

LAMPIRAN

1. Transkrip Pedoman Wawancara

a. Untuk penjual

1. *Online shop* apa yang anda miliki?
2. Berapa keuntungan dan kerugian yang didapatkan perhari/per bulan?
3. Bagaimana cara anda menarik minat pembeli/ strategi penjualan apa yang anda gunakan
4. Bagaimana cara anda menangani penurunan minat pembeli terhadap produk yang anda tawarkan?
5. Apa saja suka duka selama anda merintis bisnis *online shop*?

b. Untuk pembeli

1. Apa yang membuat anda tertarik untuk membeli produk yang dijual di *online shop*?
2. Bagaimana kualitas barang yang di beli?
3. Apakah sesuai dengan yang di promosikan pada *online shonya* atau tidak
4. Bagaimana menurut anda terkait strategi penjualan yang digunakan *online shop* tersebut?
5. Adakah kekurangan ataupun kelebihan yang anda temui selama berbelanja di *online shop*?

2. DOKUMENTASI



**Gambar 1. AISA LOILATU
(WAWANCARA PENJUAL ONLINE)
KONSUMEN)**



**Gambar 2. SILYS WATI HAMID
(WAWANCARA DENGAN
KONSUMEN)**



**Gambar 3. NURAFNI MANDANG
(WAWANCARA KONSUMEN)**



**Gambar 4. SITI RAHAYU SANGADJI
(WAWANCARA DENGAN
PENJUAL)**



**Gambar 5. FERA GIBRIHI
(WAWANCARA KONSUMEN)**



**Gambar 6. ASTUTI KELREY
(WAWANCARA DENGAN KONSUMEN)**



**Gambar 7. MARYAM RUMAGUTAWA
(WAWANCARA DENGAN PENJUAL)**



**Gambar 8. ANTI AMALIA KELLA
(WAWANCARA DENGAN KONSUMEN)**



**Gambar 9. SITI TARAWIA KELLA
(WAWANCARA DENGAN PENJUAL)**



**Gambar 10. MAMA FIRA
(WAWANCARA DENGAN KONSUMEN)**



**Gambar 11. IBU SITRA HATALA
(WAWANCARA DENGAN KONSUMEN)**



**Gambar 12. SAODAH WALIMULI
(WAWANCARA DENGAN
KONSUMEN)**