

LAMPIRAN

ANALISIS PERILAKU KONSUMEN DAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK PERTANIAN ORGANIK DI ERA DIGITAL (Studi Kasus pada Kedai Fresh Mama Ina Kecamatan Cihideung Kota Tasikmalaya)

Lampiran 1. Hasil Kuesioner Penelitian Terhadap Karyawan

A. Identitas Responden Karyawan

- 1 Nama :
- 2 Jabatan/Posisi :
- 3 Alamat :
- 4 Tanggal Wawancara :

B. Daftar Pertanyaan

- 1) Sejak kapan Kedai Fresh Mama Ina berdiri?
- 2) Produk pertanian organik apa saja yang dijual di toko ini?
- 3) Supplier produk organik berasal dari mana?
- 4) Bagaimana sistem penjualan yang diterapkan (*online*, *offline*, atau keduanya)?
- 5) Jenis konsumen seperti apa yang paling sering berbelanja di toko ini?
- 6) Apakah penjualan produk organik di toko ini meningkat atau menurun dalam beberapa tahun terakhir?
- 7) Media promosi apa saja yang digunakan oleh toko?
- 8) Apakah toko memiliki sertifikasi organik atau hanya berdasarkan penjelasan dari supplier?

Keterangan pemberian rating

Rating 1: Sangat tidak setuju

Rating 2: Tidak setuju

Rating 3: Setuju

Rating 4: Sangat setuju

Keterangan		Rating			
		1	2	3	4
1.	Produk organik yang dijual memiliki kualitas kondisi yang segar, bersih, dan layak dikonsumsi				
2.	Kemasan produk menarik dan informatif				
3.	Toko dekat dengan Cafe sehingga dapat menarik pembeli				
4.	Produk organik mudah ditemukan di toko atau <i>platform online</i>				
5.	Harga produk organik di toko ini relatif mahal				
6.	Harga produk organik sesuai dengan kualitas yang diberikan				
7.	Belum ada sertifikasi organik resmi untuk semua produk				
8.	Promosi produk organik kurang intens dibandingkan produk konvensional				
9.	Variasi produk organik yang ditawarkan masih terbatas				
10.	Karyawan memiliki pengetahuan mengenai produk organik				
11.	Proses pembelian <i>offline</i> maupun <i>online</i> mudah				

12.	Tampilan toko mendukung kenyamanan konsumen				
13.	Minat masyarakat terhadap produk organik terus meningkat				
14.	Kesadaran masyarakat terhadap pola hidup sehat memengaruhi permintaan produk organik				
15.	Perkembangan teknologi digital mendukung pemasaran produk organik				
16.	Penjualan <i>online</i> bisa memperluas pasar lebih jauh				
17.	Adanya tren belanja melalui platform digital dapat menjadi peluang untuk meningkatkan penjualan				
18.	Dukungan pemerintah terhadap produk pertanian ramah lingkungan memengaruhi pengembangan usaha				
19.	Persaingan usaha organik semakin meningkat				
20.	Produk pesaing dengan harga yang lebih rendah memengaruhi penjualan produk organik				
21.	Konsumen masih memiliki keraguan terhadap keaslian produk organik				
22.	Kondisi ekonomi masyarakat memengaruhi daya beli terhadap produk organik				
23.	Kondisi cuaca yang tidak menentu dapat menghambat produksi sehingga menyebabkan ketidakstabilan pasokan produk pertanian organik				

24.	Banyaknya produk yang mengklaim organik memengaruhi kepercayaan konsumen				
-----	--	--	--	--	--

Lampiran 2. Kuesioner Penelitian Terhadap Konsumen

A. Identitas Responden Konsumen

1. Nama :
2. Usia :
3. Jenis Kelamin :
4. Pekerjaan :
5. Frekuensi beli produk organik :
6. Cara belanja :

B. Daftar Pertanyaan

1. Apakah anda membeli produk organik karena tren gaya hidup sehat?
 - ☐ Sangat tidak setuju
 - ☐ Tidak setuju
 - ☐ Setuju
 - ☐ Sangat setuju
2. Apakah kebiasaan keluarga/teman mendukung konsumsi makanan sehat?
 - ☐ Sangat tidak setuju
 - ☐ Tidak setuju
 - ☐ Setuju
 - ☐ Sangat setuju
3. Apakah anda membeli produk organik karena rekomendasi teman/keluarga?
 - ☐ Sangat tidak setuju
 - ☐ Tidak setuju
 - ☐ Setuju
 - ☐ Sangat setuju
4. Apakah anda terpengaruh oleh *influencer*/komunitas di media sosial?
 - ☐ Sangat tidak setuju
 - ☐ Tidak setuju
 - ☐ Setuju
 - ☐ Sangat setuju

5. Apakah produk organik masih terjangkau untuk kebutuhan belanja Anda?
 - ☐ Sangat tidak setuju
 - ☐ Tidak setuju
 - ☐ Setuju
 - ☐ Sangat setuju
6. Apakah anda membeli produk organik karena sesuai dengan kebutuhan pribadi?
 - ☐ Sangat tidak setuju
 - ☐ Tidak setuju
 - ☐ Setuju
 - ☐ Sangat setuju
7. Apakah anda percaya produk organik lebih aman dan sehat?
 - ☐ Sangat tidak setuju
 - ☐ Tidak setuju
 - ☐ Setuju
 - ☐ Sangat setuju
8. Apakah anda membeli produk organik karena merasa lebih tenang saat mengonsumsinya?
 - ☐ Sangat tidak setuju
 - ☐ Tidak setuju
 - ☐ Setuju
 - ☐ Sangat setuju

Lampiran 3. Hasil Kuesioner Penelitian Terhadap Karyawan

A. Identitas Responden Karyawan

1. Nama : Dila F
2. Jabatan/Posisi : Kasir
3. Alamat : Jalan lewo babakan, Kota Tasikmalaya
4. Tanggal Wawancara : 20 Oktober 2025

B. Daftar Pertanyaan

1. Sejak kapan Kedai Fresh Mama Ina berdiri?
Jawaban: Tahun 2019
2. Produk pertanian organik apa saja yang dijual di toko ini?
Jawaban: Berbagai jenis sayuran seperti pakcoy organik, selada organik, okra hijau organik, buncis organik, dll
3. Supplier produk organik berasal dari mana?
Jawaban: Galunggung
4. Bagaimana sistem penjualan yang diterapkan (*online*, *offline*, atau keduanya)?
Jawaban: Keduanya, untuk *online* menggunakan Whatsapp, Instagram, Shopee, Grab
5. Jenis konsumen seperti apa yang paling sering berbelanja di toko ini?
Jawaban: Beragam, paling kebanyakan mama muda dan ibu rumah tangga yang *trendy*
6. Apakah penjualan produk organik di toko ini meningkat atau menurun dalam beberapa tahun terakhir?
Jawaban: Meningkat
7. Media promosi apa saja yang digunakan oleh toko?
Jawaban: Instagram dan Whatsapp sebagai informasi ketersediaan stok dan promo
8. Apakah toko memiliki sertifikasi organik atau hanya berdasarkan penjelasan dari supplier?
Jawaban: Belum memiliki sertifikat organik

Keterangan pemberian rating

Rating 1: Sangat tidak setuju

Rating 2: Tidak setuju

Rating 3: Setuju

Rating 4: Sangat setuju

Keterangan		Rating			
		1	2	3	4
1.	Produk organik yang dijual memiliki kualitas kondisi yang segar, bersih, dan layak dikonsumsi			√	
2.	Kemasan produk menarik dan informatif			√	
3.	Toko dekat dengan Cafe sehingga dapat menarik pembeli				√
4.	Produk organik mudah ditemukan di toko atau <i>platform online</i>			√	
5.	Harga produk organik di toko ini relatif mahal			√	
6.	Harga produk organik sesuai dengan kualitas yang diberikan				√
7.	Belum ada sertifikasi organik resmi untuk semua produk				√
25.	Promosi produk organik kurang intens dibandingkan produk konvensional		√		
26.	Variasi produk organik yang ditawarkan masih terbatas			√	
27.	Karyawan memiliki pengetahuan mengenai produk organik			√	
28.	Proses pembelian <i>offline</i> maupun <i>online</i> mudah				√

29.	Tampilan toko mendukung kenyamanan konsumen			√
30.	Minat masyarakat terhadap produk organik terus meningkat		√	
31.	Kesadaran masyarakat terhadap pola hidup sehat memengaruhi permintaan produk organik			√
32.	Perkembangan teknologi digital mendukung pemasaran produk organik		√	
33.	Penjualan <i>online</i> bisa memperluas pasar lebih jauh			√
34.	Adanya tren belanja melalui <i>platform</i> digital dapat menjadi peluang untuk meningkatkan penjualan			√
35.	Dukungan pemerintah terhadap produk pertanian ramah lingkungan memengaruhi pengembangan usaha		√	
36.	Persaingan usaha organik semakin meningkat			√
37.	Produk pesaing dengan harga yang lebih rendah memengaruhi penjualan produk organik		√	
38.	Konsumen masih memiliki keraguan terhadap keaslian produk organik		√	
39.	Kondisi ekonomi masyarakat memengaruhi daya beli terhadap produk organik		√	
40.	Kondisi cuaca yang tidak menentu dapat menghambat produksi sehingga menyebabkan ketidakstabilan pasokan produk pertanian organik			√

41.	Banyaknya produk yang mengklaim organik memengaruhi kepercayaan konsumen			√	
-----	--	--	--	---	--

Lampiran 4. Hasil Kuesioner Penelitian Terhadap Konsumen

A. Karakteristik Konsumen

Nama	Usia	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Frekuensi Belanja	Cara Belanja
Gina	35 tahun	P	Wiraswasta	sering	<i>offline</i>
Vivi	39 tahun	P	Wiraswasta	tiap minggu	<i>offline</i>
Nela	29 tahun	P	Ibu Rumah Tangga	sering	<i>online</i>
Wida	42 tahun	P	Ibu Rumah Tangga	tiap minggu	<i>offline</i>
Rani	22 tahun	P	Karyawan Toko	sering	<i>offline</i>
Lena	33 tahun	P	Pedagang	jarang	<i>offline</i>
Rantika	34 tahun	P	Ibu Rumah Tangga	sering	<i>online</i>
Yayan	53 tahun	L	Pedagang	sering	<i>offline</i>
Nurul	22 tahun	P	Mahasiswa	sering	<i>offline</i>
Sani	35 tahun	P	Wiraswasta	sering	<i>online</i>
Aan	49 tahun	L	Wiraswasta	tiap minggu	<i>offline</i>
Agni	21 tahun	P	Mahasiswa	jarang	<i>offline</i>
Eja	28 tahun	L	Wiraswasta	tiap minggu	<i>online</i>
Indri	42 tahun	P	Wiraswasta	sering	<i>online</i>
Maritsa	31 tahun	P	Ibu Rumah Tangga	sering	<i>offline</i>

Yusi	27 tahun	P	PNS	tiap minggu	<i>offline</i>
Sofiah	29 tahun	P	Ibu Rumah Tangga	sering	<i>offline</i>

B. Perilaku Konsumen

Nama	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8
Gina	SS	SS	TS	S	S	SS	SS	S
Vivi	SS	SS	S	TS	S	SS	SS	S
Nela	TS	SS	TS	S	SS	SS	SS	S
Wida	TS	SS	TS	TS	S	SS	SS	SS
Rani	SS	SS	SS	S	SS	SS	SS	SS
Lena	TS	S	S	TS	S	SS	SS	S
Rantika	SS	SS	S	TS	SS	SS	SS	S
Yayan	SS	SS	S	TS	S	SS	SS	S
Nurul	SS	S	S	S	S	SS	SS	S
Sani	SS	S	S	TS	SS	SS	SS	S
Aan	SS	SS	S	TS	SS	SS	SS	S
Agni	TS	S	S	S	S	SS	SS	SS
Eja	SS	S	SS	TS	S	SS	SS	S
Indri	SS	S	S	S	SS	SS	SS	S

Maritsa	SS	SS	S	TS	SS	SS	SS	SS
Yusi	SS	S	SS	TS	S	SS	SS	S
Sofiah	SS	S	S	S	SS	SS	SS	S

Keterangan:

P1= Apakah anda membeli produk organik karena tren gaya hidup sehat?

P2= Apakah kebiasaan keluarga/teman mendukung konsumsi makanan sehat?

P3= Apakah anda membeli produk organik karena rekomendasi teman/keluarga?

P4= Apakah anda terpengaruh oleh *influencer*/komunitas di media sosial?

P5= Apakah produk organik masih terjangkau untuk kebutuhan belanja Anda?

P6= Apakah anda membeli produk organik karena sesuai dengan kebutuhan pribadi?

P7= Apakah anda percaya produk organik lebih aman dan sehat?

P8= Apakah anda membeli produk organik karena merasa lebih tenang saat mengonsumsinya?

STS= Sangat Tidak Setuju

TS= Tidak Setuju

S= Setuju

SS= Sangat Setuju

Lampiran 5. Dokumentasi





Kedai Fresh mama ina

ORDER VIA SHOPEE DISINI

"Kedai Fresh Mama Ina"
Kini tersedia di

Shopee Mart

✓ Lebih mudah ✓ Hemat waktu ✓ Always fresh

Kedai Fresh mama ina

Belanja dari rumah via Whatsapp
Kedai Fresh Mama Ina

✓ Lebih mudah ✓ Hemat waktu ✓ Always fresh

ORDER VIA WHATSAPP DISINI

< kedaireshmamaina

Kedai Fresh Mama Ina

158 postingan 9.410 pengikut 3 mengikuti

Toko Kelontong
Hi #SahabatMama!
Get Freshly Meats, Vegetables, and Fruits.
100% Fresh with Premium Quality.
Delivery Online, click the link below.
Lihat Terjemahan
linktr.ee/kedaireshmamai... dan 1 lainnya

Lokasi Info kontak

Mengikuti Kirim Pesan +8

Vegetables Beefs Fruits Online Order Condiment

BEEF

Kedai Fresh mama ina

"Kedai Fresh Mama Ina"
Kini tersedia di

GrabMart

✓ Lebih mudah
✓ Hemat waktu
✓ Always fresh

ORDER VIA GRAB DISINI