, semua milik sendiri.
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
LM : Pelanggan sepi anak muda lebih suka kwarung yang menyediakan wifi gratis.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
LM : Memberikan pelayanan yang lebih ramah tamah, senyum pelayanan yang cepat, memberikan harga yang setandar dan memperkerjakan karyawan wanita muda untuk berjualan.
- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
LM : Ada 1 karyawan yang membantu mulai menjual dan menemani konsumen di gaji Rp 30.000/malam sampai Rp 50.000 jika warung ramai pembeli.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
LM : Karena jika tidak ada karyawan yang muda warung sepi dan anak muda lebih suka nongkrong kalau ada karyawan perempuannya.
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu misal mendirikan tenda ?  
LM : Tidak ada semua dikerjakan sendiri dan dibantu oleh karyawan mulai dari bongkar pasang tenda dan penataan barang dagangan.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?  
LM : Tidak ada semua saling membantu atau sama lain semampunya jika ada yang kekurangan barang dagangan bisa saling membantu hanya bisnisnya saja yang bersaing tetapi kalau yang lain saling

membantu.

12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?

LM : Untuk membantu memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari kalau hanya mengandalkan penghasilan sumai bisa dikatakan kurang.

13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?

LM : Sekarang sudah berdiri cafe dan sudah menyediakan wifi gratis untuk pelanggan karena anak muda sekarang lebih suka nongkrong sambil main hp.

14) P : Tindakan setelah omset menurun ?

LM : Memberikan pelayanan yang maksimal banyak senyum kemudian menetapkan harga yang stabil karena cuma ini hal yang bisa dilakukan sementara sebenarnya ada keinginan pasang wifi tetapi modal masih belum ada.

15) P : Kenapa tidak kerja yang lain ?

LM : Keinginan untuk bisnis lain ada tetapi terkendala oleh dana dan pengalaman.

#### Wawancara Dengan

Nama/Kode : Mbah SOKIMAH/SK

Alamat : Kertosari Babatan

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

#### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?

SK : Sejak tahun 2011 sudah mulai berjualan, alasan berjualan dikarenakan warung lesehan waktu itu sangat memungkinkan dan dulu belum banyak warung kopi sehingga banyak pelanggan.

2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?

SK : Tidak ada pekerjaan sampingan hanya membantu sumai agar bisa lebih ringan beban yang dihadapi.

- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
SK : Dulu pernah ada tetapi tidak ikut lagi dikarenakan banyak yang keluar penyebab keluar mulai dari sudah tidak berjualan dan ada yang dikarenakan pelanggan sepi.
- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, satu minggu berapa kali berjualan ?  
SK : Penghasilan rata – rata Rp 75.000 lebih/malam, hari minggu lebih dari Rp 100.000/malam, setiap hari/malam buka dari jam 7 sampai jam 12, tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
SK : Menjual Kopi cangkir Rp 2.000/cangkir, Kopi gelas Rp 3.000/gelas Es Rp 5.000/gelas, Gorengan Rp 500, semua dikelola sendiri dibantu sama anak.
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
SK : Bulan bulan ini sepi pelanggan hari minggu pun tidak seperti tahun kemarin remaja sekarang jarang yang nongkrong dan ngopi.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
SK : Memberikan pelayanan yang lebih ramah tamah, senyum pelayanan yang cepat, memberikan harga yang setandar.
- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
SK : Tidak ada untuk berjualan dilakukan sendiri tetapi untuk bongkar pasang tenda serta menata dagangan dibantu anak kandung.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
SK : Tidak ada karyawan semua dibantu anak kandung.
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu misal mendirikan tenda ?  
SK : Tidak ada semua dikerjakan sendiri mulai dari penataan bongkar dan pasang semua dikerjakan sendiri dan dibantu oleh anak kandung
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?  
SK : Kalau bisnis jelas ada persaingan tetapi persaingan yang baik tidak saling menjatuhkan antar pedagang jika ada yang membutuhkan

saling membantu tidak pandnag bulu untuk saling membantu.

- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
SK : Memenuhi kebutuhan keluarga adalah tujuan utama berjualan warung lesehan karena untuk bisnis lain tidak ada modal.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
SK : Menu makanan sedikit dan sekarang sudah banyak warung lesehasn yang menyediakan wifi gratis dan anak muda lebih memilih nongkrong sambil bermain hp.
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
SK : Karena omset setabil maka mempertahankan pelayanan yang palig utama untuk mempertahankan kan pelanggan selama ini yang setia dengan cara memaksimalkan harga dan kualitas.
- 15) P : Kenapa tidak kerja yang lain ?  
SK : Kalau untuk usaha lain mungkin untuk sementara belum kepikiran karena ini hanya sifatnya membantu suami dan kalu untuk cari pekerjaan lain modal kurang dan pengalaman kurang.

#### Wawancara Dengan

Nama/Kode : KATIYEM/KT

Alamat : Sekaran

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

#### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P :Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
KT : Berjualan sejak tahun 2008, dulu menjadi pedagang lesehan omsetnya sangat lumayan darisitu timbul keinginan unruk berjualan.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
KT : Sebelum mendirikan warung lesehan pekerjaan sebagai pencari rosok dan sampai sekarang selain berjualan sebagai pedagang lesehan juga sebagai pencari rosok.



- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
KT : Ada tetapi sudah bubar dulu saya juga ikut selama beberapa tahun kemudian lama kelamaan bubar sedikit demi sedikit dikarenakan banyak yang tidak berjualan lagi disebabkan oleh semakin sepi pelanggan.
- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, dalam satu minggu berapa kali berjualan ?  
KT : Dulu bisa mencapai Rp 300.000/malam tetapi sekarang penghasilan rata – rata Rp 60.000/malam, kalau dihari minggu lebih dari dari Rp 100.000, buka setiap hari/malam mulai dari jam 7 sampai jam 12, tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
KT : Jualan gorengan Rp 500, jual kopi gelas Rp 3.000/gelas, Kopi cangkir Rp 2.000/cangkir, Es Rp 5.000/gelas, tetapi sekarang omset menurun.
- 6) P : Kendala dan rintangan yang dihadapi selama berjualan ?  
KT : Kalau sekarang sering sepi pelanggan, omset menurun kalau dulu susah jika ada anak remaja yang mabuk mabukan karena menimbulkan bau yang kurang enak dan pelanggan takut untuk mampir.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
KT : Memberikan pelayanan yang sopan, ramah, dan harga yang cukup murah rata rata pelanggan tujuan utama mampir kewarung adalah mencari makanan yang murah dan juga bisa untuk nongkrong.
- 8) P : Apakah anda mempunyai karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
KT : Dulu ada sekarang sudah tidak ada dikarenakan tidak cukup untuk menggaji karyawan sekarang dibantu sama keluarga.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
KT : Kalau dulu ya buat menarik pelanggan sekarang tidak punya lagi karena tidak balik modal .

- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu, miasl dalam bongkar pasang tenda?  
 KT : Tidak ada tenda dan peralatan dan teanda disiapkan oleh suami dan anak kandung.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasanya ?  
 KT : tidak ada persaingan, sama sama mencari nafkan jika ada salah satu yang membutuhkan bantaun siap untuk membantu semampunya.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
 KT : Karena penghasilanya sangat menguntungkan tetapi itu dulu sekarang ya cuma cukup untuk membantu suami.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
 KT : kemungkinan karean tidak menyediakan karyawan wanita sehingga anak remaja lebih memilih yang ada wanitanya mudanya.
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
 KT : Berusaha memberika pelayanan yang sopan, santu pelayanan yang cepat.

Wawancara Dengan

Nama/Kode : Pak HARI/HR

Alamat : Patihan kidul

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
 HR : Sejak tahun 2012, waktu itu ada teman memberitahukan peluang untuk berjualan, akhirnya memutuskan untuk berjualan sampai sekarang.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
 HR : Tidak ada dulu ini adalah pekerjaan utama kalu sing kerja serabutan demi memenuhi kebutuhan.

- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
HR : Ada perkumpulan dipimpin oleh pak Widodo, tapi banyak yang keluar dikarenakan mereka banyak yang berhenti dulu ada sekitar 57 pedagang angkringan sekarang hanya ada 24 pedagang itupun mereka juga banyak yang tidak ikut dikarenakan sepi pelanggan dan omset menurun
- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, dan dalam satu minggu berapa kali berjualan ?  
HR : Penghasilan rata – rata Rp 60.000 lebih/malam,kalau hari minggu lebih dari Rp 100.000, setiap hari/malam buka dari jam 6.30 sampai jam 1 tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual? (dipasok/buat sendiri)  
HR : Jualan kopi Es dan Gorengan, harga kopi gelas Rp 3.000/gelas, kopi cangkir Rp 200.000/cangkir, Es Rp 5.000/gelas,Rokok Rp 1.000/batan, barang dagangan selain minuman dipasok oleh orang jika tidak habis dikembalikan sistim pembagian laba dari pemasok dikasih harga tetap misal dari pemasok Rp 1.000 kami jualnya Rp.1.500.
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
HR : Hari hari semakin sepi banyak pelanggan yang jarang datang kalau dulu satu minggu bisa 3 atau 4 kali sekarang 2 kali sehingga menimbulkan omset Menurun sekarang juga ada warung yang menyediakan wifi gratis.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
HR : Memberikan pelayanan yang rama sopan serta intinya jangan membuat konsumen merasa kecewa dengan pelayanan.
- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
HR : Dulu awal awal berdagang ada 1 karyawan karena dulu penghasilannya lumayan dan warung kopi agak jarang tetapi sekarang tidak punya karyawan lagi.

- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
HR : Agar para pelanggan merasa betah dan juga untuk menarik pelanggan biar banyak yang datang khususnya pelanggan remaja tetapi sekarang hanya pelayanan yang maksimal saja yang diberikan.
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu misal dalam mendirikan tenda ?  
HR : Ada bongkar pasang tenda oleh sukarelawan yang mau membantu untuk pembongkaran dan pasang tenda dengan upah Rp 15.000 siap kali bongkar pasang.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?  
HR : Kalau persaingan jelas kami bersaing tetapi persaingan yang sehat Tetapi semisal ada yang membutuhkan bantuan kita semua mau membantu.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
HR : Karena ini termasuk usaha satu satunya dan jika tidak bekerja anak istri mau dikasih makan apa sedangkan untuk kerja serabutan jarang jarang dapat pekerjaan.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
HR : Dikarenakan sekarang ada cafe dan mereka menyediakan wifi gratis sehingga anak muda sekarang lebih memilih untuk ke cafe
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
HR : Berusaha semaksimal mungkin memberikan pelayanan kepada Karen rata rata semua pelanggan akrab dengan pembeli sehingga sudah menjadi langganan.
- 15) P : Kenapa tidak berusaha mencari pekerjaan yang lain?  
HR : Keinginan untuk mencari pekerjaan lain pasti ada tetapi terkendala oleh pengetahuan dan modal.

## Wawancara Dengan

Nama/Kode : KHASANAH?KH

Alamat : Pacitan

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
KH : Sejak tahu 2007 sudah mulai jualan dulu awal berdiri karena angkringan peluangnya banyak.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
KH : Tidak ada pekerjaan lain karena saya hanya membantu perekonomian keluarga.
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
KH : Dulu pernah ikut tetapi seiring perkembangan sudah bubar karena warung semakin sepi dan banyak yang berhenti berjualan.
- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, satu minggu berapa kali berjualan ?  
KH : Penghasilan rata – rata Rp 100.000/malam sedangkan hari minggu lebih dari Rp 200.000, setiap hari atau malam buka dari jam 7 sampai jam 1 tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
KH : Untuk dagangan hanya menjual kopi Gelas Rp 3.000/gelas, Kopi cangkir Rp 2.000/cangkir, Es 5000/gelas, gorengan Rp 1.000, gorengan meliputi meliputi tempe, pia pia,tahu dan dibuat sendiri.
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
KH : kalau bulan bulan ini kendalanya sepi pelanggan Omset kurang stabil, menyebabkan untuk membeli barang dagangan merasa kesusahan.

- 7) P : Strategi apa yang anda gunakan untuk menarik minat konsumen ?  
KH : Kalau strategi hanya dengan mengajak konsumen ngobrol, memberikan pelayanan yang maksimal bersikap ramah tamah terhadap pelanggan.
- 8) P : Apakah anda mempunyai karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
KH : Tidak ada, dulu pernah ada semenjak omset menurun tidak lagi ada karyawan yang membantau.
- 9) P : Adakah ada pihak yang membantu mengelola atau yang membantu semisal mendirikan tenda, atau membantu mengangkut grobak ?  
KH : Tidak ada semua di kelolan sendiri tetapi untuk pendirian tenda ada orang yang mendirikan dan diberi upah Rp 15000 sudah termasuk bongkar pasang tenda.
- 10) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?  
KH : Tidak ada persaingan samasekali kita semua saling membantu misal dalam membantu jika mereka kehabisan bahan makanan, air kemudian gula dll. Mungkin cara menarik konsumen yang membedakan di antara sesama mereka yang omset belum menurut menggunakan pedagang wanita yang lebih muda.
- 11) P : Alasan utama berjualan dan kenapa masih bertahan sampai sekarang?  
KH : Karena pendidikan dan pengalaman yang kurang sedangkan kebutuhan terus bertambah maka harus terus berusaha untuk tetap bertahan dan karena warung lesehan tidak memerlukan modal serta pengalaman yang lebih maka jalan satu satunya hanyalah warung lesehan.

- 12) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
 KH : Semenjak ada caffe dengan fasilitas wifi gratis maka semua pelanggan khususnya anak muda lebih memilih untuk nongkrong degan difasiliutasi wifi gratis.
- 13) P : Apa tindakan anda setelah omset menurun ?  
 KH : hanya bersabar dan memberikan pelayanan kepada pelanggan yang setia karena tidak bisa berbuat banyak dikarenakan modal belum cukup untuk berbuat sesuatu

#### Wawancara Dengan

Nama/Kode : MARTINI/MR

Alamat : Jl. Pramuka

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

#### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
 MR : Mulai tahun 2011 sudah berjualan angkringan dulu ada yang menawari lahan.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
 MR : Tidak ada pekerjaan sampingan kalau siang menjadi ibu rumah tangga.
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
 MR : Dulu pernah ikut dan sekarang sudah tidak lagi ikut dikarenakan sudah bubar perkumpulanya, dikarenakan banyak yang tidak jualan lagi, dan karena omset menurun.
- 4) P : Pengasilan rata-rata perhari?, dalam satu minggu berapa kali berjualan ?  
 MR : Penghasilan rata – rata Rp 50.000 lebih/malam kadang kalau hari minggu Rp 100.000/malam, jarang buka dikarenakan semakin sepi dan omset menurun.

- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual? (dipasok/buat sendiri)  
MR : Hanya jualan Kopi gelas Rp 3.000/gelas, Kopi cangkir Rp 2.000/cangkir, Es Rp 5.000/gelas, Gorengan Rp 500, semua dimiliki dan dibuat sendiri.
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
MR : Modal sedikit dan pelanggan makin sepi sedangkan kebutuhan rumah semakin bertambah.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
MR : Memberikan pelayanan yang maksimal, pengen memperkerjakan wanita muda tetapi modal dikit dan omset menurun.
- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
MR : Tidak ada, karena tidak balik modal, modal sedikit dan omset menurun semakin hari semakin menurun.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
MR : Tidak ada karyawan, pengen punya karyawan tetapi modal dan omset menurun.
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu misal mendirikan tenda ?  
MR : Tidak ada semua dikerjakan dan dikelola sendiri dibantu suami.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?  
MR : Tidak ada yang jelas kalau ada ya persaingan sehat, jika mereka membutuhkan bantuan ya dibantu semampunya.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
MR : Untuk membantu perekonomian keluarga, dan mencari pendapatan sampingan.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
MR : Semnejak tidak lagi mempunyai karyawan wanita muda pelanggan mulai sepi dan semnejak ada cafe yang menyediakan wifi gratis .
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
MT : Memberikan pelayanan yang ramah, harga yang murah.



- 15) P : Alasan masih bertahan berjualan ?  
MR : Karena ingin menambah pengasil keluarga, suami hanya buruh bangunan sedangkan anak masih sekolah.

#### Wawancara Dengan

Nama/Kode : ENDANG/E

Alamat : Jember

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

#### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
E : Sejak tahun 2010 sudah mulai jualan
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
E : Tidak ada pekerjaan sampingan ini hanya membantu saudara kami bergantian dalam berjualan
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
E : Dulu pernah ikut dan sekarang sudah tidak lagi ikut dikarenakan sudah bubar perkumpulannya, dikarenakan banyak yang tidak jualan lagi, dan karena omset menurun.
- 4) P : Pengasilan rata-rata perhari?, dalam satu minggu berapa kali berjualan ?  
E : Penghasilan rata – rata Rp 50.000 lebih/malam kadang kalau hari minggu Rp 100.000/malam, jarang buka dikarenakan semakin sepi dan omset menurun, buka setiap malam
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual? (dipasok/buat sendiri)  
E : Hanya jualan Kopi gelas Rp 3.000/gelas, Kopi cangkir Rp 2.000/cangkir, Es Rp 5.000/gelas, Gorengan Rp 1.000, Gorengan titipan, dulu ada banyak macam menu tetapi sekarang sedikit karena sering tidak habis.

- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
E : Modal sedikit dan pelanggan makin sepi sedangkan kebutuhan ruamh semakin bertambah.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
E : Memberikan pelayanan yang maksimal, Ramah banyak senyum terhadap pelanggan dan jangan membuat pelanggan kecewa.
- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
E : Tidak ada, karena tidak balik modal, modal sedikit dan omset Menurun.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
E : Tidak ada karyawan semua dilakukan sendiri
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu misal mendirikan tenda ?  
E : Ada bongkar pasang tenda dengan jasa Rp 15.000.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?  
E : Tida ada, yang jelas kalau ada ya paersaingan sehat, jika mereka membutuhkan bantuan sama sama dibantu selagi ada dan mampu.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
E : Untuk membantu perekonomian keluarga, dan mencari pendapatan sampingan.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
E : Semnejak ada cafe yang menyediakan wifi gratis dan juga warung kopi yang menyediakan wifi gratis, sebenarnya ada niatan pasang wifi tetapi nunggu perkembanganya dulu.
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
E : Memberikan pelayanan yang ramah, harga yang murah.
- 15) P : Alasan masih bertahan berjualan ?  
E : Karena ingin menambah pengasil keluarga, dan sekarang sulit untuk mencari pekerjaan yang sesuai dengan keinginan.

## Wawancara Dengan

Nama/Kode : Pak WIDODO/WD

Alamat : Broto Negaran

Tgl/Bulan : 18 Juli 2018

### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
WD : Sejak tahun 2004 sudah mulai berjualan, pada saat itu jalan mulai dibuka dan banyak anakmuda dan orang orang yang duduk duduk kemudian muncul keinginan untuk buka usaha warung lesehan dan nasi pecel.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
WD : Tidak ada pekerjaan sampingan ini termasuk usaha utama yang dgeluti selama ini dan omsetnya cukup lumayan tiap harinya.
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
WD : Dulu pernah ada dan saya termasuk ketuanya alasan mendirikan organisasi adalah untuk mempererat tali persaudaraan antar pedagang dengan mengadakan kegiatan seperti arisan tetapi sekarang sudah tidak beroperasi lagi karena pedagang banyak yang berhenti berjualan mulai dari pindah tempat dan karena juga sepi pelanggan ada sebagian yang bertahan tetapi tetap saling beradaptasi dan saling membantu jika memang membutuhkan bantuan.
- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, satu minggu berapa kali berjualan ?  
WD : Penghasilan rata – rata Rp 300.000 lebih/malam, minggu lebih dari Rp 400.000/malam, setiap hari/malam buka dari jam 7 sampai jam 1 kadang sampai habis dagangan sudah tutup, tutup jika ada Kepentingan ataupun urusan.

- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
WD : Menu utama adalah nasi pecel tetapi juga menjual Kopi Rp 3.000/gelas Es Rp 4.000/gelas, Gorengan Rp 500, Peyek Rp. 1.000, Nasi Pecel Rp. Rp 6.000/porsi, semua dikelola dan dimasak sendiri.
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
WD : Kendala sekarang ini bahan baku mahal seperti cabai sekarang ini per kg Rp. 60.000 dan kalau harga tidak dinaikan ya rugi.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
WD : Memberikan pelayanan yang lebih ramah tamah, senyum pelayanan yang cepat, memberikan harga yang setandar.
- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
WD : Ada 6 karyawan sistim gajinya harian Rp 50.000 kadang kalau rami omset naik Rp. 60.000.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
WD : Dikarenakan warung rami dan kalau dikerjakan sendiri tidak mampu maka dari itu menggunakan karyawan.
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang me mbantu misal mendirikan tenda ?  
WD : Tidak ada semua dikerjakan oleh karyawan mulai dari penataan bongkar dan pasang semua dikerjakan oleh karyawan.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasanya ?  
WD : Kalau bisnis jelas ada persaingan tetapi persaingan yang baik tidak saling menjatuhkan antar pedagang jika ada yang membutuhkan saling membantu tidak pandnag bulu untuk saling membantu.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
WD : Memenuhi kebutuhan keluarga karena ini termasuk usaha utama dan selama ini cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga mulai dari makan sehari hari, sekolah anak dan kebutuhan lainnya

- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
WD : Omset sejak dulu sampai sekarang stabil jadi masalah omset tidak ada masalah tetapi kalau yang hanya sekedar nongkrong mulai berkurang.
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
WD : Karena omset stabil maka mempertahankan pelayanan yang paling utama untuk mempertahankan pelanggan selama ini yang setia dengan cara memaksimalkan harga dan kualitas.
- 15) P : Kenapa tidak kerja yang lain ?  
WD : Karena ini saja sudah bisa mencukupi kebutuhan keluarga jadi lebih baik mempertahankan usaha yang ada saja kalau mau usaha lain belum tentu bisa seperti ini.

#### Wawancara Dengan

Nama/Kode : Pak SAMSUDI/SA

Alamat : Pijeran, Siman

Tgl/Bulan : 19 Juli 2018

#### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
SA : Sejak tahun 2007, waktu itu ada teman memberitahukan peluang untuk berjualan, akhirnya memutuskan untuk berjualan sampai sekarang.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
SA : Tidak ada kalau malam jualan sebagai pedagang warung kopi kalau siang serabutan.
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
SA : Ada yang dipimpin oleh Pak Widodo tetapi sekarang banyak yang berhenti.

- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, dan dalam satu minggu berapa kali berjualan ?
- SA : Penghasilan rata – rata Rp 150.000 lebih/malam,kalau hari minggu lebih dari Rp 200.000, setiap hari buka dari jam 6 sampai jam 1 tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual? (dipasok/buat sendiri)
- SA : Jualan kopi Es dan Gorenga, harga kopi gelas Rp 3.000/gelas, kopi cangkir Rp 200.000/cangkir, Es Rp 5.000/gelas,Rokok Rp 1.000/batan, Nasi bungkus Rp 3.000/bungkus, barang dagangan selain minuman dipasok oleh orang jika tidak habis dkembalikan sistim pembagian laba dari pemasok dkaasih harga tetap misal dari pemasok Rp 1.000 kami jualnya .Rp.1.500.
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?
- SA : Penghasilan kurang menentu kadang bisa maksimal kadang juga anjlok.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?
- SA : Memfasilitasi tempat yang nyaman, enak dipandang dan juga ramah terhadap pelanggan.
- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?
- SA : Tidak ada semua dilakukan sendiri mulai dari pasang tenda bongkar dan menyiapkan peralatan
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)
- SA : Tidak ada karyawan
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu misal dalam mendirikan tenda ?
- SA : Tidak ada semua dilakuan sendiri.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasanya ?
- SA : Kalu persaingan jelas kami bersaing tetapi persaingan yang sehat semisal ada yang membutuhkan bantuan kita semu mau membantu.

- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
 SA : Dikarnakan penghasilanya lumayan dari pada bekerja serabutan lebih menghasilkan berdagang.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
 SA : Dikarenakan sekarang ada cafe dan mereka menyediakan wifi gratis sehingga anak muda sekarang lebih memilih untuk ke cafe
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
 SA : Berusaha semaksimal mungkin memberikan pelayanan kepada Konsumen.

#### Wawancara Dengan

Nama/Kode : Mbak YUNI/YU

Alamat : Pulung

Tgl/Bulan : 19 Juli 2018

#### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
 YU : Tahun 2011 sudah mulai berjualan awal mula berjualan karena peluang begitu besar.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
 YU : Tidak ada pekerjaan sampingan lebih fokus angkringan.
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
 YU : Tidak ikut karena banyak yang keluar dan banyak yang tidak jualan lagi.
- 4) P : Pengasilan rata-rata perhari?, satu minggu berapa kali berjualan ?  
 YU : Penghasilan rata – rata Rp 100.000 lebih/malam, minggu lebih dari Rp 200.000/malam, setiap hari/malam buka dari jam 7 sampai pelanggan sepi, tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
 YU : Jualan kopi cangkir Rp 2.000/cangkir, Kopi gelas Rp 3.000/gelas, Es Rp 5.000/gelas, Gorengan Rp 1.000,gorengan dipasok orang.

- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
YU : Susah menarik pelanggan dan juga penghasilan tidak menentu kadang lebih kadang kurang sedangkan harus membayar unag sewa tempat.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
YU : Memaksimalkan pelayanan, ramah, senyum dengan pelanggan dan memberikan harga yang setabil.
- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
YU : Tidak mempunyai karyawan semua dilakukan sendiri.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
YU : Tidak ada
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu misal dalam mendirikan tenda ?  
YU : Ada bongkar pasang pasang tenda dengan jasa Rp 15.000.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?  
YU : Tidak ada persaingan hanya saja ada persaingan bisnis yang sehat antar sesama pedagang dan jika ada salah satu dari mereka yang membutuhkan bantuan sama sama saling membantu.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
YU : Mencari tambahan Penghasilan
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
YU : Menu kurang lengkap ada pesaing cafe dan warung yang ada wifi gratisnya.
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
YU : Menstabilkan harga dan memberikan pelayanan yang semaksimal mungkin, ramah dengan pelanggan.



## Wawancara Dengan

Nama/Kode : Mbak NUR/NU

Alamat : Jati Srono

Tgl/Bulan : 19 Juli 2018

### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
NU : Sejak tahun 2015 sudah berjualan
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
NU : Tidak ada pekerjaan sampingan
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
NU : Pernah ikut tetapi hanya sebentar dan tidak lagi mengikuti kegiatan yang diadakan seperti arisan.
- 4) P : Pengasilan rata-rata perhari?, satu minggu berapa kali berjualan ?  
NU : Penghasilan rata – rata Rp 100.000 lebih/malam, minggu lebih dari Rp 200.000/malam, setiap hari/malam buka dari jam 7 sampai jam 3, tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
NU : Jualan kopi cangkir Rp 2.000/cangkir, Kopi gelas Rp 3.000/gelas, Es Rp 5.000/gelas, Gorengan Rp 500, Sundukan Rp 3.000, gorengan dan sundukan titipan
- 6) P : Kendala dan rintangan selama berjualan ?  
NU : Bulan bulan ini sepi pelanggan dan beda dari tahun tahun yang lalu dulu omset bisa mencapai Rp 400.00/hari tetapi sekarang tidak bisa.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
NU : Memaksimalkan pelayanan, ramah, senyum dengan pelanggan dan memberikan harga yang setabil kemudian menyediakan karyawan wanita untuk menarik minat pelanggan.

- 8) P : Apakah ada karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
NU : Ada 1 karyawan digaji minimal Rp 30.000/malam jika pembeli ramai bisa Rp 50.000/malam tergantung rami atau tidaknya pembeli.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
NU : Untuk menarik minat konsumen agar lebih krasan
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu misal dalam mendirikan tenda ?  
NU : Ada bongkar pasang pasang tenda dengan jasa Rp 15.000.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?  
NU : Tidak ada persaingan hanya saja ada persaingan bisnis yang sehat antar sesama pedagang dan jika ada salah satu dari mereka yang membutuhkan bantuan sama sama saling membantu.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
NU : Untuk mencukupi kebutuhan sehari hari dan juga karna hoby berbisnis.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
NU : Untuk omset kadang naik kadang turun mungkin penyebabnya banyak anak muda sekarang yang pergi ke warung lesehan sambil bermain hp sedangkan di warung sini tidak menyediakn wifi gratis.
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
NU : Menstabilkan harga dan memberikan pelayanan yang semaksimal mungkin, ramah dengan pelanggan.

## Wawancara Dengan

Nama/Kode : SITI AMINAH/AM

Alamat : Dolopo

Tgl/Bulan : 19 Juli 2018

### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
AM : Berjualan sejak tahun 2007, awal mula berjualan melihat peluang dijalan baru sangat memungkinkan.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
AM : Tidak ada pekerjaan sampingan hanya untuk membantu penghasilan sumai.
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
AM : Ada tetapi sudah bubar dulu saya juga ikut selama beberapa tahun kemudian lama kelamaan bubar sedikit demi sedikit dikarenakan banyak yang tidak berjualan lagi disebabkan oleh semakin sepi pelanggan.
- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, satu minggu berapa kali berjualan ?  
AM : Untuk penghasilan rata – rata Rp 200.000/malam kalau dihari minggu lebih dari dari Rp 250.000, buka setiap hari/malam mulai dari jam 7 sampai jam 2, tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
AM : Menjual kopi Rp 3.000/gelas, Kopi cangkir Rp 2.000/cangkir Es Rp 5.000/gelas, Kemudian juga ada gorengan Rp 500. Untuk gorengan dibuat sendiri.
- 6) P : Kendala dan rintangan yang dihadapi selama berjualan ?  
AM : Rumah jauh dan harus pulang pergi dan untuk saat ini omset turun.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
AM : Kunci utama ya jangan sampai buat konsumen kecewa misal

pelayanana dimaksimalan ramah tamah terhadap pelanggan.

- 8) P : Apakah anda mempunyai karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?  
AM : Tidak ada semau dilakukan bersama suami.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)  
AM : Tidak ada karyawan
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu, miasl dalam bongkar pasang tenda?  
AM : Ada jasa yang membongkar pasang tenda sekaligus membawa ketempat penitipan dengan jasa Rp 20.000.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasanya ?  
AM : Tida ada persaingan kami semua saling membatu satu sama lain mungkin dari segi bisnisna ada persaingan untuk mencari pengasilan dan menarik minat konsumen.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?  
AM : Untuk menambah pendapatan keluarga karena suami hanya pekerja serabutan.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?  
AM : Karena sekarang anak muda lebih suka nongkrong sambil bermain hp beda sama dulu hp masih belum banyak.
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?  
AM : Memaksimalkan apa yang ada memberikan rasa yang nyaman terhadap para pelanggan.

## Wawancara Dengan

Nama/Kode : Pak SUPRAPTO/ST

Alamat : Kadipaten

Tgl/Bulan : 19 Juli 2018

### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
ST : Berjualan sejak tahun 2004, termasuk penjual yang paling lama dan juga paling tua orangnya
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
ST : Kalau siang hari kerja serabutan, untuk malam hari menjadi pedagang warung lesehan untuk menambah penghasilan.
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
ST : Ada tetapi sudah bubar dulu saya juga ikut selama beberapa tahun kemudian lama kelamaan bubar sedikit demi sedikit dikarenakan banyak yang tidak berjualan lagi.
- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, satu minggu berapa kali berjualan ?  
ST : Dulu bisa mencapai Rp 400.000/malam tetapi sekarang penghasilan rata – rata Rp 50.000/malam kalau dihari minggu lebih dari dari Rp 100.000, buka setiap/malam hari mulai dari jam 7 sampai jam 12 tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
ST : Hanya jual kopi gelas Rp 3.000/gelas, Kopi cangkir Rp 2.000/cangkir, Es Rp 5.000/gelas, kadang juga menyediakan gorengan Rp 500, kalau rami bikin gorengan sendiri.
- 6) P : Kendala dan rintangan yang dihadapi selama berjualan ?  
ST : Kalau sekarang sering sepi pelanggan, omset menurun kalau dulu omset stabil karena belum banyak pedagang angkringan.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
ST : Kunci utama ya jangan sampai buat konsumen kecewa misal

- pelayanana dimaksimalan ramah tamah terhadap pelanggan.
- 8) P : Apakah anda mempunyai karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?
- ST : Tidak ada semua dilakukan sendiri mulai darai mulai buka dan tutup.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)
- ST : Sejak dulu tidak menggunakan karyawan.
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu, miasl dalam bongkar pasang tenda?
- ST : Tidak ada tenda dan peralatan dan teanda disiapkan sendiri kadang dibantu istri dan anak.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasanya ?
- ST : tidak ada persaingan, sama sama mencari nafkan jika ada salah satu yang membutuhkan bantaun siap untuk membantu semampunya.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?
- ST : Karena termasuk tulang punggung keluarga dan pekerjaan hanya serabutan makan untuk warung lesehan buat sampingan saja tambah tambah penghasilan.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?
- ST : Kemungkinan anak remaja sekarang kurang suka dengan makanan dipingir jalan.
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?
- ST : Berusaha memberika pelayanan yang sopan, diajak bercanda agar pelanggan tidak bosan.

## Wawancara Dengan

Nama/Kode : Pak SUTRIS/TR

Alamat : Jl. Menur

Tgl/Bulan : 19 Juli 2018

### Isi Deskripsi Hasil Wawancara

- 1) P : Sejak tahun berapa anda mendirikan warung lesehan ?  
TR : Berjualan sejak tahun 2005, termasuk penjual yang masih belum lama buka.
- 2) P : Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan ?  
TR : Tidak ada hanya karyawan saja yang disuruh untuk menjaga warung lesehan.
- 3) P : Apakah ada Organisasi antar pedagang warung lesehan ?  
TR : Ada yang dipimpin oleh Pak Widodo.
- 4) P : Penghasilan rata-rata perhari?, satu minggu berapa kali berjualan ?  
TR : Penghasilan rata – rata Rp 150.000/malam kalau dihari minggu lebih dari dari Rp 300.000, buka setiap hari/malam mulai dari jam 7 sampai jam 2, tutup jika ada kepentingan.
- 5) P : Makanan dan minuman apa saja yang dijual?(dipasok/buat sendiri)  
TR : Hanya jual kopi Gelas Rp 3.000/gelas, Kopi cangkir Rp. 2.000/cangkir, Es Rp 5.000/gelas, dan gorengan Rp 1.000 untuk gorengan dipasok orang
- 6) P : Kendala dan rintangan yang dihadapi selama berjualan ?  
TR : Banyak anak muda yang berbicara kotor, dan juga sering menggoda yang lebih parah adalah yang mabuk mabukan.
- 7) P : Strategi apa yang digunakan untuk menarik minat konsumen ?  
TR : Kunci utama ya jangan sampe buat konsumen kecewa misal pelayanan dimaksimalan ramah tamah terhadap pelanggan.
- 8) P : Apakah anda mempunyai karyawan jika ada berapa kemudian digaji berapa?

- TR : Ada 2 karyawan cewek masing masing digaji Rp 30.000 sampai Rp 35.000/malam.
- 9) P : Alasan menggunakan karyawan? (jika ada)
- TR : Untuk membantu berjualan dan untuk menarik minat pelanggan untuk datang.
- 10) P : Adakah pihak yang membantu mengelola atau yang membantu, misal dalam bongkar pasang tenda?
- TR : Ada untuk bongkar pasang dan mengantar ke penitipan grobak dengan jasa Rp 20.000.
- 11) P : Adakah persaingan antar pedagang, jika ada apa alasannya ?
- TR : Hanya bersaing mencari pelanggan kalau untuk yang lain tidak karena kita sama sama mencari kebutuhan jika ada yang kesesuaian sama sama saling membantu.
- 12) P : Alasan utama berjualan warung lesehan ?
- TR : Karena sangat menguntungkan dan tidak memerlukan modal yang begitu besar.
- 13) P : Apa saja yang menyebabkan omset menurun ?
- TR : Sekarang ini jamanya warung kopi yang menyediakan wifi gratis tetapi disini belum ada..
- 14) P : Tindakan setelah omset menurun ?
- TR : Berusaha memberika pelayanan supermaksimal dan memperkerjakan 2 orang wanita muda untuk menarik pelanggan
- 15) P : Apakah kah tidak ada keinginan untuk mencari pekerjaan lain?
- TR : Keinginan pasti tetapi dilihat dulu kemampuan dan modal yang sedikit pasti akan sulit untuk mencari pekerjaan atau usaha yang lain.



## Lampiran 2

### 1. Jalan baru Kabupaten Ponorogo



### 2. Suasana warung lesehan jalan baru Ponorogo



3. Wawancara dengan pedagang warung lesehan



4. Suasana jalan baru Ponorogo diwaktu sore hari





**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO**  
**FAKULTAS EKONOMI**

Jl. Budi Utomo No. 10 Ponorogo 63471 Jawa Timur Indonesia  
Telp (0352) 481124, Fax. (0352) 461796, e-mail : akademik@umpo.ac.id Website : www.umpo.ac.id  
Akreditasi Institusi oleh BAN-PT = B  
(SK Nomor 169/SK/Akred/PT/IV/2015)

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

1. Nama Mahasiswa : DANANG SUKMA INDRA
2. NIM : 14420477
3. Jurusan : Ekonomi Pembangunan
4. Bidang : Mikro
5. Alamat : Dkh. Ngembel, Ds. Baosan Lor, Kec. Ngrayun, Kab. Ponorogo
6. Judul Skripsi : Strategi Bersaing dan Bertahan Hidup Pedagang Warung Lesehan di Jalan Baru Kabupaten Ponorogo
7. Masa Pembimbingan : September 2017 s/d Agustus 2018
8. Tanggal Mengajukan Skripsi :
9. Konsultasi :

Tanggal Disetujui	BAB	Paraf Pembimbing
21 April 2018	Ace judul proposal	
30 Mei 2018	Bab 1-3	
4 Juni 2018	Revisi Bab 1-3	
15 Juni 2018	Bab IV	
19 Juli 2018	Bab I - V	
18 Juli 2018	Revisi Bab I - V	
30 Juli 2018	Ace say lengkap	
20 Juli 2018	Ace Bab I - V	

10. Tanggal Selesai Penulisan Skripsi : \_\_\_\_\_
11. Keterangan Bimbingan Telah Selesai : \_\_\_\_\_
12. Telah Di Evaluasi/Di Uji Dengan Nilai : \_\_\_\_\_ (angka)  
\_\_\_\_\_ (huruf)

Pembimbing,

**SLAMET SANTOSO, SE, M.Si**  
NIK. 19701016 199904 12

Ponorogo, 2 Agustus 2018

**Titirahini, SE., MM**  
NIK. 19630505 199003 2 003