

LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Observasi

No	Aspek yang Diobservasi	Hasil Observasi (Fakta Lapangan)	Catatan Lapangan (Kondisi Khusus/Kendala)	Ada	Tidak
1	Kesesuaian Lokasi Toko	Sangat strategis di koridor jalur pariwisata Situ Gunung.	Lahan parkir untuk kendaraan roda empat sangat terbatas.	✓	
2	Kondisi Area Teras Luar	Tersedia meja dan kursi kayu (<i>BeanSpot</i>) yang dijaga higienis.	Area parkir menjadi semrawut oleh rombongan turis saat akhir pekan.	✓	
3	Suhu & Sirkulasi Udara	Sangat nyaman, AC disetel stabil dingin pada suhu $18^{\circ}\text{C} - 22^{\circ}\text{C}$.	-	✓	
4	Pencahayaan & Kebersihan	Menggunakan lampu LED putih terang dan lantai dijaga mengkilap.	-	✓	
5	Fasilitas Toilet Konsumen	Tersedia di area belakang untuk konsumen umum.	Kapasitas air sering tekor akibat utilitas berlebih di akhir pekan.	✓	
6	Kerapian Produk di Rak	Tertata sistematis sesuai planogram, menerapkan sistem FIFO & FEFO.	Sering terjadi <i>Out of Stock</i> (OOS) pada produk logistik di akhir pekan.	✓	
7	Kelegaan Lorong Belanja	Sirkulasi jalan belanja tertata dengan baik secara umum.	Sering menyempit karena tumpukan kontainer saat bongkar barang pasokan.	✓	
8	Penempatan Rak Promosi	Optimal, diletakkan sejajar pandangan mata (<i>eye-level</i>).	-	✓	

9	Pembaruan Label Harga	Label terpasang dengan warna merah terang untuk produk promo.	Terkadang lambat diperbarui di pagi hari, sehingga memicu selisih harga.	✓	
10	Kondisi Area Kasir	Staf aktif melayani dan menawarkan produk promosi kelengkapan.	Antrean yang panjang kerap menghalangi akses sirkulasi konsumen ke rak promo.	✓	



Lampiran 2 Hasil Wawancara

4.2. Wawancara

4.2.1. Informan 1 (Kepala Toko)

- Nama : Bapak Mulyadi Permana
- Jabatan : Kepala Toko Alfamart Kadudampit (Gerai 2J19)
- Lama Bekerja: 5 Tahun
- Tanggal Wawancara: 11 Juni 2026

Tema dan No. Pertanyaan	Pertanyaan Pedoman Wawancara	Jawaban Informan
Tema 1: Pengelolaan Fasilitas Toko		
1	Bagaimana kondisi fasilitas yang tersedia di Alfamart Kadudampit saat ini?	"Kalo dibilang kondisi sih sebenarnya udah oke banget ya, Teh. Kita kan selalu usaha buat jaga standar dari pusat. AC dinginnya dapet, lampu-lampu di area penjualan juga terang benderang biar produk kelihatan jelas. Cuma emang jujur aja, buat toilet sama area parkir itu sering kena imbas beban berat pas <i>weekend</i> , soalnya kan di sini jalur wisata ke Situ Gunung."
2	Fasilitas apa saja yang menjadi perhatian utama dalam operasional toko?	"Yang paling utama itu jelas AC, pencahayaan, mesin kasir, sama chiller minuman dingin. Tapi karena lokasi kita ini di jalur wisata, toilet dan fasilitas BeanSpot (meja-kursi) di depan toko sekarang dapet perhatian ekstra banget, soalnya itu yang bikin wisatawan mau mampir istirahat."
3	Bagaimana upaya pihak toko dalam menjaga kualitas dan kenyamanan fasilitas yang tersedia?	"Anak-anak pramuniaga wajib ngecek kebersihan berkala tiap dua jam sekali pake lembar <i>control checklist</i> . Lantai harus disapu-pel, sampah gak boleh numpuk, dan toilet dipastikan gak bau. Kalo ada kerusakan fasilitas kayak lampu mati atau AC kurang dingin, langsung saya buat laporan lewat aplikasi internal biar tim <i>maintenance</i> pusat cepet dateng benerin."
4	Bagaimana proses evaluasi terhadap fasilitas toko dilakukan?	"Evaluasinya kita lakuin tiap hari pas <i>briefing</i> ganti shift. Saya dengerin langsung keluhan atau masukan dari anak-anak yang jaga shift. Terus sebulan sekali, ada kunjungan dari Area

		Coordinator buat nge-audit kelayakan seluruh fasilitas toko secara menyeluruh."
5	Apakah terdapat standar tertentu yang digunakan dalam pengelolaan fasilitas toko?	"Ada banget, Kak. Kita pake panduan OCL (<i>Operational Check List</i>) dari kantor cabang Alfamart. Di situ diatur ketat semuanya, mulai dari suhu AC yang harus stabil di kisaran 18°C sampai 22°C, kebersihan teras depan, sampai kerapian papan nama toko di luar."
Tema 2: Pengelolaan Tata Letak Produk		
1	Bagaimana proses penentuan tata letak produk di dalam toko?	"Kalo penentuan tata letak produk itu sebenarnya kita gak boleh asal taruh barang, Kak. Semua udah diatur pake sistem Planogram dari departemen merchandising pusat. Jadi kita di toko tinggal mengimplementasikan gambar planogram itu ke rak-rak display yang ada."
2	Apa pertimbangan dalam menempatkan produk pada rak atau area tertentu?	"Pertimbangan utamanya itu alur belanja konsumen (<i>traffic flow</i>). Makanya produk kebutuhan pokok kayak beras atau minyak ditaruh di rak bagian paling belakang. Tujuannya biar konsumen ngelewatin rak-rak lain dulu, kayak snack atau kosmetik, jadi muncul keinginan buat beli barang lain yang tadinya gak direncanain."
3	Bagaimana penempatan produk promosi dilakukan?	"Produk promo wajib ditaruh di tempat yang paling gampang keliatan pas konsumen pertama kali masuk. Biasanya kita pajang di rak <i>gondola</i> depan deket pintu masuk, rak ujung (<i>end-cap</i>), atau kita tumpuk pake sarana promosi deket meja kasir."
4	Apakah tata letak produk pernah mengalami perubahan? Mengapa?	"Pernah beberapa kali. Paling sering pas ada perubahan promosi bulanan atau seasonal, misalnya pas mau Lebaran kan banyak display biskuit kaleng yang harus diekspos di depan. Kemarin juga ada perombakan layout pas kita masang modul BeanSpot baru buat jualan kopi dan ayam goreng siap saji."

5	Bagaimana evaluasi terhadap efektivitas tata letak produk dilakukan?	"Kita evaluasi lewat data penjualan mingguan di sistem POS (<i>Point of Sales</i>). Kita liat pergerakan barang per kategori. Kalo ada produk yang stoknya numpuk tapi gak laku-laku, kita cek display-nya, jangan-jangan posisinya ketutupan atau ditaruh di rak paling bawah yang emang jarang dilihat orang."
Tema 3: Persepsi Terhadap Kenyamanan Konsumen		
1	Menurut Bapak/Ibu, faktor apa yang paling memengaruhi kenyamanan konsumen saat berbelanja?	"Kalo menurut saya, suhu ruangan yang adem sama kebersihan lantai itu nomor satu ya. Orang sub-urban atau wisatawan kan di luar panas-panasan, pas masuk pengennya langsung ngerasa adem. Yang kedua itu kelegaan lorong rak biar konsumen gak senggolan pas papasan."
2	Bagaimana tanggapan konsumen terhadap fasilitas toko yang tersedia?	"Sejauh ini tanggapannya positif, terutama buat warga lokal yang seneng karena belanjanya nyaman. Tapi buat wisatawan, kadang mereka ngeluh kapasitas parkir kita yang terbatas, apalagi kalo mereka bawa mobil rombongan pas hari libur."
3	Keluhan apa yang paling sering disampaikan konsumen?	"Keluhan paling sering itu soal antrean kasir pas toko lagi rame, lorong yang agak sempit pas kita lagi restock barang, sama area parkir depan yang semrawut pas sore hari."
4	Bagaimana pihak toko merespons keluhan tersebut?	"Kalo kasir mulai antre panjang, saya langsung instruksikan staf back-office buat bantu buka kasir kedua. Kalo masalah parkir, kita koordinasi sama juru parkir lokal buat ngerapihin motor-motor. Terus buat bongkar barang, kita usahain gak pas jam-jam sibuk toko."
5	Apa upaya yang dilakukan untuk meningkatkan kenyamanan konsumen?	"Kita baru aja nambah meja kursi nongkrong di area teras buat nampung wisatawan yang mau rehat sambil minum kopi BeanSpot. Kita juga rutin briefing staf kasir buat selalu senyum, sapa, dan layani transaksi dengan cepet."
Tema 4: Penataan Toko dan Minat Beli Konsumen		

1	Menurut Bapak/Ibu, bagaimana hubungan antara fasilitas toko dengan perilaku konsumen saat berbelanja?	"Hubungannya kuat banget, Kak. Fasilitas toko yang nyaman (<i>servicescape</i>) itu ibaratnya magnet. Kalo konsumen ngerasa betah di dalem toko, mereka gak bakal buru-buru keluar. Otomatis, waktu belanja mereka jadi lebih lama dan barang yang dibeli juga makin banyak."
2	Apakah tata letak produk dapat memengaruhi perhatian konsumen terhadap suatu produk?	"Sangat memengaruhi. Barang yang ditaruh sejajar dengan mata (<i>eye-level</i>) di rak tengah itu penjualannya selalu paling dominan. Makanya barang-barang premium atau yang lagi promo gencar kita taruh di posisi emas itu biar langsung nyedot perhatian konsumen."
3	Bagaimana fasilitas toko dan tata letak produk dapat mendukung peningkatan pembelian konsumen?	"Caranya dengan bikin alur belanja yang mengalir alami dan informatif. Konsumen gampang nyari barang karena petunjuk kategorinya jelas, terus kita pancing pake <i>cross-merchandising</i> , misalnya naruh baterai persis di sebelah mainan anak-anak. Itu langsung memicu minat beli spontan."
4	Apakah terdapat pengalaman atau temuan yang menunjukkan bahwa kenyamanan konsumen berpengaruh terhadap keputusan pembelian?	"Sering banget saya liat. Banyak wisatawan awalnya cuma mampir mau numpang ke toilet atau tarik tunai di ATM. Tapi pas masuk ngerasa tokonya adem dan bersih, terus ngeliat display Sari Roti atau promo air mineral di dekat kasir, akhirnya mereka keluar bawa belanjaan banyak. Kenyamanan fisik gerai terbukti sukses menciptakan pembelian impulsif."

4.2.2. Informan II: Karyawan (Pramuniaga)

- Nama: Akhmad Fauzi
- Jabatan: Pramuniaga Senior Alfamart Kadudampit (Gerai 2J19)
- Lama Bekerja: 2 Tahun
- Tanggal Wawancara: Selasa, 14 Juni 2026

Tema dan No. Pertanyaan	Pertanyaan Pedoman Wawancara	Jawaban Informan (Tidak Baku, Praktis, dan Sesuai Kenyataan Lapangan)
Tema 1: Kondisi dan Pengelolaan Fasilitas Toko		
1	Bagaimana kondisi fasilitas toko yang ada saat ini?	"Kalo kondisi fasilitas di dalam sih masih sangat terawat, Kak. AC dinginnya normal, mesin chiller minuman juga selalu dingin mantap. Cuma emang tempat sampah di luar deket meja nongkrong itu gampang banget penuh kalo pas lagi musim liburan Situ Gunung."
2	Fasilitas apa yang paling sering digunakan oleh konsumen?	"Chiller minuman dingin udah pasti, terus toilet di belakang, mesin ATM, sama meja kursi BeanSpot di depan toko. Wisatawan yang capek abis perjalanan jauh sering banget nongkrong di depan sambil ngecas hp."
3	Apakah terdapat kendala dalam pengelolaan fasilitas toko?	"Kendalanya berasa pas hari Sabtu dan Minggu (<i>weekend</i>). Pengunjung rame banget, toilet jadi cepet kotor dan airnya kadang tekor karena dipake terus-menerus. Kita jadi harus ekstra tenaga buat bolak-balik ngecek toilet dan ngerapihin sampah di luar."
4	Bagaimana cara karyawan menjaga kebersihan dan kenyamanan toko?	"Kita bagi tugas lewat jadwal piket per shift, Kak. Tugasnya nyapu-ngepel lantai dalem toko, ngelap kaca depan, bersihin toilet, sama mastiin gak ada kardus-kardus bekas yang numpuk di lorong belanjaan biar gak

		ngehalangin jalan konsumen."
5	Keluhan apa yang sering disampaikan konsumen terkait fasilitas toko?	"Konsumen paling sering mengeluh lorong belanja kita agak sempit, apalagi kalo pas kita lagi nurunin barang dari truk restock di siang hari. Kadang mereka susah lewat kalo bawa troli atau pas papasan sama orang lain."
Tema 2: Tata Letak Produk		
1	Bagaimana penataan produk dilakukan sehari-hari?	"Tiap shift kita wajib ngelakuin proses <i>facing out</i> , yaitu narik produk-produk ke bagian paling depan rak biar kelihatan penuh dan rapi. Penataannya harus ngikutin aturan FIFO (<i>First In First Out</i>) sama FEFO (<i>First Expired First Out</i>) biar gak ada barang expired yang terselip."
2	Apakah konsumen sering meminta bantuan untuk mencari produk tertentu?	"Sering banget, Kak. Paling sering ibu-ibu nanya posisi bumbu dapur instan atau bapak-bapak yang nyari obat nyamuk bakar karena posisinya agak di bawah atau terselip di rak kosmetik."
3	Produk apa yang paling sering dicari konsumen?	"Kalo warga lokal sini biasanya nyari kebutuhan harian kayak susu formula, minyak goreng, atau deterjen. Kalo wisatawan transit biasanya nyari air mineral, Sari Roti Sobek, cemilan seperti chik chikian, atau minuman kaleng."
4	Bagaimana tanggapan konsumen terhadap tata letak produk yang ada?	"Mayoritas sih bilang udah rapi dan gampang dicari karena ada signage penunjuk kategori di atas rak. Tapi kadang ada juga yang bingung kalo kita abis ada perubahan layout musiman."
5	Apakah terdapat kesulitan dalam menjaga kerapian dan keteraturan produk?	"Kesulitannya itu pas toko lagi rame-ramenya, banyak anak kecil yang suka

		mindahin snack atau mainan terus ditaruh sembarangan di rak lain pas gak jadi dibeli ibunya. Jadi kita harus sabar ngerapihin balik ke tempat semula pas toko mulai sepi."
Tema 3: Pengalaman Berinteraksi dengan Konsumen		
1	Bagaimana perilaku konsumen saat berbelanja di toko ini?	"Konsumen di sini macem-macam. Kalo warga lokal Kadudampit belanjanya cepet-cepet, beli barang yang dibutuhin langsung bayar. Tapi kalo wisatawan, mereka santai banget, muter-muter dulu liat barang, kadang foto-foto dulu di depan stand kopi BeanSpot kita."
2	Apa yang biasanya membuat konsumen merasa nyaman saat berbelanja?	"Kunci utamanya itu pas mereka masuk langsung disambut AC adem sama sapaan ramah kasir. Terus lagunya santai, gak berisik, sama kondisi lantai yang selalu bersih bikin mereka betah keliling rak."
3	Situasi seperti apa yang sering membuat konsumen merasa kurang nyaman?	"Pas kasir lagi antre panjang terus mesin debit atau sistem kita lagi lemot. Lorong belanja yang sempit karena ada tumpukan kardus barang pajangan juga bikin mereka keliatan risih dan terganggu."
4	Bagaimana respons konsumen terhadap kondisi toko ketika ramai pengunjung?	"Ada yang keliatan gak sabaran terus naruh barang belanjannya sembarangan gak jadi beli karena males antre. Makanya kita langsung gercep minta tolong rekan kerja yang di gudang buat ikut buka kasir cadangan."
Tema 4: Penataan Toko dan Perilaku Pembelian Konsumen		
1	Apakah Anda pernah melihat konsumen membeli produk yang awalnya tidak direncanakan?	"Wah, sering banget itu mah! Hampir tiap jam saya liat di kasir. Konsumen awalnya cuma mau beli air mineral, tapi pas antre ngeliat produk promo tebus murah deket kasir atau cokelat yang lagi

		diskon, akhirnya mereka nambah belanjaan."
2	Menurut pengamatan Anda, apakah penempatan produk tertentu dapat menarik perhatian konsumen?	"Sangat ngaruh. Gantungan strip (<i>clip strip</i>) snack Chiki Chitato atau cokelat Chocolatos yang dipasang di dekat lorong minuman dingin itu paling sering dicomot konsumen. Mereka yang haus mau beli minum, pas liat cemilan di sebelahnya langsung tergoda beli."
3	Bagaimana kondisi fasilitas toko memengaruhi aktivitas konsumen saat berbelanja?	"Kalo fasilitasnya bersih dan AC-nya dingin konsisten, konsumen jalannya jadi santai dan gak buru-buru. Tapi kalo tokonya sumpek atau gerah, mereka cuma ambil barang seperlunya terus langsung pengen cepet-cepet ke kasir."
4	Menurut Anda, faktor apa yang paling memengaruhi ketertarikan konsumen untuk membeli produk?	"Gabungan antara label harga promo warna merah menyala yang sejajar mata (<i>eye-level</i>), kebersihan pajangan di rak, sama tawaran produk promo dari kasir pas mau bayar. Itu kombinasi yang paling ampuh bikin orang belanja."

4.2.3. Informan III (Konsumen Pembanding)

a. Konsumen 1

- Nama: Ibu Entin Kartini
- Jabatan : Konsumen Tetap Domestik Kadudampit
- Usia: 38 Tahun
- Frekuensi Belanja: 3–4 Kali Seminggu (Sangat Aktif)

Tanggal Wawancara: 13 Juni 2026

b. Konsumen 2

- Nama: Ferda Sanjaya
- Jabatan: Konsumen Transit Wisata Situ Gunung
- Usia: 26 Tahun
- Frekuensi Belanja: Transit (Saat berlibur akhir pekan)

- Tanggal Wawancara: 13 Juni 2026

Tema dan No. Pertanyaan	Pertanyaan Pedoman Wawancara	Konsumen 1: Ibu Entin Kartini (Karakteristik Lokal)	Konsumen 2: Ferda Sanjaya (Karakteristik Wisatawan)
Tema 1: Pengalaman Berbelanja			
1	Sejak kapan Anda berbelanja di Alfamart Kadudampit?	"Udah lumayan lama, Kak. Kayaknya dari awal toko ini dibangun tahun 2017-an. Kebetulan rumah saya kan deket banget, cuma beda gang aja."	"Saya mampir ke sini baru sekitar setahun terakhir ini, Kak. Tiap kali mau trekking atau camp bareng temen kantor ke Situ Gunung."
2	Seberapa sering Anda berbelanja di sini?	"Sering banget, seminggu bisa 3 sampai 4 kali buat beli bumbu dapur, susu formula anak, atau sabun cuci piring."	"Gak tentu sih, paling sebulan sekali atau pas libur panjang akhir pekan kalau lagi pengen healing ke gunung."
3	Mengapa Anda memilih berbelanja di Alfamart Kadudampit?	"Praktis aja, harganya udah pasti terpajang jelas dan gak usah nawar lagi kayak di warung tradisional. Barangnya juga lengkap."	"Posisinya strategis banget di jalur menanjak Kadudampit sebelum masuk gerbang Situ Gunung. Jadi tempat wajib buat nyetok bekel."
4	Bagaimana pengalaman Anda selama berbelanja di toko ini?	"Secara umum enak, pegawainya udah pada kenal jadi ramah. Cuma kalo hari Sabtu atau Minggu males mampir karena rame turis."	"Sangat menyenangkan, tempatnya adem, bersih, dan ada gerai kopi BeanSpot-nya jadi bisa sekalian ngopi dapet asupan kafein."
Tema 2: Persepsi Fasilitas Toko			
1	Bagaimana pendapat Anda mengenai kondisi fasilitas yang tersedia di toko ini?	"Fasilitasnya udah bagus dan modern ya untuk ukuran sini. AC-nya dingin, lampunya juga terang jadi belanjanya enak."	"Lengkap banget buat traveler. Ada mesin ATM buat ambil cash, toilet bersih, colokan listrik, sama meja nongkrong di luar."
2	Bagaimana kondisi area parkir menurut Anda?	"Duh, kalo sore atau pas hari libur parkirannya semrawut banget, penuh sama motor pelancong jadi mobil saya susah masuk."	"Lahan parkirnya agak sempit ya buat mobil, apalagi kalau pas jam padat Sabtu pagi rombongan trip Situ Gunung mampir bareng."
3	Bagaimana kebersihan dan kenyamanan toko yang Anda rasakan?	"Kebersihan di dalem toko jempolan, lantainya selalu kinclong. Tapi teras depannya kadang becek kalau abis hujan deras."	"Bagian dalam toko bersih dan higienis. Toiletnya juga lumayan terawat untuk ukuran toilet minimarket pinggiran."

4	Apakah fasilitas yang tersedia sudah memenuhi kebutuhan Anda sebagai konsumen?	"Sangat memenuhi untuk belanja harian keluarga saya."	"Sangat memenuhi. Barang darurat petualang kayak tisu basah, jas hujan, sama baterai senter ada semua."
5	Adakah fasilitas yang menurut Anda perlu diperbaiki?	"Pengaturan motor wisatawan di luar harusnya dirapihin, biar warga lokal yang mau belanja cepet gak kegeser parkirnya."	"Aliran air di toilet kadang agak kecil pas rame, mungkin perlu ditambah tandon air atau kapasitas toiletnya ditambah."
Tema 3: Persepsi Tata Letak Produk			
1	Bagaimana pendapat Anda mengenai penataan produk di dalam toko?	"Rapi dan teratur. Bagian bahan masakan ditaruh deket, jadi saya gak perlu muter-muter jauh nyari minyak sama kecap."	"Sistematis banget. Lorongnya gampang dipahami, petunjuk kategori di atas rak ngebantu saya nyari barang instan."
2	Apakah Anda mudah menemukan produk yang dicari?	"Mudah karena udah hapal jalurnya. Tapi kalau anak toko abis ngerombak letak barang, kadang saya harus muter nyari ulang."	"Gampang kok. Minuman dingin ditaruh paling belakang, jadi rute jalannya otomatis bikin ngelewatin rak cemilan."
3	Bagaimana kondisi lorong dan susunan rak menurut Anda?	"Lorong belanjanya agak sempit ya, Mas. Kalau lagi papasan sama ibu-ibu lain yang bawa kereta belanjaan suka rada susah lewat."	"Ukurannya rada padat ya. Kalau pas rame pengunjung weekend, sirkulasi jalannya kerasa sumpek dan buru-buru."
4	Apakah penempatan produk memudahkan atau justru menyulitkan Anda?	"Memudahkan. Bahan kebutuhan dapur dikelompokin satu area, jadi belanjanya bisa cepet gak pake lama."	"Sangat memudahkan. Produk travel pack, obat-obatan, sama roti ditaruh di rak deket pintu masuk jadi gampang disambar."
5	Bagaimana pendapat Anda mengenai penempatan produk promosi?	"Paling keliatan sih. Ditaruh di depan kasir sama rak khusus pintu masuk. Label harga promonya bikin gampang kepincut."	"Sangat mencolok. Gantungan clip strip snack chiki chikian di lorong minuman dingin itu pancingan visual yang pinter banget."
Tema 4: Makna Kenyamanan & Minat Beli			
1	Menurut Anda, apa yang dimaksud dengan kenyamanan saat berbelanja?	"Kenyamanan itu kalau tokonya adem, bersih, gak sumpek, dan kasirnya cepet melayani biar gak antre panjang pas bayar."	"Bagi saya kenyamanan itu kelengkapan logistik, AC dingin pas cuaca gerah, toilet berfungsi, dan ada tempat rehat sejenak."
2	Bagaimana fasilitas toko memengaruhi	"Sangat pengaruh. Kalau AC-nya lagi mati	"Sangat ngaruh. Adanya BeanSpot dan teras luar

	kenyamanan Anda saat berbelanja?	atau gerah, saya mending buru-buru bayar seadanya dan gak jadi keliling belanja."	bikin kita ngerasa toko ini gak cuma tempat belanja, tapi tempat istirahat."
3	Bagaimana tata letak produk memengaruhi pengalaman berbelanja Anda?	"Bikin belanja lebih cepet dan efisien karena gak usah buang-buang waktu muter nyari bumbu dapur yang nyelip."	"Tata letaknya bikin mata saya jelalatan ngeliat barang lain yang sebenarnya gak ada di daftar rencana belanjaan saya."
4	Apakah kenyamanan yang Anda rasakan memengaruhi keinginan untuk membeli produk?	"Iya, kalau suasananya adem dan kasir gak antre, saya betah muter-muter rak, akhirnya nemu sabun promo atau cemilan anak."	"Iya dong. Kemarin pas nunggu temen ke toilet, saya nongkrong di area AC sambil liat display roti, akhirnya malah beli roti Sobek."
5	Apakah kenyamanan tersebut memengaruhi keinginan Anda untuk kembali berbelanja di Alfamart Kadudampit?	"Pasti. Saya mending jalan kaki sedikit ke toko ini daripada ke warung kelontong sebelah yang barangnya gak kelihatan rapi."	"Jelas iya. Gerai ini udah jadi semacam 'pit stop' wajib bagi saya tiap kali mau naik camp ke Situ Gunung."
6	Menurut Anda, apa yang membuat seseorang tertarik untuk berbelanja di toko ini?	"Karena tempatnya dingin konsisten, bersih, rapi, dan promonya banyak dipajang deket kasir."	"Lokasi yang strategis di jalur wisata, barang logistik lengkap, toilet fungsional, dan menu kopinya BeanSpot mantap."

Lampiran 3 Dokumentasi









