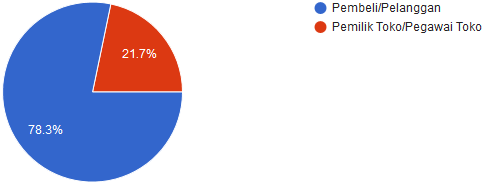
**HASIL KUISIONER**

Kuisioner ini digunakan sebagai alat penelitian dalam mendapatkan data dan informasi yang berkaitan dengan bisnis ritel atau khususnya strategi penjualan bisnis ritel. Kuisioner ini disebarkan kepada 23 orang reponden yang terdiri dari 18 orang pembeli atau pelanggan dan 5 orang pemilik atau pegawai toko ritel dengan tujuan mengetahui pengaruh strategi penjualan terhadap meningkatkan intesitas penjualan dan pelayanan yang baik kepada pembeli. Pertanyaan yang diajukan kepada pembeli sebanyak 12 buah sedangkan untuk pemilik sebanyak 14 buah.

Penyebaran kuisioner dilakukan di media sosial dan di wilayah kecamatan Cibadak dan Nagrak pada tanggal 21 Januari 2020 sampai dengan 02 Februari 2020.

**Data Responden**

Dari 23 orang responden terbagi atas pembeli atau pelanggan sebanyak 18 orang dan pemilik atau pegawai toko sebanyak 5 orang. Diagram di bawah menunjukan presentase jumlah responden menurut perannya.



Responden yang berperan sebagai pembeli atau pelanggan toko ritel terbagi berdasarkan usia dan profesi, untuk responden dengan rentang usia 10-25 tahun berjumlah sebanyak 13 orang sedangkan responden dengan rentang usia 26-50 tahun berjumlah sebanyak 5 orang. Responden dengan profesi sebagai pelajar berjumlah sebanyak 10 orang, pegawai atau wirausaha berjumlah sebanyak 5 orang sedangkan ibu rumah tangga berjumlah sebanyak 3 orang.

Diagram di bawah menunjukan presentase jumlah reponden pembeli menurut usianya, jadi sebanyak 72,2% responden pembeli berusia 10-25 tahun.

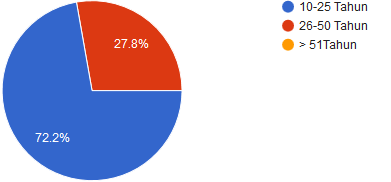
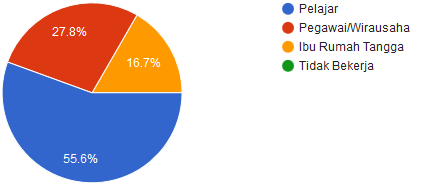
****

Diagram di bawah menunjukan presentase jumlah reponden pembeli menurut profesiya, jadi sebanyak 55,6% responden pembeli berprofesi sebagai pelajar.



**Hasil Kuisioner Pembeli**

Dalam kuisioner untuk pembeli atau pelanggan toko ritel terdapat 12 soal yang harus diisi. Berikut adalah jawaban dari ke12 belas soal tersebut yang diisi oleh responden sebanyak 18 orang.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Soal** | **Jawaban** | | |
| 1 | Produk apa yang sering ditawarkan oleh petugas toko ritel kepada anda sebagai pembeli saat berbelanja ? | Pulsa | Produk Promo | Kartu Member |
| 7 | 8 | 3 |
| 2 | Promo mana yang lebih anda sukai sebagai pembeli di toko ritel? | Diskon | Paket Barang | Beli 2 Gratis 1 |
| 9 | 7 | 2 |
| 3 | Produk yang ditawarkan oleh petugas toko ritel apakah sesuai dengan yang anda inginkan sebagai pembeli ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 2 | 5 | 11 |
| 4 | Saat ditawari suatu produk oleh petugas toko ritel, apakah anda menerima penawarannya dan membelinya ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 2 | 4 | 12 |
| 5 | Apakah anda pernah atau sering membeli suatu produk yang sedang ada promo di toko ritel ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 7 | 2 | 9 |
| 6 | Apabila ada promo 2 atau lebih produk yang dipaketkan menjadi satu dengan harga miring, apakah barang-barang yang dipaketkan tersebut sesuai dengan keinginan anda? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 5 | 5 | 8 |
| 7 | Apakah anda sering kesulitan atau ribet dalam mencari barang yang akan dibeli secara bersamaan dengan letak rak yang terpisah ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 11 | 2 | 5 |
| 8 | Apabila terdapat layanan tempat/rak khusus untuk meletakan produk-produk yang sering dibeli secara bersamaan, apakah anda terbantu sebagai pembeli ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 12 | 1 | 5 |
| 9 | Apabila ada program komputer yang bisa memberikan saran kepada petugas toko untuk menawarkan suatu produk berdasarkan barang yang anda beli, apakah setuju dan terbantu ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 11 | 2 | 5 |
| 10 | Apakah anda setuju apabila barang promo yang dipaketkan berdasarkan barang barang tersebut memang sering dibeli secara bersamaan ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 13 | 1 | 4 |
| 11 | Apabila barang yang anda cari di toko ritel tidak ada atau kosong, apakah anda mengurangi kepercayaan terhadap toko tersebut karena tidak bisa menjaga ketersediaan stok ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 4 | 5 | 9 |
| 12 | Apakah anda memiliki toko ritel yang menjadi langganan ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 8 | 4 | 6 |

**Hasil Kuisioner Pemilik dan Pegawai Toko Ritel**

Dalam kuisioner untuk pemilik dan pegawai toko ritel terdapat 13 soal yang harus diisi dan 1 soal opsional yang diisi oleh orang yang berperan dalam menentukan strategi penjualan. Berikut adalah jawaban dari ke 14 belas soal tersebut yang diisi oleh responden sebanyak 5 orang.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Soal | Jawaban | | |
| 1 | Untuk mengatasi stok yang menumpuk, hal apa yang biasa anda lakukan ? | Promo | Penawaran | Dibiarkan |
| 3 | 2 | - |
| 2 | Promo apa yang sering dipakai untuk meningkatkan intesitas penjualan ? | Diskon | Paket Barang | Beli 2 Gratis 1 |
| 1 | 4 | - |
| 3 | Produk yang ditawarkan kepada pelanggan, berdasarkan hal apa ? | Produk Promo | Produk Terlaris | Produk Umum |
| 1 | 1 | 2 |
| 4 | Apakah anda pernah mengalami stok barang menumpuk karena sepi pembeli ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 2 | - | 3 |
| 5 | Apakah sulit dalam menentukan barang-barang yang akan dipaketkan menjadi satu ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 1 | - | 4 |
| 6 | Apakah sulit dalam menentukan barang-barang apa saja yang akan ditawarkan kepada pembeli ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 2 | 2 | 1 |
| 7 | Apakah penerapan teknologi informasi di toko hanya sebatas kegiatan administrasi saja ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 3 | 2 | 0 |
| 8 | Apakah sering dijumpai stok yang kosong karena pola belanja pelanggan yang berubah ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 4 | - | 1 |
| 9 | Data transaksi penjualan apakah diolah kembali atau hanya sebagai acuan dalam membuat laporan keuangan ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 1 | 4 |  |
| 10 | Perlukah mengetahui pola belanja pelanggan agar dapat menjaga ketersediaan stok ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 4 | - | 1 |
| 11 | Apakah perlu untuk mengetahui keterkaitan suatu produk yang dibeli oleh pelanggan dengan produk yang lain ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 3 | - | 2 |
| 12 | Apabila ada program yang bisa membantu memberikan saran untuk menawarkan suatu produk kepada pelanggan berdasarkan barang yang dibeli, apakah anda sebagai pemilik/pegawai toko terbantu ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 3 | - | 2 |
| 13 | Layanan tempat/rak yang berisikan barang-barang yang sering dibeli secara bersamaan oleh pelanggan, apakah akan layanan tersebut akan diterapkan ? | Ya | Tidak | Mungkin |
| 2 | - | 3 |
| 14 | Butuh berapa lama dalam menentukan strategi penjualan yang akan digunakan pada binis ritel meliputi analisa permasalahan dan solusi ? | 3 Hari | 4 Hari | 5 Hari |
| 2 | 1 | 1 |

**Kesimpulan Kuisioner**

Dari hasil penelitian dan analisa data kuisioner di atas, dapat diketahui beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Produk yang sering ditawarkan oleh petugas ritel kepada pelanggan kebanyakan adalah produk promo dan pulsa, promo yang disukai oleh pelanggan adalah promo diskon produk.
2. Produk yang ditawarkan oleh petugas ritel sering tidak sesuai dengan yang diharapkan pembeli sehingga rata-rata pembeli jarang untuk membeli produk yang ditawarkan.
3. Produk-produk yang dipaketkan menjadi satu paket belum sesuai dengan yang diinginan kebanyakan pembeli sehingga para pembeli lebih menyukai paket produk yang dipaketkan dengan produk yang sering dibeli bersamaan.
4. Para pembeli terkadang mengalami kesulitan dalam mencari barang yang akan dibeli secara bersamaan dikarenakan letak rak yang terpisah sehingga diperlukan rak khusus untuk menyimpan produk-produk yang seering dibeli secara bersamaan.
5. Rata-rata pembeli memiliki toko ritel yang menjadi langganan namun apabila stok barang sering kosong maka kepercayaan pembeli toko tersebut berkurang.
6. Toko ritel terkadang mengalami stok barang yang menumpuk karena sepi pembeli dan untuk mengatasi hal tersebut kebanyakan dengan mengadakan promo paket barang namun untuk menentukan produk yang akan dipaketkan terasa agak sulit.
7. Produk yang akan ditawarkan kepada pembeli oleh petugas ritel kebanyakan produk umum seperti pulsa dan minuman dikarenakan agak susah untuk memberikan penawaran yang tepat.
8. Penerapan teknologi informasi untuk toko ritel mandiri kebanyakan hanya sebagai penunjang kegiatan transaksi dan administrasi saja, namun untuk toko ritel dibawah asuhan perusahaan rata-rata sudah memaksimalkan penggunaan teknologi informasi tidak hanya sebatas kegiatan administrasi dan transaksi.
9. Toko ritel terkadang mengalami stok yang kosong ataupun habis akibat dari pola belanja konsumen yang berubah dan tidak bisa diprediksi sehingga perlu untuk menganalisa pola belanja konsumen.
10. Seseorang yang berperan dalam menentukan kebijakan strategi penjualan kebanyakan memerlukan waktu lebih dari 2 hari dalam membuat keputusan strategi penjualan.