

Pelapak : Memposting produk kita lebih utama di grup itu karena anggotanya banyak dan di akses semua orang Surabaya, dan kita cantumkan nama, harga, alamat, *maps*, nomor WA

Peneliti : Desain kemasan dan promosi yang seperti apa yang anda terapkan untuk tetap menarik ?

Pelapak : promosi yang kita lakukan biasanya kita *free* ONGKIR, gratis minyak bimoli, gratis mie burung dara, kontes foto dengan produk.

Peneliti : Dengan cara apa anda membuat pembeli merasa cocok dan menganggap produk anda merupakan produk yang berkualitas dengan harga yang pas atau bahkan dengan harga yang murah?

Pelapak : Dengan selalu menjaga cita rasa bakso kita

Peneliti : Jika pembeli menganggap harga yang anda cantumkan tidak sesuai dengan produk yang anda tawarkan, apa yang akan anda lakukan untuk membuat pembeli tidak merasa jera untuk membeli di tempat anda lagi?

Pelapak: Saya akan memberi pengertian kepada pembeli tentang produk saya ini mas.

Peneliti : Karena banyaknya anggota di grup, tidak menutup kemungkinan bahwa banyak yang menjual produk yang serupa, lalu bagaimana anda membuat pelanggan tidak beralih ke pelapak lain dan tetap percaya juga setia untuk membeli produk anda?

Pelapak : Kemitraan kita sudah banyak mas jadi pelanggan tau kualitas kita tidak lupa kita juga selalu memberikan promo-promo yang menarik

Peneliti : Ide dan inovasi apa yang anda buat untuk mengungguli pelapak lain dan membuat pembeli beralih ke lapak anda?

Pelapak: Untuk sekarang hanya inovasi tambahan produk selain bakso mas yaitu kami juga menjual keripik singkong Madura dan kue kacang jember

Peneliti Semakin hari semakin banyak akun-akun yang bergabung di GKS EST. 2010 dan otomatis anda semakin banyak saingan , Apa yang membuat anda bertahan di GKS EST 2010 hingga saat ini?

Pelapak : Karena masih banyak pelanggan dan mitra-mitra kami di GKS mas.

Peneliti : Jika anda menemukan pelanggan yang komplain kepada anda karena produk anda di nilai tidak berkualitas, apa yang akan anda lakukan untuk memperbaiki hal tersebut?

Pelapak : Akan kami terima kritikan dari pelanggan dan berusaha memperbaikinya dan juga minta maaf kepada pelanggan

Peneliti : Jika ada pembeli yang tidak puas dengan produk yang anda jual apa yang akan anda lakukan untuk menyikapi hal tersebut?

- Pelapak : Saya akan meminta maaf dan melakukan perbaikan apa yang di anggap tidak puas oleh pembeli
- Peneliti : Apabila ada pelapak yang serupa dengan lapak anda dan pelapak itu berani memberikan harga, kualitas atau promo yang lebih bagus dari pada lapak anda apa yang akan anda lakukan?
- Pelapak : Kami akan membuat strategi yang baru untuk mengguguli pelapak tersebut
- Peneliti : Apa yang akan anda lakukan jika produk anda di nilai tidak berkualitas oleh pembeli/pelanggan?
- Pelapak : Kami akan memperbaiki semua kekurangan yang di keluhkan oleh pelanggan
- Peneliti : Dari banyaknya jumlah pelapak yang ada bagaimanakah cara agar penjualan anda terus meningkat dan mempertahankannya?
- Pelapak : Posting secara berkala baik lewat facebook ataupun lewat WA
- Peneliti : Bagaimanakah cara anda untuk terus meningkatkan pelayanan kepada pembeli di GKS EST 2010?
- Pelapak : Dengan selalu mengutamakan konsumen dan jangan sampai kehabisan stok barang
- Peneliti : Jika produk anda di nilai cukup baik menurut pelanggan lalu bagaimana cara anda untuk terus menjaga kualitas produk anda?
- Pelapak : Harus benar-benar di jaga baik cara membuat bakso yang higienis dan sesuai dengan resep yang ada

My Pizza Sby

- Peneliti : Dengan metode atau media apa produk yang anda miliki dapat terus diminati oleh simpatisan di GKS EST 2010?
- Pelapak : Metode sih yan Cuma *posting* dengan rutin, kayak sehari 2-3 kali, media ya ada fb lewat *inbox*, ada WA dan LINE juga
- Peneliti : Desain kemasan dan promosi yang seperti apa yang anda terapkan untuk tetap menarik?
- Pelapak : Untuk desainnya saya gag terlalu gimana-gimana yang penting terlihat rapi dan berkualitas dalam artian ya terkemas dengan higienis gitu
- Peneliti : Dengan cara apa anda membuat pembeli merasa cocok dan menganggap produk anda merupakan produk yang berkualitas dengan harga yang pas atau bahkan dengan harga yang murah?

- Pelapak : Ya tentu saja dari *postingan* saya yang di cantumkan komposisi dan DEPKESnya juga khalalnya, jadi pembeli bisa merasa yakin dengan produk saya
- Peneliti : Jika pembeli menganggap harga yang anda cantumkan tidak sesuai dengan produk yang anda tawarkan, apa yang akan anda lakukan untuk membuat pembeli tidak merasa jera untuk membeli di tempat anda lagi?
- Pelapak: Ya gimana tiap pembeli kan beda-beda ada yang puas ada yang tidak puas dan merasa harga dan kualitas gag sesuai gitu jadi ya saya maklumi saja tidak ambil pusing, kadang saya terima masukannya
- Peneliti : Karena banyaknya anggota di grup, tidak menutup kemungkinan bahwa banyak yang menjual produk yang serupa, lalu bagaimana anda membuat pelanggan tidak beralih ke pelapak lain dan tetap percaya juga setia untuk membeli produk anda?
- Pelapak : Ya kalau pengen pembeli setia saya akan selalu kasih pelayanan yang terbaik , ramah dan bous-bonus untuk pembeli tertentu
- Peneliti : Ide dan inovasi apa yang anda buat untuk mengungguli pelapak lain dan membuat pembeli beralih ke lapak anda?
- Pelapak: Untuk ide dan inovasi untuk saat ini si mungkin tidak terlalu berbeda dari pizza lainnya ya dengan topping bervariasi , mozzarella, sosis, ayam, jamur
- Peneliti : Semakin hari semakin banyak akun-akun yang bergabung di GKS EST. 2010 dan otomatis anda semakin banyak saingan , Apa yang membuat anda bertahan di GKS EST 2010 hingga saat ini?
- Pelapak : Ya tentu saja karena kebutuhan itu yang utama terus karena GKS itu beda dari grup lain yang tidak mengkhususkan pada kuliner saja, ataupun kalau ada pasti ada saja yang *post* lain-lainnya selain kuliner. Kalau GKS kan sudah jelas dan pembeli yang di GKS juga sudah pasti khusus kuliner saja
- Peneliti : Jika anda menemukan pelanggan yang komplain kepada anda karena produk anda di nilai tidak berkualitas, apa yang akan anda lakukan untuk memperbaiki hal tersebut?
- Pelapak : Ya saya akan menanggapi dengan ramah karena pelanggan kan raja dan yang menentukan lapak kita laku atau gag kan pelanggan, ya saya kasih pengertian juga klau memang masih tida puas saya kasih bonus atau diskon
- Peneliti : Jika ada pembeli yang tidak puas dengan produk yang anda jual apa yang akan anda lakukan untuk menyikapi hal tersebut?
- Pelapak : Ya yang tadi, melayani dan menanggapi dengan ramah dan memberi bonus dan diskon

- Peneliti : Apabila ada pelapak yang serupa dengan lapak anda dan pelapak itu berani memberikan harga, kualitas atau promo yang lebih bagus dari pada lapak anda apa yang akan anda lakukan?
- Pelapak : Saya tidak ambil pusing tiap lapak kan ada unggulan sendiri-sendiri pasti ada kekurangan sendiri-sendiri dan pembelinya sendiri-sendiri
- Peneliti : Apa yang akan anda lakukan jika produk anda di nilai tidak berkualitas oleh pembeli/pelanggan?
- Pelapak : Akan terus meningkatkan kualitas dari berbagai komplain maupun kepuasan pelanggan
- Peneliti : Dari banyaknya jumlah pelapak yang ada bagaimanakah cara agar penjualan anda terus meningkat dan mempertahankannya?
- Pelapak : ya tetep *post* setiap hari dan juga selalu menyapa pelanggan setia dengan ramah, seperti memberi tahu jika ada diskon pembelian dan bonus.
- Peneliti : Bagaimanakah cara anda untuk terus meningkatkan pelayanan kepada pembeli di GKS EST 2010?
- Pelapak : Ya itu tadi mas selalu ramah pada pembeli dan selalu berinteraksi kepada pelanggan
- Peneliti : Jika produk anda di nilai cukup baik menurut pelanggan lalu bagaimana cara anda untuk terus menjaga kualitas produk anda?
- Pelapak : Ya dengan terus menjaga kualitas tanpa mengurangi bahan dan ukuran sehingga rasa dan kepercayaan pelanggan tetap terjaga.

Cireng SBY

- Peneliti : Dengan metode atau media apa produk yang anda miliki dapat terus diminati oleh simpatisan di GKS EST 2010?
- Pelapak : Selalu posting di media sosial FB dan instagram
- Peneliti : Desain kemasan dan promosi yang seperti apa yang anda terapkan untuk tetap menarik?
- Pelapak : Iya kita ada *brand* sendiri dan pakai kemasan plastik yang aman untuk mekanan karena kalau sterofoam tidak baik untuk kesehatan
- Peneliti : Dengan cara apa anda membuat pembeli merasa cocok dan menganggap produk anda merupakan produk yang berkualitas dengan harga yang pas atau bahkan dengan harga yang murah?
- Pelapak : Di kemasan ada komposisi bahannya dan sekarang kita masih proses P-IRT

Peneliti : Jika pembeli menganggap harga yang anda cantumkan tidak sesuai dengan produk yang anda tawarkan, apa yang akan anda lakukan untuk membuat pembeli tidak merasa jera untuk membeli di tempat anda lagi?

Pelapak: Ada diskon dan pelayanan DO

Peneliti : Karena banyaknya anggota di grup, tidak menutup kemungkinan bahwa banyak yang menjual produk yang serupa, lalu bagaimana anda membuat pelanggan tidak beralih ke pelapak lain dan tetap percaya juga setia untuk membeli produk anda?

Pelapak : Rasa tetap konsisten, insya allah pelanggan tidak akan lari

Peneliti : Ide dan inovasi apa yang anda buat untuk mengungguli pelapak lain dan membuat pembeli beralih ke lapak anda?

Pelapak: Kalau itu privasi kita mas, tapi kita sudah menyiapkan inovasi baru

Peneliti : Semakin hari semakin banyak akun-akun yang bergabung di GKS EST. 2010 dan otomatis anda semakin banyak saingan , Apa yang membuat anda bertahan di GKS EST 2010 hingga saat ini?

Pelapak : Giat promosi di GKS

Peneliti : Jika anda menemukan pelanggan yang komplain kepada anda karena produk anda di nilai tidak berkualitas, apa yang akan anda lakukan untuk memperbaiki hal tersebut?

Pelapak : Kita evaluasi kembali produk kita

Peneliti : Jika ada pembeli yang tidak puas dengan produk yang anda jual apa yang akan anda lakukan untuk menyikapi hal tersebut?

Pelapak : Perbaiki terus menerus

Peneliti : Apabila ada pelapak yang serupa dengan lapak anda dan pelapak itu berani memberikan harga, kualitas atau promo yang lebih bagus dari pada lapak anda apa yang akan anda lakukan?

Pelapak : Tetap fokus

Peneliti : Apa yang akan anda lakukan jika produk anda di nilai tidak berkualitas oleh pembeli/pelanggan?

Pelapak : Ya gak apa-apa kita terima, kita perbaiki lagi

Peneliti : Dari banyaknya jumlah pelapak yang ada bagaimanakah cara agar penjualan anda terus meningkat dan mempertahankannya?

Pelapak : Promosi terus menerus dan memberikan pelayanan yang terbaik.

Peneliti : Bagaimanakah cara anda untuk terus meningkatkan pelayanan kepada pembeli di GKS EST 2010?

Pelapak : Kita ada sistem DO yang kerjasama dengan ojek online

Peneliti : Jika produk anda di nilai cukup baik menurut pelanggan lalu bagaimana cara anda untuk terus menjaga kualitas produk anda?

Pelapak : Konsisten dan tidak merubah salah satu bahan baku.

Dimsum Quinza

Peneliti : Dengan metode atau media apa produk yang anda miliki dapat terus diminati oleh simpatisan di GKS EST 2010?

Pelapak : Untuk pertama ya dengan *posting-posting* dimsum di GKS postingnya ya rutin tiap hari ada pesanan dimsum kita *post* dimsunya

Peneliti : Desain kemasan dan promosi yang seperti apa yang anda terapkan untuk tetap menarik?

Pelapak : Kalau untuk desain kemasan dan promosi kita sih promosinya pakek promo-promo seperti yang lain kayak siapa yang paling bayak *like* di post kita bakal di undi dan jadi pemenang gratis 1 dimsum kadang juga ada *free ongkir*

Peneliti : Dengan cara apa anda membuat pembeli merasa cocok dan menganggap produk anda merupakan produk yang berkualitas dengan harga yang pas atau bahkan dengan harga yang murah?

Pelapak : Ya dengan rasa yang enak dan bahan juga berkualitas tidak merubah resep

Peneliti : Jika pembeli menganggap harga yang anda cantumkan tidak sesuai dengan produk yang anda tawarkan, apa yang akan anda lakukan untuk membuat pembeli tidak merasa jera untuk membeli di tempat anda lagi?

Pelapak: Memberi pelayanan yang *extra* untuk pelanggan agar tidak kapok nanti juga ada diskon-diskon atau harga yang menarik yang kami tawarkan

Peneliti : Karena banyaknya anggota di grup, tidak menutup kemungkinan bahwa banyak yang menjual produk yang serupa, lalu bagaimana anda membuat pelanggan tidak beralih ke pelapak lain dan tetap percaya juga setia untuk membeli produk anda?

Pelapak : Ya tetap menjaga kwalita rasa tetap enak

Peneliti : Ide dan inovasi apa yang anda buat untuk mengungguli pelapak lain dan membuat pembeli beralih ke lapak anda?

Pelapak: Nanti aka nada macam-macam dimsum dengan berbagai macam isian yang lagi hits saat ini

Peneliti : Semakin hari semakin banyak akun-akun yang bergabung di GKS EST. 2010 dan otomatis anda semakin banyak saingan , Apa yang membuat anda bertahan di GKS EST 2010 hingga saat ini?

Pelapak : Yang membuat saya bertahan sampai saat ini adalah masih banyak pelanggan-pelanggan saya di GKS

Peneliti : Jika anda menemukan pelanggan yang komplain kepada anda karena produk anda di nilai tidak berkualitas, apa yang akan anda lakukan untuk memperbaiki hal tersebut?

Pelapak : Akan menerima komplain dan berusaha memperbaiki

Peneliti : Jika ada pembeli yang tidak puas dengan produk yang anda jual apa yang akan anda lakukan untuk menyikapi hal tersebut?

Pelapak : akan memperbaiki mana yang di anggap tidak puas

Peneliti : Apabila ada pelapak yang serupa dengan lapak anda dan pelapak itu berani memberikan harga, kualitas atau promo yang lebih bagus dari pada lapak anda apa yang akan anda lakukan?

Pelapak : Saya akan membuat inovasi untuk bisa tetap mempertahankan produk saya

Peneliti : Apa yang akan anda lakukan jika produk anda di nilai tidak berkualitas oleh pembeli/pelanggan?

Pelapak : Akan memperbaiki segala kekurangan produk kami

Peneliti : Dari banyaknya jumlah pelapak yang ada bagaimanakah cara agar penjualan anda terus meningkat dan mempertahankannya?

Pelapak : Terus melakukan promo-promo di GKS dan medsos lainnya

Peneliti : Bagaimanakah cara anda untuk terus meningkatkan pelayanan kepada pembeli di GKS EST 2010?

Pelapak : Terus memberikan pelayanan yang terbaik pada pelanggan baik dari segi makanan dan *delivery ordernya*

Peneliti : Jika produk anda di nilai cukup baik menurut pelanggan lalu bagaimana cara anda untuk terus menjaga kualitas produk anda?

Pelapak : Dengan cara tidak merubah resep dengan begitu kualitas produk saya akan terjaga

Abdique Fruits

Peneliti : Dengan metode atau media apa produk yang anda miliki dapat terus diminati oleh simpatisan di GKS EST 2010?

Pelapak : Seperti biasa cuma *posting-posting* di grup mas secara rutin

Peneliti : Desain kemasan dan promosi yang seperti apa yang anda terapkan untuk tetap menarik?

Pelapak : Agar tetap menarik tentunya ada hiasan kan produk saya salad jadi harus di tata dengan rapi agar menarik

Peneliti : Dengan cara apa anda membuat pembeli merasa cocok dan menganggap produk anda merupakan produk yang berkualitas dengan harga yang pas atau bahkan dengan harga yang murah?

Pelapak : Iya dengan cara selalu menjaga cita rasa yang pas dari segi komposisi

Peneliti : Jika pembeli menganggap harga yang anda cantumkan tidak sesuai dengan produk yang anda tawarkan, apa yang akan anda lakukan untuk membuat pembeli tidak merasa jera untuk membeli di tempat anda lagi?

Pelapak: Kami akan memberikan bonus atau potongan harga agar agar pembeli balik lagi

Peneliti : Karena banyaknya anggota di grup, tidak menutup kemungkinan bahwa banyak yang menjual produk yang serupa, lalu bagaimana anda membuat pelanggan tidak beralih ke pelapak lain dan tetap percaya juga setia untuk membeli produk anda?

Pelapak : Kami biasanya memberikan promo *free ongkir* agar pelanggan tidak beralih ke pelanggan lain

Peneliti : Ide dan inovasi apa yang anda buat untuk mengungguli pelapak lain dan membuat pembeli beralih ke lapak anda?

Pelapak: Saat ini masih belum ada inovasi hanya itu saja mas

Peneliti : Semakin hari semakin banyak akun-akun yang bergabung di GKS EST. 2010 dan otomatis anda semakin banyak saingan , Apa yang membuat anda bertahan di GKS EST 2010 hingga saat ini?

Pelapak : Masih banyak mas pelanggan saya di GKS dan di GKS kan pasarnya besar

Peneliti : Jika anda menemukan pelanggan yang komplain kepada anda karena produk anda di nilai tidak berkualitas, apa yang akan anda lakukan untuk memperbaiki hal tersebut?

Pelapak : Saya akan mengevaluasi produk saya mas

Peneliti : Jika ada pembeli yang tidak puas dengan produk yang anda jual apa yang akan anda lakukan untuk menyikapi hal tersebut?

Peneliti : Apabila ada pelapak yang serupa dengan lapak anda dan pelapak itu berani memberikan harga, kualitas atau promo yang lebih bagus dari pada lapak anda apa yang akan anda lakukan?

Pelapak : Saya akan berusaha memacu agar lapak saya bisa menyaingi

Peneliti : Apa yang akan anda lakukan jika produk anda di nilai tidak berkualitas oleh pembeli/pelanggan?

Pelapak : Saya akan memperbaiki mana yang tidak berkualitas

Peneliti : Dari banyaknya jumlah pelapak yang ada bagaimanakah cara agar penjualan anda terus meningkat dan mempertahankannya?

Pelapak : Dengan cara selalu ramah pada pelanggan merespon dengan cepat karena pelanggan sangat penting

Peneliti : Bagaimanakah cara anda untuk terus meningkatkan pelayanan kepada pembeli di GKS EST 2010?

Pelapak : Selalu memberikan pelayanan atau respon yang cepat agar pembeli senang

Peneliti : Jika produk anda di nilai cukup baik menurut pelanggan lalu bagaimana cara anda untuk terus menjaga kualitas produk anda?

Pelapak : Saya akan selalu menjaga agar rasa pada produk saya tetap konsisten atau tidak berubah

Mie Mangkok Melet

Peneliti : Dengan metode atau media apa produk yang anda miliki dapat terus diminati oleh simpatisan di GKS EST 2010?

Pelapak : Saya *posting* mas secara rutin kan di gks maksimal posting 3 kali dalam satu minggu

Peneliti : Desain kemasan dan promosi yang seperti apa yang anda terapkan untuk tetap menarik?

Pelapak : Jarang ada promosi sih mas biasanya sih ada promo lewat aplikasi kurir online seperti gojek dan grab

Peneliti : Dengan cara apa anda membuat pembeli merasa cocok dan menganggap produk anda merupakan produk yang berkualitas dengan harga yang pas atau bahkan dengan harga yang murah?

Pelapak : Saya selalu mengutamakan rasa dan kualitas dari dulu Alhamdulillah mie saya rame karena banyak yang cocok mas

Peneliti : Jika pembeli menganggap harga yang anda cantumkan tidak sesuai dengan produk yang anda tawarkan, apa yang akan anda lakukan untuk membuat pembeli tidak merasa jera untuk membeli di tempat anda lagi?

Pelapak: Saya selalu megutamakan kualitas rasa yang enak dan menjag kebersihan mas baik makanan dan tempat

Peneliti : Karena banyaknya anggota di grup, tidak menutup kemungkinan bahwa banyak yang menjual produk yang serupa, lalu bagaimana anda membuat

pelanggan tidak beralih ke pelapak lain dan tetap percaya juga setia untuk membeli produk anda?

Pelapak : Ya itu mas ada promo yang kami tawarkan lewat aplikasi gojek dan grab

Peneliti : Ide dan inovasi apa yang anda buat untuk mengungguli pelapak lain dan membuat pembeli beralih ke lapak anda?

Pelapak: Belum memikirkan mas untuk inovasi tapi alhamdulillah jualan masih rame

Peneliti : Semakin hari semakin banyak akun-akun yang bergabung di GKS EST. 2010 dan otomatis anda semakin banyak saingan , Apa yang membuat anda bertahan di GKS EST 2010 hingga saat ini?

Pelapak : Masing-masing ada pelanggan mas, saya percaya dengan pelanggan loyal saya dan di GKS juga merupakan pasar yang besar karena grupnya khusus kuliner

Peneliti : Jika anda menemukan pelanggan yang komplain kepada anda karena produk anda di nilai tidak berkualitas, apa yang akan anda lakukan untuk memperbaiki hal tersebut?

Pelapak : Saya akan mengembalikan uangnya atau memperbaiki kesalahan saya mas kalau ada yang tidak puas

Peneliti : Jika ada pembeli yang tidak puas dengan produk yang anda jual apa yang akan anda lakukan untuk menyikapi hal tersebut?

Pelapak : Saya akan memperbaiki mas

Peneliti :Apabila ada pelapak yang serupa dengan lapak anda dan pelapak itu berani memberikan harga, kualitas atau promo yang lebih bagus dari pada lapak anda apa yang akan anda lakukan?

Pelapak : Ya seperti kata saya tadi mas saya percaya dengan pelanggan loyal saya mask arena layanan yang kami berikan juga sudah ok menurut saya buktinya masih banyak pelanggan

Peneliti : Apa yang akan anda lakukan jika produk anda di nilai tidak berkualitas oleh pembeli/pelanggan?

Pelapak : Ya memperbaiki mas seperti kata saya tadi

Peneliti : Dari banyaknya jumlah pelapak yang ada bagaimanakah cara agar penjualan anda terus meningkat dan mempertahankannya?

Pelapak : Terus memberikan pelayanan yang bagus dan menjaga cita rasa yang enak

Peneliti : Bagaimanakah cara anda untuk terus meningkatkan pelayanan kepada pembeli di GKS EST 2010?

Pelapak : Seperti biasanya saja mas melayani dengan cepat dan rasanya juga harus sama enakya

Peneliti : Jika produk anda di nilai cukup baik menurut pelanggan lalu bagaimana cara anda untuk terus menjaga kualitas produk anda?

Pelapak : Saya akan menjaga cita rasa mie saya karena ini resep turun temurun jadi saya tidak akan merubah rasa dan komposisi mas

2. TRANSKIP INTERVIEW GUIDE PEMBELI

Pembeli 1 (Hans)

Peneliti : Dari metode atau media Promosi jenis apa yang anda lebih sering ketahui pada GKS EST 2010 ?

Pembeli : Media promosi berbentuk nota beli makanan rumah yang di *screeshoot* yang menunjukkan bahwa warung atau tempet tersebut sangat *recommended* dari harga dan rasa juga tempat

Peneliti : Aktifitas kegiatan seperti apa yang anda minati pada pada GKS EST 2010 sehingga mempegaruhi anda untuk membeli atau ikut dalam kegiatan tersebut?

Pembeli : Tidak ada aktivitas yang special menurut meskipun ada acara *gathering* mungkin saya gag akan ikut karena saya tidak kenal admin dan moderator grup yang sering mengadakan *gathering*

Peneliti : Bagaimana anda menemukan dan dan memilih produk yang menurut anda berkualitas dan mempunyai harga yang sesuai dengan kantong anda?

Pembeli : Menelusuri postingan ke bawah , menulis kata kunci makanan dengan di imbuhan “murah” pada kolom pencarian dan menawar

Peneliti : Jika anda merasa produk dan harga tidak sesuai harapan dan keinginan anda, apa yang akan anda lakukan jika terlanjur membelinya?

Pembeli : Tidak mau beli lagi

Peneliti : Dari sekian banyaknya pelapak dan produk serupa yang anda inginkan dan butuhkan, bagaimana anda memilih dan mempercayakan pesanan anda kepada salah satu beberapa pelapak di GKS EST. 2010?

Pembeli : Langsung pesan tanpa piker panjang, hasil setelah barang datang karena tidak bisa memastikan dan tidak suka langganan satu atau dua penjual, saya suka coba-coba beli di orang lain

Peneliti : Apakah dari sekian banyak produk yang ada dengan berbagai macam variasi dan inovasi, anda akan tetap memilih produk yang original atau dengan sesuatu yang unik?

- Pembeli : Unik, saya penyuka jajanan jawa, tapi kalau di bungkus dan diolah ciamik dan estetik dan unik itu bikin ngiler
- Peneliti : Bagaimanakah cara anda mengetahui bahwa produk yang anda butuhkan di jual di GKS EST. 2010?
- Pembeli : Menelusuri postingan ke bawah , menulis kata kunci makanan dengan di imbuhan “murah” pada kolom pencarian dan menawar
- Peneliti : Pernah kah anda tidak puas dengan produk yang sudah anda beli di salah satu pelapak di GKS EST 2010, dan apa yang anda lakukan kepada pelapak tersebut?
- Pembeli : Pernah, dulu pesan donat kentang mini, tidak sesuai dengan gambar yang di iklankan, estetikanya zonk donatnya uda pada jungkir balik mungkin yang jual gag naruh alas perdonatnya, jadi kalau kena goncangan sedikit ambyar semua lalu saya komplain ke pedagangnya.
- Peneliti : Apa yang anda lakukan jika anda mengetahui bahwa produk yang anda pesan ternyata tidak sesuai dengan foto yang di unggah oleh pelapak?
- Pembeli : Langsung komplain ke pedagangnya klau perlu langsung di viralkan di grup agar semua orang tau
- Peneliti : Banyak sekali produk-produk yang di tawarkan pelapak di GKS EST. 2010, lalu bagaimana cara anda untuk memilih produk yang berkualitas?
- Pembeli : Dengan cara melihat fotonya dan komentar-komentar yang ada apakah banyak komentar yang bagus atau jeleknya
- Peneliti : Seandainya anda membeli produk di GKS EST 2010 dengan sistem pembayaran transfer lalu ternyata barang anda tidak dikirim oleh pelapak atau anda di tipu, lalu apa yang akan anda lakukan pada pelapak atau grup GKS EST. 2010?
- Pembeli : Lapor, agar viral di grup dan di hujat sama-sama
- Peneliti : Grup kulier sangat banyak di jumpai di facebook, lalu kenapa anda memilih GKS EST 2010 untuk membeli sesuatu di grup tersebut?
- Pembeli : Karena di GKS banyak yang *recommend* de teman-teman saya
- Peneliti : Pelapak yang bagaimakah yang membuat anda betah atau tidak ingin berpindah ke lapak yang lainnya di GKS EST. 2010?
- Pembeli : Tidak ada, saya kalau pesan tidak cuma *stuck* pada satu pelapak saya selalu mencoba membeli dari penjual lain, enak atau tidak saya jarang langganan kecuali jika ada hujatan kecil-kecilan , saya hanya menghubungi penjual yang sudah pernah saya beli, karena untuk acara tersebut, tidak boleh coba-coba takurnya zonk

Peneliti : Apakah yang anda lakukan jika anda selalu puas dengan layanan yang di berikan oleh pelapak di GKS EST 2010?

Pembeli : *Posting* dagangannya karena perut saya dimanjakan dengan cinta

Pembeli 2 (Najma Tauruz)

Peneliti : Dari metode atau media Promosi jenis apa yang anda lebih sering ketahui pada GKS EST 2010 ?

Pembeli : Yang lebih sering itu promo *free* ONGKIR biasanya pembelian berapa gitu *free* ONGKIR

Peneliti : Aktifitas kegiatan seperti apa yang anda minati pada pada GKS EST 2010 sehingga mempegaruhi anda untuk membeli atau ikut dalam kegiatan tersebut?

Pembeli : Soalnya mudah di jangkau tidak perlu keluar tinggal delivery aja enakya kalau langganan bisa di ulang lagi belinya di tempat langganan saja kalau gag enak kan gbs di ulangi. Kalau tau rasanya enak kita bisa order lagi

Peneliti : Bagaimana anda menemukan dan memilih produk yang menurut anda berkualitas dan mempunyai harga yang sesuai dengan kantong anda?

Pembeli : Pertama sih dari segi penampilan ya pasti itu dari segi penampilan nomor satu, tau nya kalau makanan sudah datang baru kita bisa me review makanan tadi enak apa enggak. Kalau harganya mahal pasti ada harga ada rasa kalau murah pikir-pikir juga sih aku, kalau aku mending mahal sedikit gak papa tapi rasa enak gitu

Peneliti : Jika anda merasa produk dan harga tidak sesuai harapan dan keinginan anda, apa yang akan anda lakukan jika terlanjur membelinya?

Pembeli : Langsung negor ngasih masukkan buat penjualnya kalaupun orangnya gag menghiraukan Cuma di baca doing ya gag papa yang penting saya sudah memberikan masukkan buat dia.

Peneliti : Dari sekian banyaknya pelapak dan produk serupa yang anda inginkan dan butuhkan , bagaimana anda memilih dan mempercayakan pesanan anda kepada salah satu beberapa pelapak di GKS EST. 2010?

Pembeli : Kalau aku pertama tak coba dulu ya mas oh ini dapat di percaya ya sudah saya pakai terus, yang pertama dia tepat waktu *on time* saya gag langsung pesen banyak saya coba buat langganan dulu pkoknya intinya kepercayaan antara penjual dan pembeli sih pokoknya.

Peneliti : Apakah dari sekian banyak produk yang ada dengan berbagai macam variasi dan inovasi, anda akan tetap memilih produk yang original atau dengan sesuatu yang unik?

- Pembeli : Yang unik-unik mas, seperti yang sekarang lagi viral pentol sambel kaya ayam geprek itu uda enggak, kalau semisalnya aku bisa bikin sendiri ya gag aku beli sih
- Peneliti : Bagaimanakah cara anda mengetahui bahwa produk yang anda butuhkan di jual di GKS EST. 2010?
- Pembeli : Langsung saja ketik apa yang kita mau atau inginkan pada kolom pencarian
- Peneliti : Pernah kah anda tidak puas dengan produk yang sudah anda beli di salah satu pelapak di GKS EST 2010, dan apa yang anda lakukan kepada pelapak tersebut?
- Pembeli : Pernah, saya hanya menegur dan memberi masukan kepada pedagangnya langsung tanpa memviralkannya di GKS
- Peneliti : Apa yang anda lakukan jika anda mengetahui bahwa produk yang anda pesan ternyata tidak sesuai dengan foto yang di unggah oleh pelapak?
- Pembeli : Ya marah, pernah saya marah banget ini beli otak-otak bandeng tapi pas saya beli ternyata kecil-kecil kayak irisan cireng yang bulet padahal di foto nyempluk banget tebal gede gitu mas terus kan aku marah gimana sih katanya saya yang salah soalnya dari deket tampak besar masak sih aku gini jadi aku gag bisa ngelak sudah cukup dia aku kasih tau aku tambah di marahin ya gitu mb memang klo foto kan dari deket jadi tampak besar jadinya. Cukup mas waktu itu saja pesen lalu saya gag mau pesen lagi maksudku dia mau tak buat langganan tapi dia kok kayak gini ke aku ya sudah
- Peneliti : Banyak sekali produk-produk yang di tawarkan pelapak di GKS EST. 2010, lalu bagaimana cara anda untuk memilih produk yang berkualitas?
- Pembeli : Aku lihat dari harga sih ada harga ada kualitas, kalau murah mau beli ya awing-awangen gitu mas wajarlah ada harga ada kualitas itu wajar
- Peneliti : Seandainya anda membeli produk di GKS EST 2010 dengan sistem pembayaran transfer lalu ternyata barang anda tidak dikirim oleh pelapak atau anda di tipu, lalu apa yang akan anda lakukan pada pelapak atau grup GKS EST. 2010?
- Pembeli : Ya kalau misalnya aku pesennya banyak pasti aku lapor ke admin GKS nya pasti itu aku lapor soalnya kan buat acara tapi kalau aku makan sendiri gitu buat apa sih di viralkan ya sudahlah cukup tau aku dia kayak gitu aku gag pesen lagi
- Peneliti : Grup kulier sangat banyak di jumpai di facebook, lalu kenapa anda memilih GKS EST 2010 untuk membeli sesuatu di grup tersebut

Pembeli : Karena aku pertama kali kenal sma GKS ini soalnya saya pertama bergabung dengan GKS tahun 2010 dulu sepi sekarang aja rame

Peneliti : Pelapak yang bagaimakah yang membuat anda betah atau tidak ingin berpindah ke lapak yang lainnya di GKS EST. 2010?

Pembeli : Penjual yang jujur trus gag sombong dan penjual yang mengutamakan *customernya*, mau mendengarkan keluhan *customernya*

Peneliti : Apakah yang anda lakukan jika anda selalu puas dengan layanan yang di berikan oleh pelapak di GKS EST 2010?

Pembeli : Order terus tiap ada acara pasti nanti saya jadikan langganan

Pembeli Rika Mariaulfah

Peneliti : Dari metode atau media Promosi jenis apa yang anda lebih sering ketahui pada GKS EST 2010 ?

Pembeli : Ya dari *postingan* pedagang di GKS mas

Peneliti : Aktifitas kegiatan seperti apa yang anda minati pada pada GKS EST 2010 sehingga mempegaruhi anda untuk membeli atau ikut dalam kegiatan tersebut?

Pembeli : Saya sih jarang ikut ataupun tau kegiatan GKS mas jadi ya gag ada

Peneliti : Bagaimana anda menemukan dan dan memilih produk yang menurut anda berkualitas dan mempunyai harga yang sesuai dengan kantong anda?

Pembeli : Yang pertama saya lihat di harga ya mas, baru kualitas, jadi ada harga ada kualitas lah, kalau murah ya saya beli, urusan itu enak atau tidak kan bisa di rasa setelah beli, kalau gag enak ya gag lagi

Peneliti : Jika anda merasa produk dan harga tidak sesuai harapan dan keinginan anda, apa yang akan anda lakukan jika terlanjur membelinya?

Pembeli : kalau untuk menemukan produk yang sesuai dengan keinginan saya, saya tinggal lihat satu persatu *postingan* yang ada atau di mesin pencari

Peneliti : Dari sekian banyaknya pelapak dan produk serupa yang anda inginkan dan butuhkan, bagaimana anda memilih dan mempercayakan pesanan anda kepada salah satu beberapa pelapak di GKS EST. 2010?

Pembeli : Ya saya bandingin harga dan tampilannya dulu lalu baru ke pedagangnya. Kadang ada pedagang yang gga rama ya saya gag lagi-lagi

Peneliti : Apakah dari sekian banyak produk yang ada dengan berbagai macam variasi dan inovasi, anda akan tetap memilih produk yang original atau dengan sesuatu yang unik?

Pembeli : Saya sih lebih tertarik dengan produk-produk yang baru dan unik ya mas

Peneliti : Bagaimanakah cara anda mengetahui bahwa produk yang anda butuhkan di jual di GKS EST. 2010?

Pembeli : Dengan mesin pencari mas

Peneliti : Pernah kah anda tidak puas dengan produk yang sudah anda beli di salah satu pelapak di GKS EST 2010, dan apa yang anda lakukan kepada pelapak tersebut?

Pembeli : iya pernah, gag beli lagi tapi gag komplain juga sih.

Peneliti : Apa yang anda lakukan jika anda mengetahui bahwa produk yang anda pesan ternyata tidak sesuai dengan foto yang di unggah oleh pelapak?

Pembeli : Ya gag beli lagi, kadang juga bilang ke temen-temen tapi kalau ke pedagang nya sih gag bilang apa-apa

Peneliti : Banyak sekali produk-produk yang di tawarkan pelapak di GKS EST. 2010, lalu bagaimana cara anda untuk memilih produk yang berkualitas?

Pembeli : Ya pertama tentu saja di beli dulu baru bisa tau berkualitas apa enggak.

Peneliti : Seandainya anda membeli produk di GKS EST 2010 dengan sistem pembayaran transfer lalu ternyata barang anda tidak dikirim oleh pelapak atau anda di tipu, lalu apa yang akan anda lakukan pada pelapak atau grup GKS EST. 2010?

Pembeli : Kalau itu tentu saja protes ke pelapaknya, kalau gag ada respon dan tanggung jawab ya saya *post* di GKS

Peneliti : Grup kulier sangat banyak di jumpai di facebook, lalu kenapa anda memilih GKS EST 2010 untuk membeli sesuatu di grup tersebut?

Pembeli : Karena di GKS khusus kuliner saja dan sudah di saring para pengguna siapa saja, jadi aman dan terpercaya

Peneliti : Pelapak yang bagaimakah yang membuat anda betah atau tidak ingin berpindah ke lapak yang lainnya di GKS EST. 2010?

Pembeli : Yang produknya murah tapi bukan murahan dan pelayanan yang ramah

Peneliti : Apakah yang anda lakukan jika anda selalu puas dengan layanan yang di berikan oleh pelapak di GKS EST 2010?

Pembeli : Terus beli lagi dan bilang ke temen-temen

Pembeli Dini Indriasari

Peneliti : Dari metode atau media Promosi jenis apa yang anda lebih sering ketahui pada GKS EST 2010 ?

Pembeli : Ya dari *postingan* mas saya liatnya

Peneliti : Aktifitas kegiatan seperti apa yang anda minati pada pada GKS EST 2010 sehingga mempegaruhi anda untuk membeli atau ikut dalam kegiatan tersebut?

Pembeli : Yang paling suka sih jika ada diskon-diskon mas

Peneliti : Bagaimana anda menemukan dan dan memilih produk yang menurut anda berkualitas dan mempunyai harga yang sesuai dengan kantong anda?

Pembeli : Saya biasanya coba-coba beli dulu baru saya tau kualitasnya enak apa tidak, kalau enak saya beli lagi kalau gag enak saya cari yang lain

Peneliti : Jika anda merasa produk dan harga tidak sesuai harapan dan keinginan anda, apa yang akan anda lakukan jika terlanjur membelinya?

Pembeli : Ya saya gag beli lagi mas

Peneliti : Dari sekian banyaknya pelapak dan produk serupa yang anda inginkan dan butuhkan, bagaimana anda memilih dan mempercayakan pesanan anda kepada salah satu beberapa pelapak di GKS EST. 2010?

Pembeli : Saya lihat di pencarian #gksriviw biasanya banyak komen-komen, kalau komennya bagus saya yakin untuk membeli

Peneliti : Apakah dari sekian banyak produk yang ada dengan berbagai macam variasi dan inovasi, anda akan tetap memilih produk yang original atau dengan sesuatu yang unik?

Pembeli : Saya suka produk yang unik-unik yang gag banyak di jual di pasaran

Peneliti : Bagaimanakah cara anda mengetahui bahwa produk yang anda butuhkan di jual di GKS EST. 2010?

Pembeli : Tinggal cari aja di kolom pencarian

Peneliti : Pernah kah anda tidak puas dengan produk yang sudah anda beli di salah satu pelapak di GKS EST 2010, dan apa yang anda lakukan kepada pelapak tersebut?

Pembeli : Pernah, saya langsung komplain ke penjual

Peneliti : Apa yang anda lakukan jika anda mengetahui bahwa produk yang anda pesan ternyata tidak sesuai dengan foto yang di unggah oleh pelapak?

Pembeli : Langsung komplain ke penjualnya

Peneliti : Banyak sekali produk-produk yang di tawarkan pelapak di GKS EST. 2010, lalu bagaimana cara anda untuk memilih produk yang berkualitas?

Pembeli : Biasanya da harga ada kualitas itu biasanya yang jadi pertimbangan saya

Peneliti : Seandainya anda membeli produk di GKS EST 2010 dengan sistem pembayaran transfer lalu ternyata barang anda tidak dikirim oleh pelapak atau anda di tipu, lalu apa yang akan anda lakukan pada pelapak atau grup GKS EST. 2010?

Pembeli : Kalau itu tentu saja protes ke pelapaknya, kalau gag ada respon dan tanggung jawab ya saya *post* di GKS

Peneliti : Grup kuliner sangat banyak di jumpai di facebook, lalu kenapa anda memilih GKS EST 2010 untuk membeli sesuatu di grup tersebut?

Pembeli : Karena di GKS khusus kuliner saja dan sudah di saring para pengguna siapa saja, jadi aman dan terpercaya

Peneliti : Pelapak yang bagaimakah yang membuat anda betah atau tidak ingin berpindah ke lapak yang lainnya di GKS EST. 2010?

Pembeli : Yang produknya murah tapi bukan murahan dan pelayanan yang ramah

Peneliti : Apakah yang anda lakukan jika anda selalu puas dengan layanan yang di berikan oleh pelapak di GKS EST 2010?

Pembeli : Terus beli lagi dan bilang ke temen-temen

Pembeli Rumaisha Daren

Peneliti : Dari metode atau media Promosi jenis apa yang anda lebih sering ketahui pada GKS EST 2010 ?

Pembeli : Paling-paling promosi *free* ONGKIR dan beli satu gratis satu mas itu sih biasanya

Peneliti : Aktifitas kegiatan seperti apa yang anda minati pada pada GKS EST 2010 sehingga mempegaruhi anda untuk membeli atau ikut dalam kegiatan tersebut?

Pembeli : Ya itu tadi mas karena ada banyak promo-promo jadi saya minat mas

Peneliti : Bagaimana anda menemukan dan dan memilih produk yang menurut anda berkualitas dan mempunyai harga yang sesuai dengan kantong anda?

Pembeli : Saya biasanya cari yang murah-muran mas dan yang dekat dengan rumah, untuk kualitas selama saya beli semua standart mas

Peneliti : Jika anda merasa produk dan harga tidak sesuai harapan dan keinginan anda, apa yang akan anda lakukan jika terlanjur membelinya?

Pembeli : Saya akan komplain ke penjual langsung mas

Peneliti : Dari sekian banyaknya pelapak dan produk serupa yang anda inginkan dan butuhkan, bagaimana anda memilih dan mempercayakan pesanan anda kepada salah satu beberapa pelapak di GKS EST. 2010?

Pembeli : Kalau enak dan pelayanan cepat pasti saya percaya dan akan beli terus mas di penjual itu

Peneliti : Apakah dari sekian banyak produk yang ada dengan berbagai macam variasi dan inovasi, anda akan tetap memilih produk yang original atau dengan sesuatu yang unik?

Pembeli : Iya mas saya bisanyanya cari produk yang unik-unik yang gag banyak orang jual atau yang lagi booming sekarang apa gitu

Peneliti : Bagaimanakah cara anda mengetahui bahwa produk yang anda butuhkan di jual di GKS EST. 2010?

Pembeli : Tinggal ketik di kolom pencarian saja mas

Peneliti : Pernah kah anda tidak puas dengan produk yang sudah anda beli di salah satu pelapak di GKS EST 2010, dan apa yang anda lakukan kepada pelapak tersebut?

Pembeli : Pernah mas tapi saya malas komplain mas kalau gag enak ya tinggal cari penjual lain

Peneliti : Apa yang anda lakukan jika anda mengetahui bahwa produk yang anda pesan ternyata tidak sesuai dengan foto yang di unggah oleh pelapak?

Pembeli : Langsung saya komplain ke penjual

Peneliti : Banyak sekali produk-produk yang di tawarkan pelapak di GKS EST. 2010, lalu bagaimana cara anda untuk memilih produk yang berkualitas?

Pembeli : Ya biasanya banyak komen-komen gitu kalau komennya bagus saya beli mas

Peneliti : Seandainya anda membeli produk di GKS EST 2010 dengan sistem pembayaran transfer lalu ternyata barang anda tidak dikirim oleh pelapak atau anda di tipu, lalu apa yang akan anda lakukan pada pelapak atau grup GKS EST. 2010?

Pembeli : Kalau nominalnya kecil saya diam saja tapi kalau nominalnya gede saya laporkan saja ke grup

Peneliti : Grup kuliner sangat banyak di jumpai di facebook, lalu kenapa anda memilih GKS EST 2010 untuk membeli sesuatu di grup tersebut?

Pembeli : Karena di gks spesifik hanya kuliner saja mas tidak ada postingan di luar itu

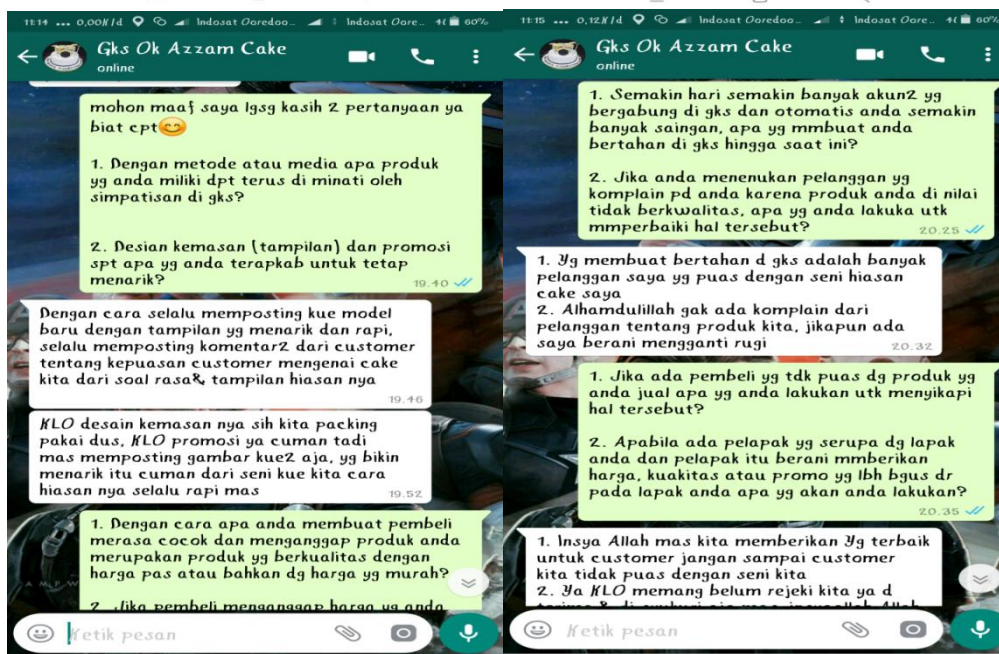
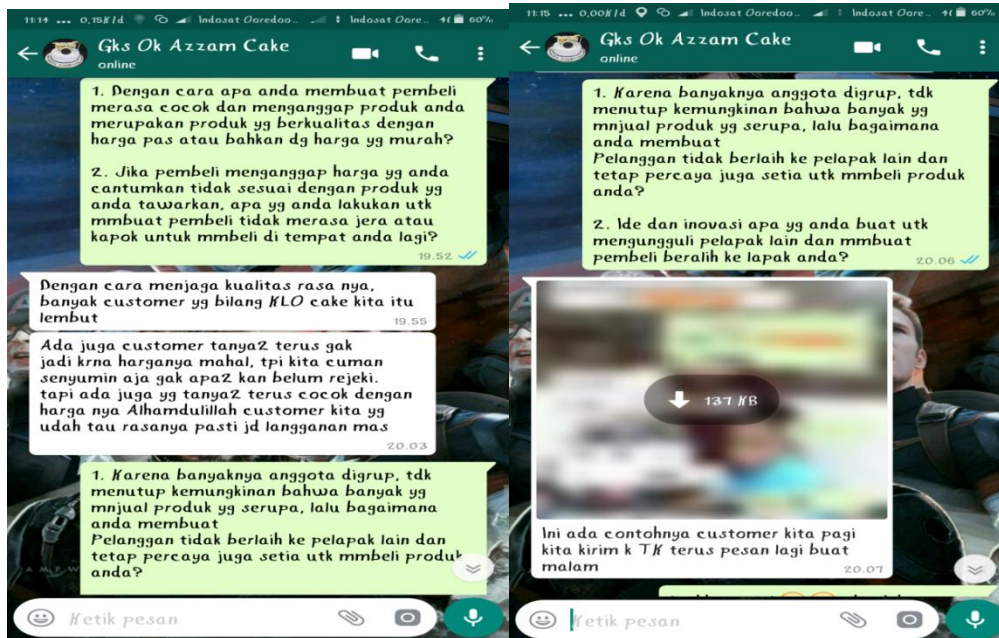
Peneliti : Pelapak yang bagaimanakah yang membuat anda betah atau tidak ingin berpindah ke lapak yang lainnya di GKS EST. 2010?

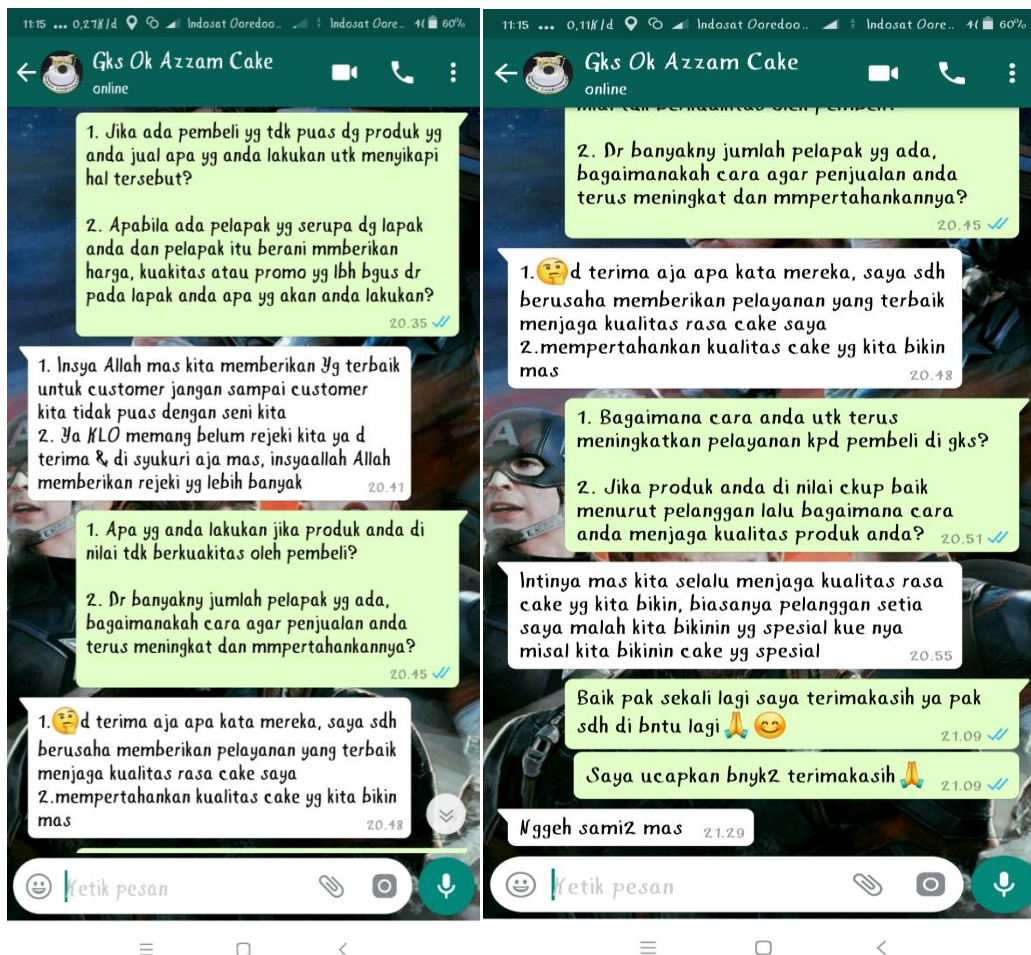
Pembeli : Pelapak yang menjaga rasanya tetap enak dan yang pelayanannya bagus tentunya

Peneliti : Apakah yang anda lakukan jika anda selalu puas dengan layanan yang di berikan oleh pelapak di GKS EST 2010?

Pembeli : Saya akan langganan terus mas

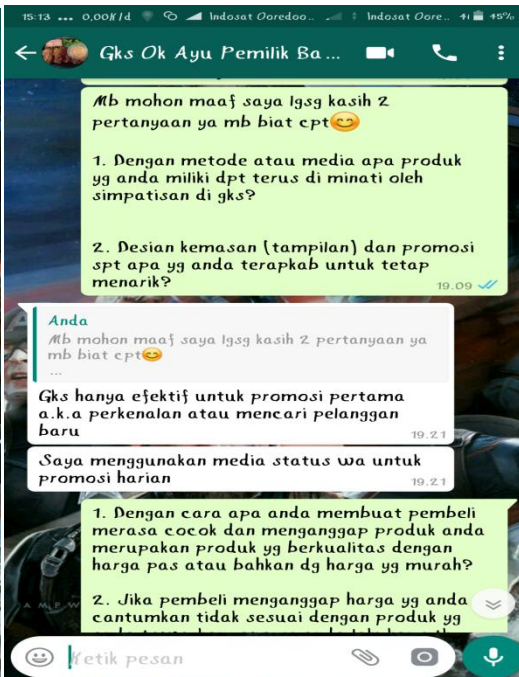
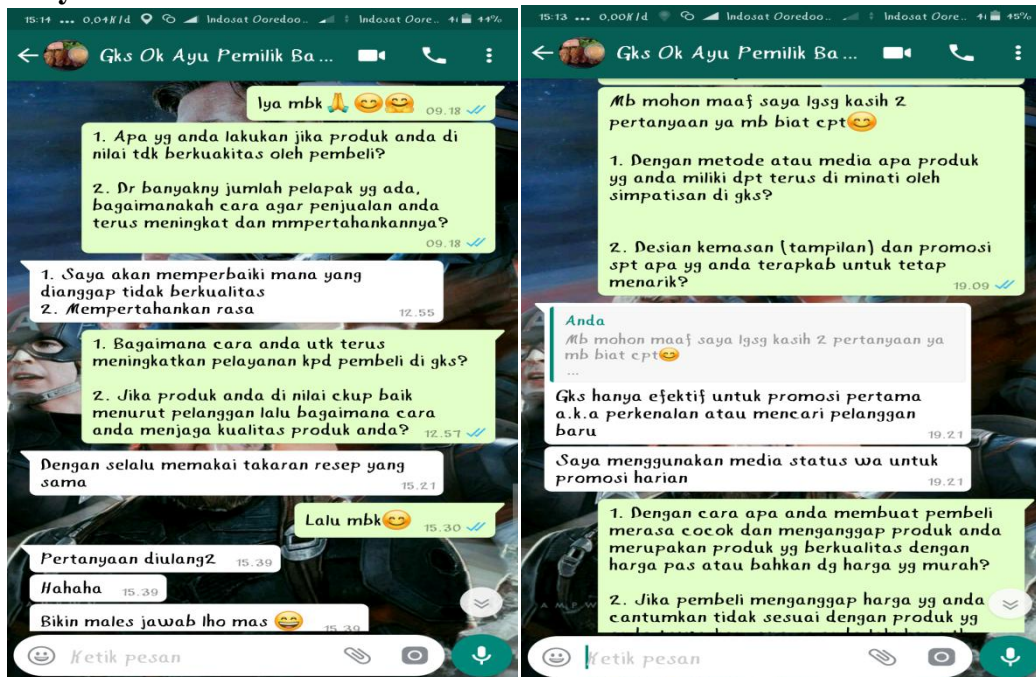
3. Azzam cake

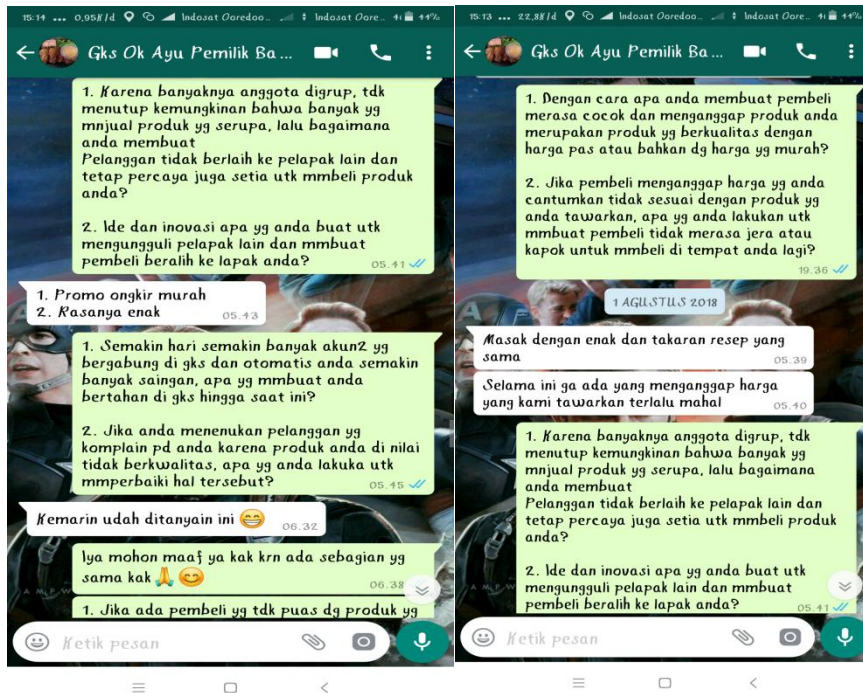




Screenshot 1.wawancara pelapak Azzam cake

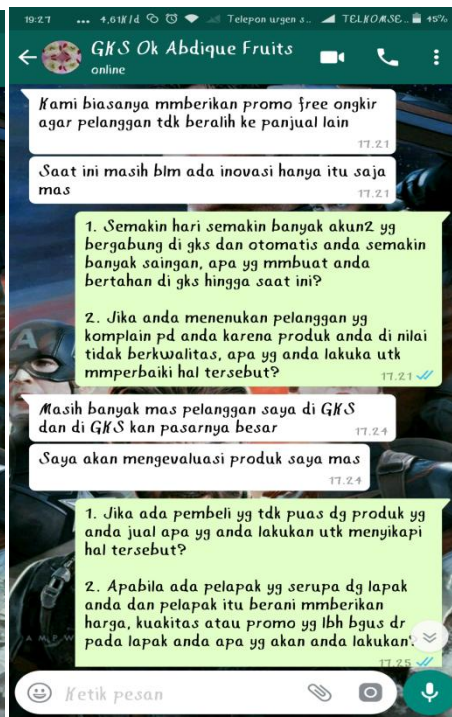
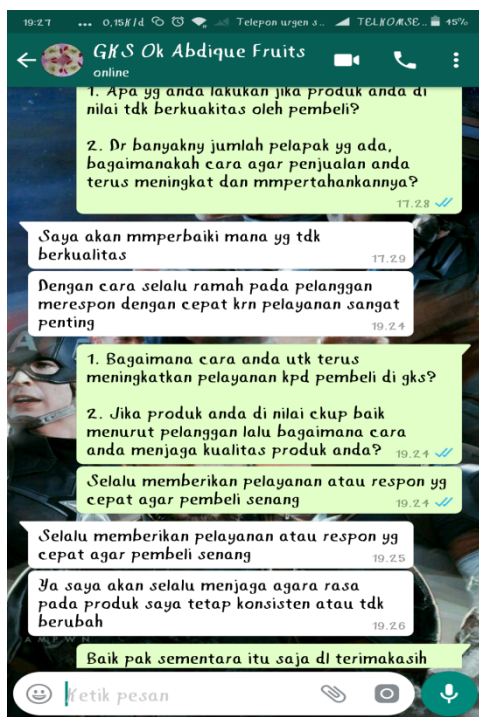
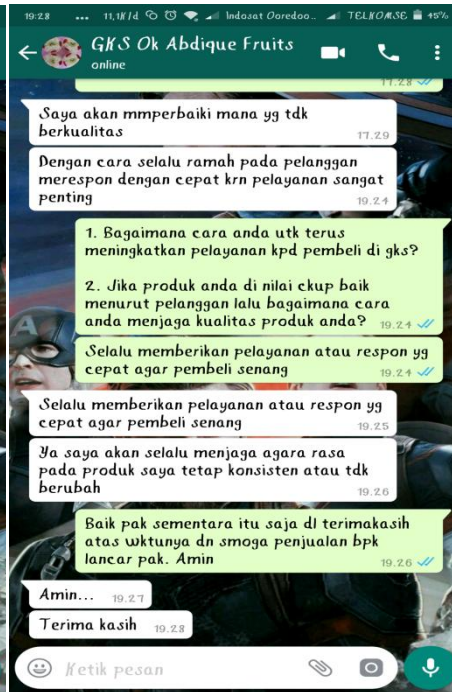
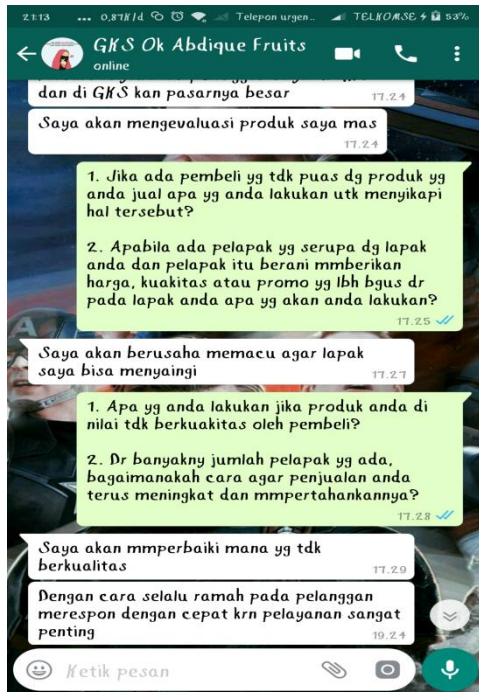
4. Ayu Pemilik Bakso GFF

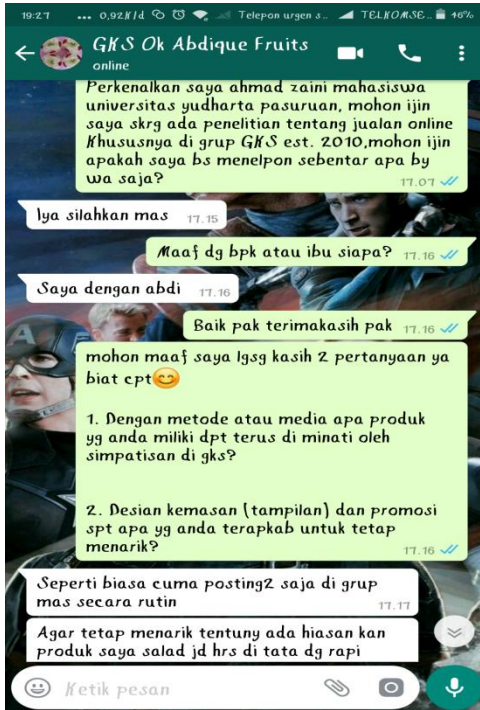
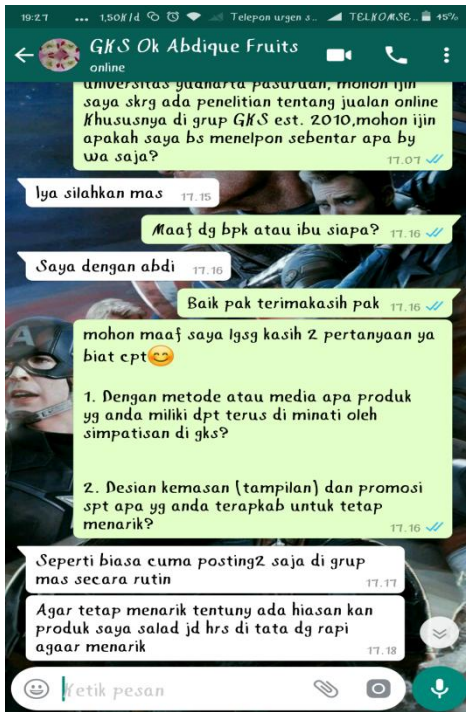
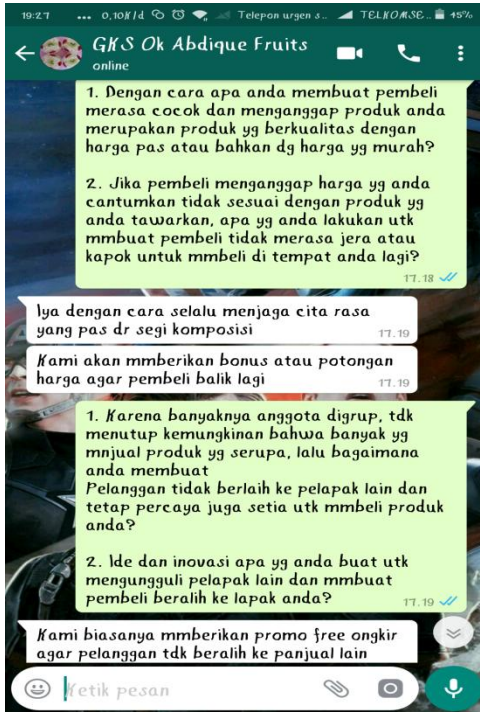




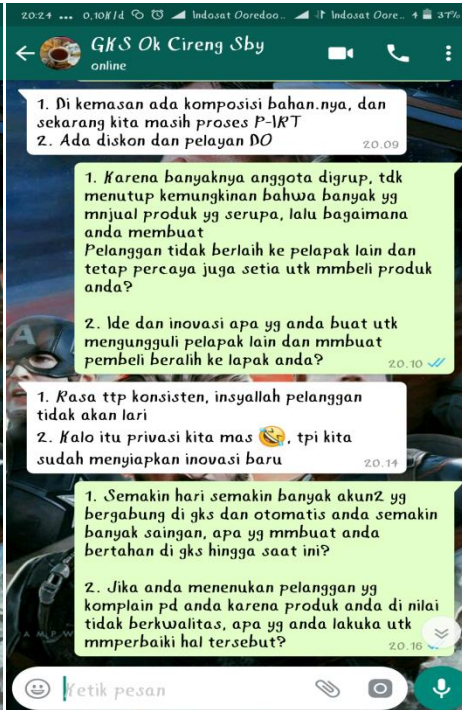
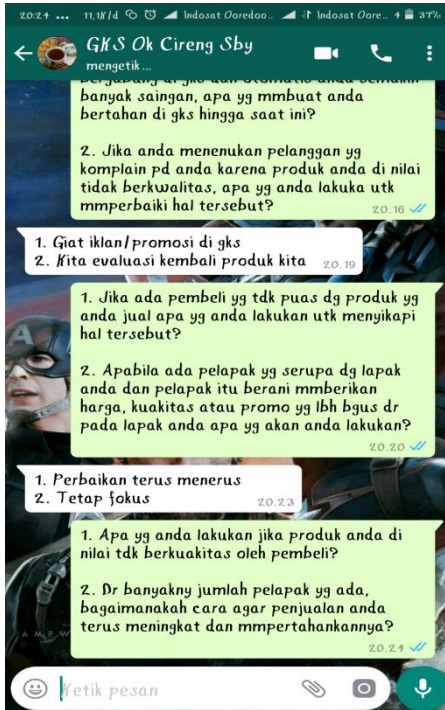
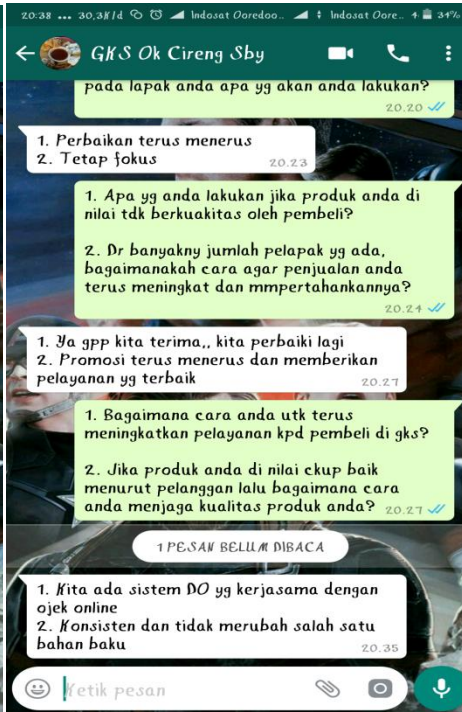
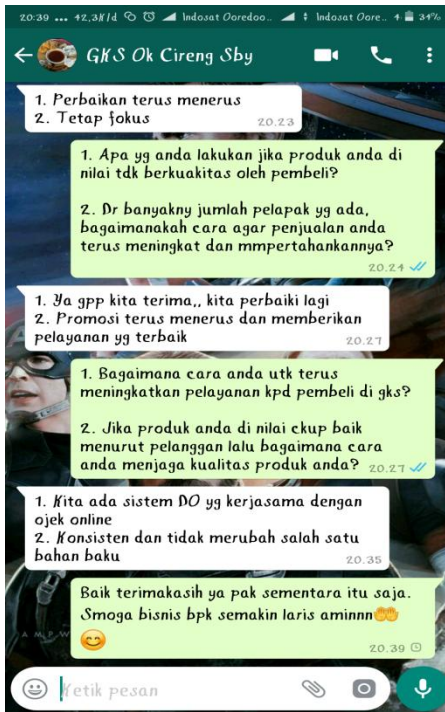
Screenshoot 2.wawancara pelapak Ayu Pemilik Bakso GFF

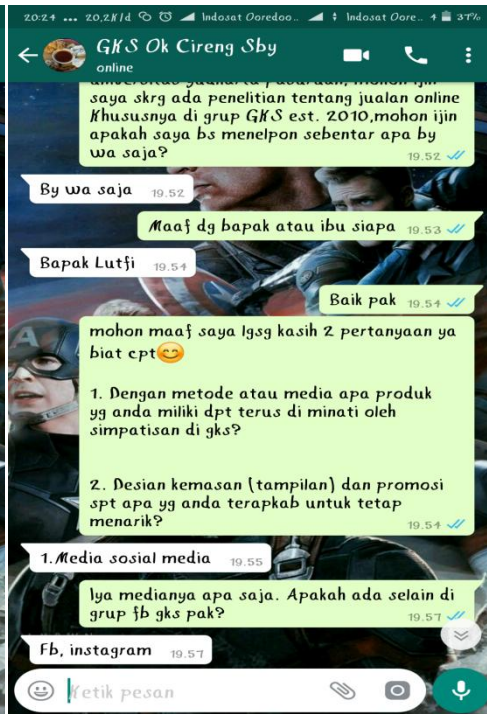
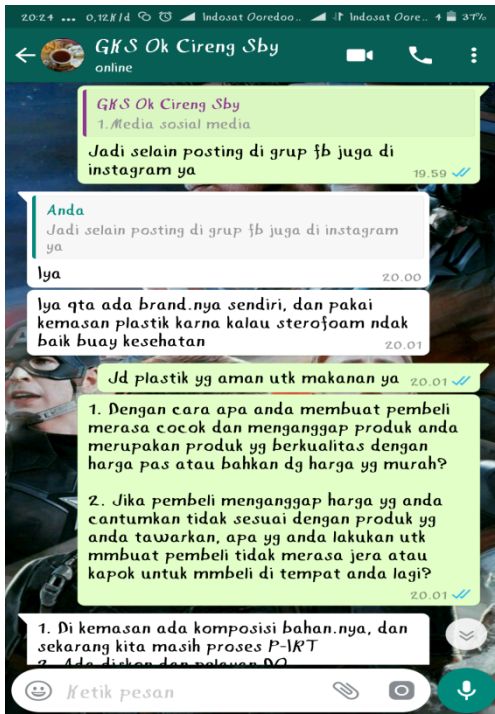
5. Abdique Fruits





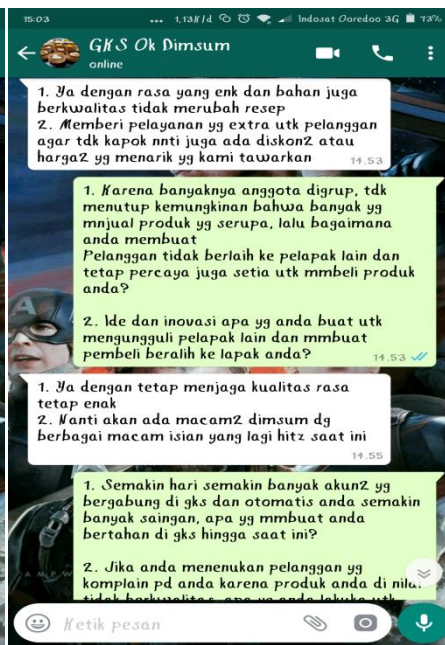
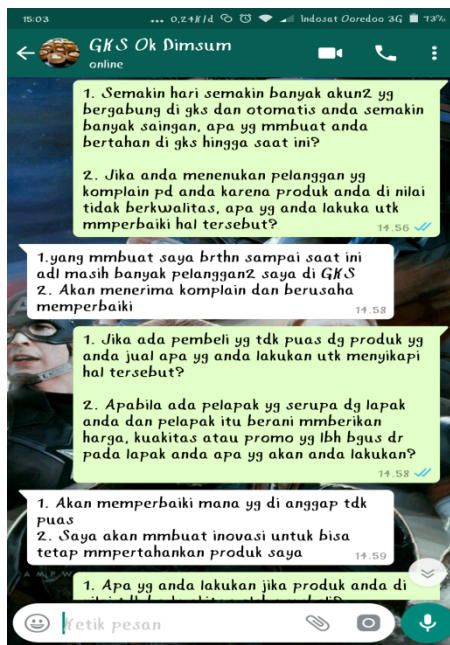
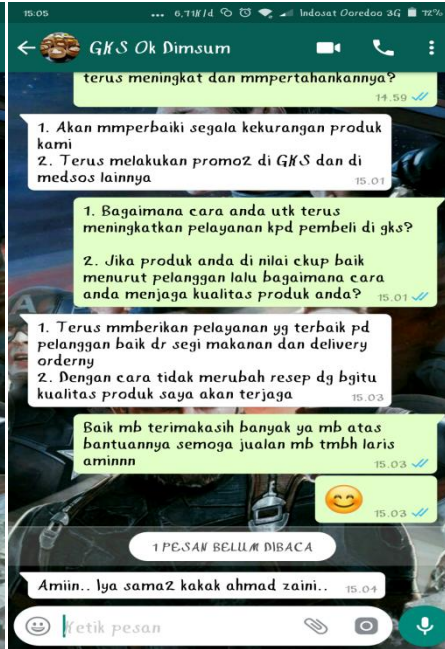
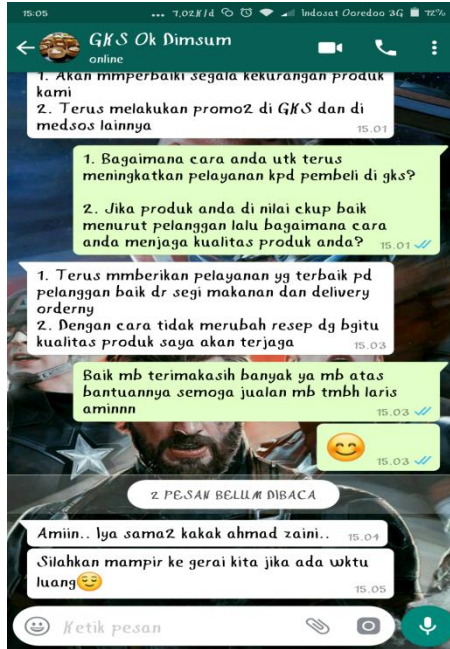
6. Cireng SBY





Screenshot 4.wawancara Cireng SBY

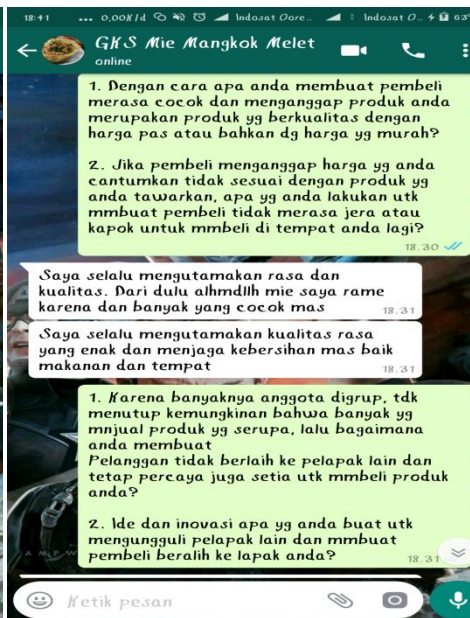
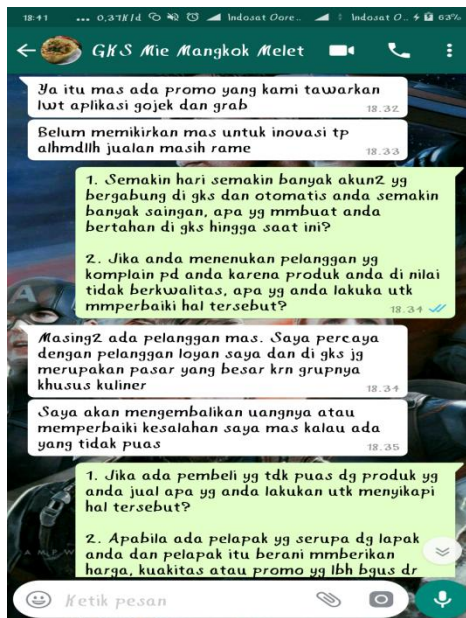
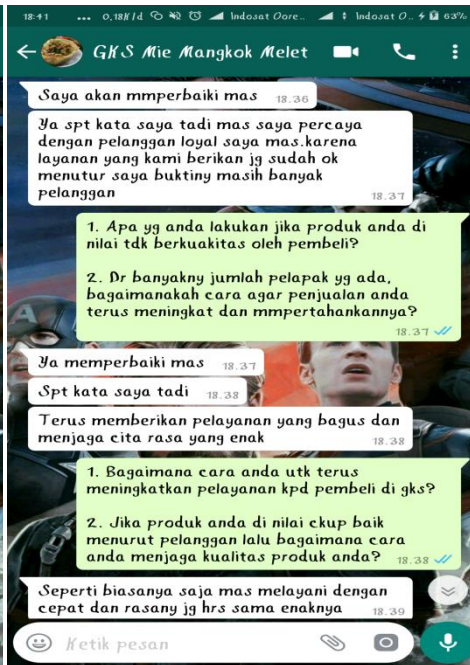
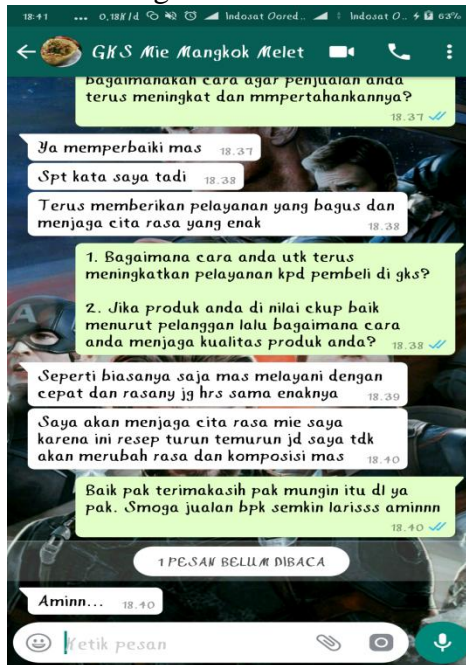
7. Dimsum Quinza

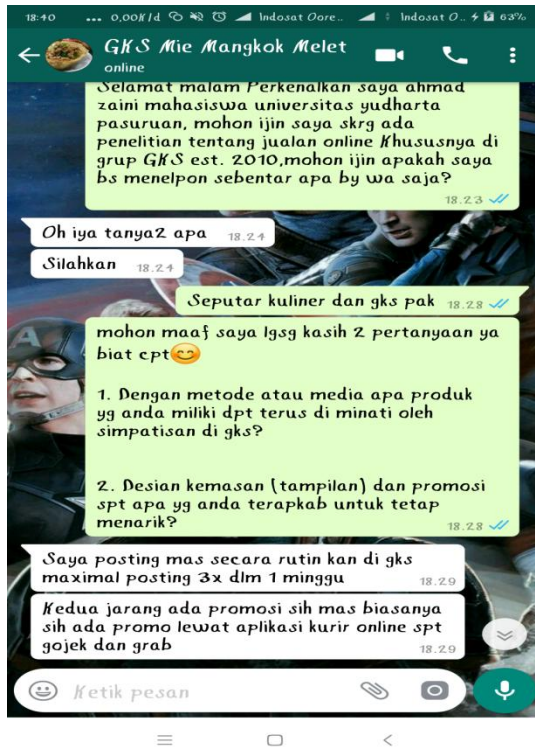




Screenshoot 5.wawancara Dimsum Quinza

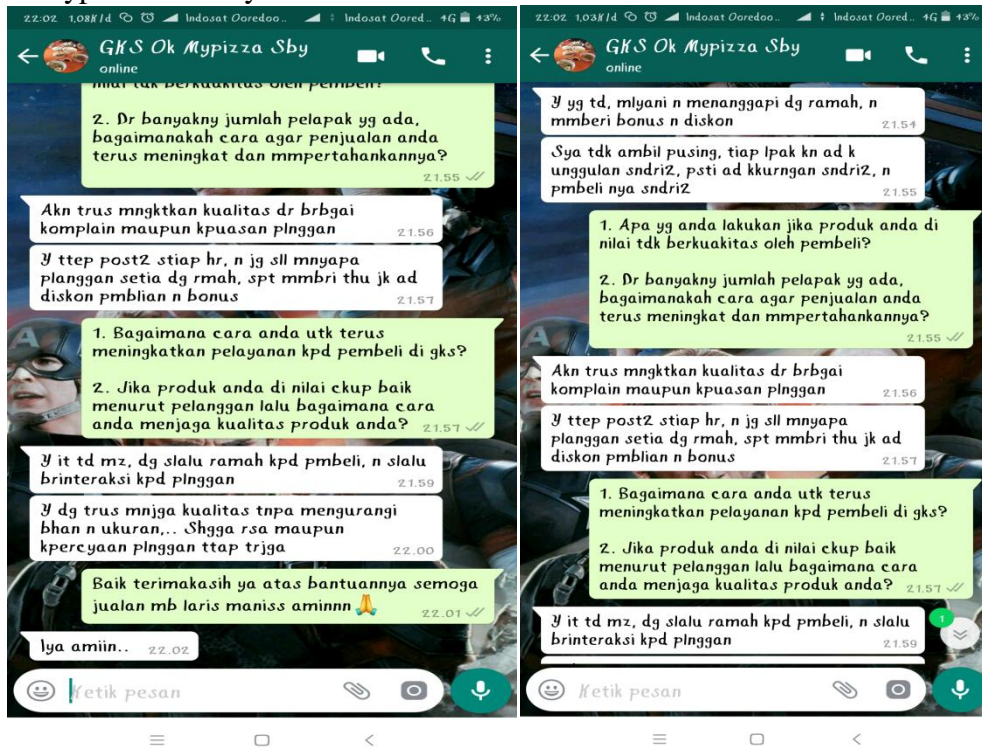
8. Mie Mangkok Melet

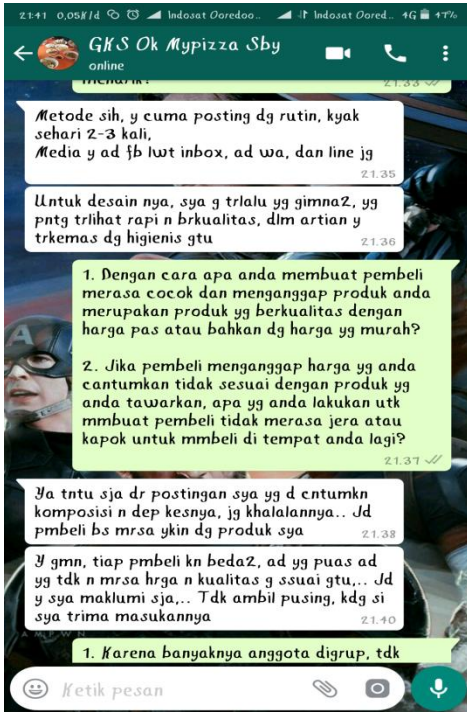
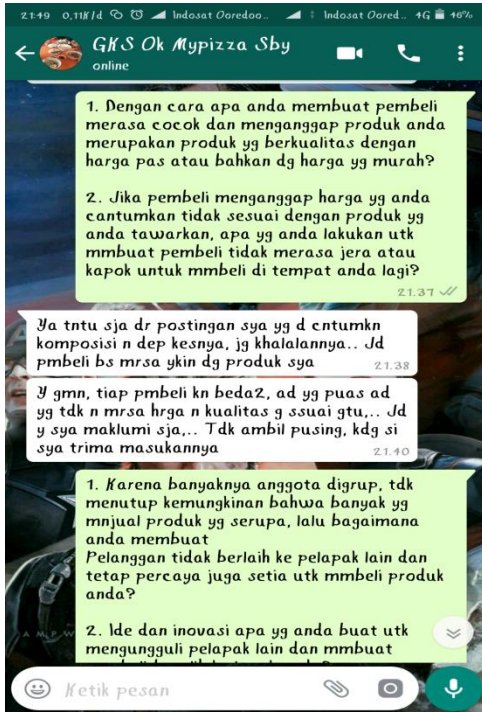
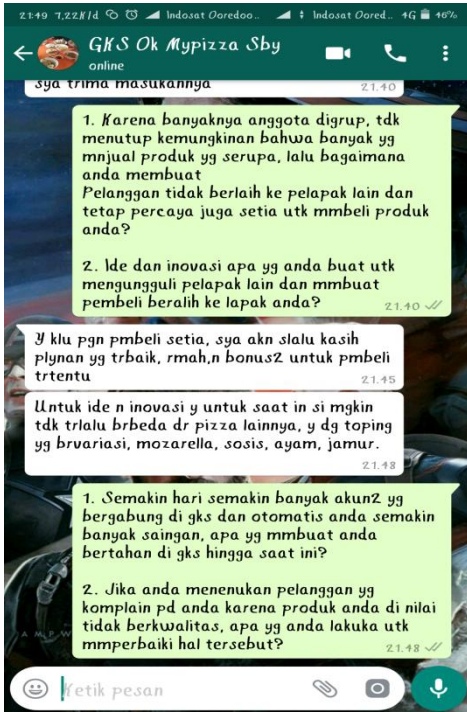
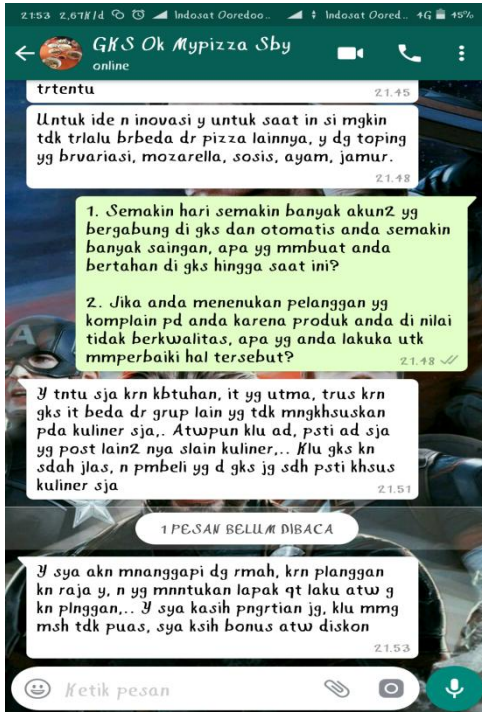


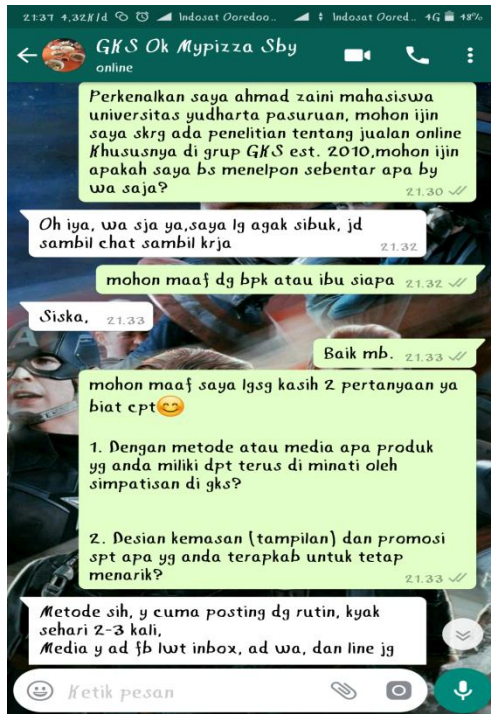


Screenshot 6.wawancara Mie Mangkok Melet

9. Mypizza Surabaya

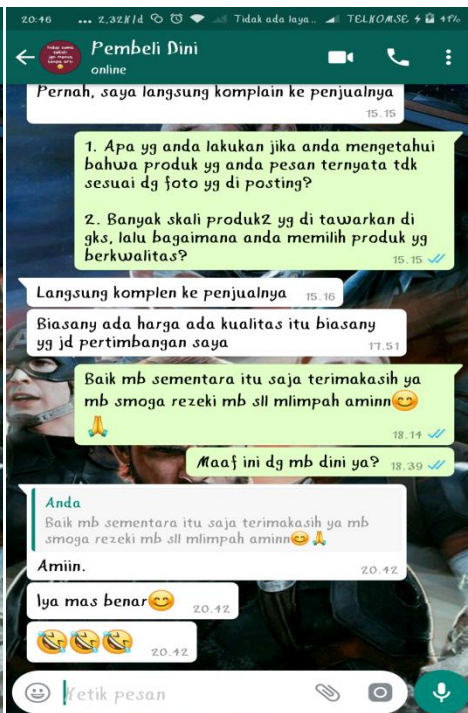
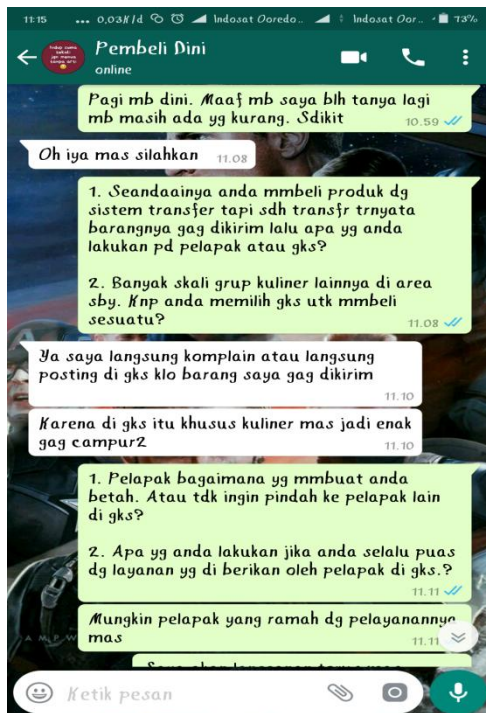
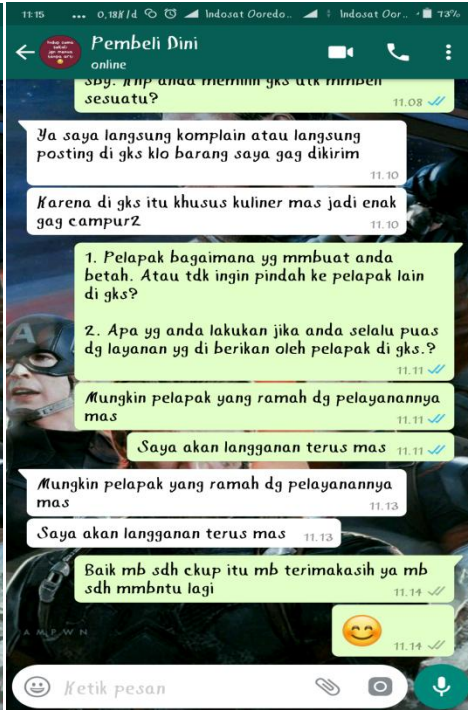
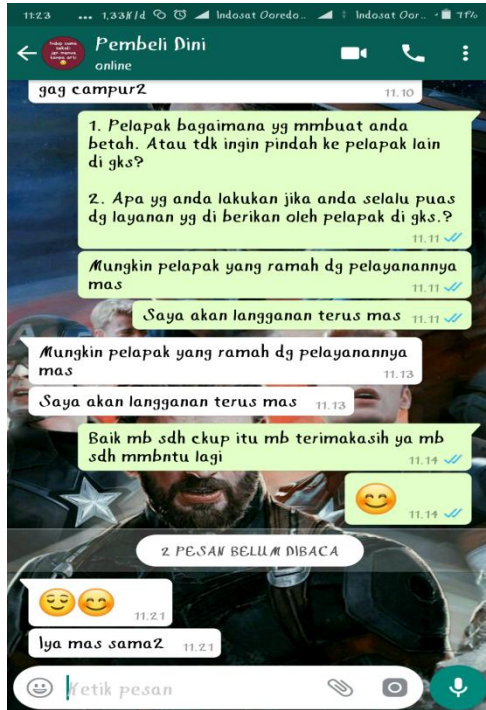


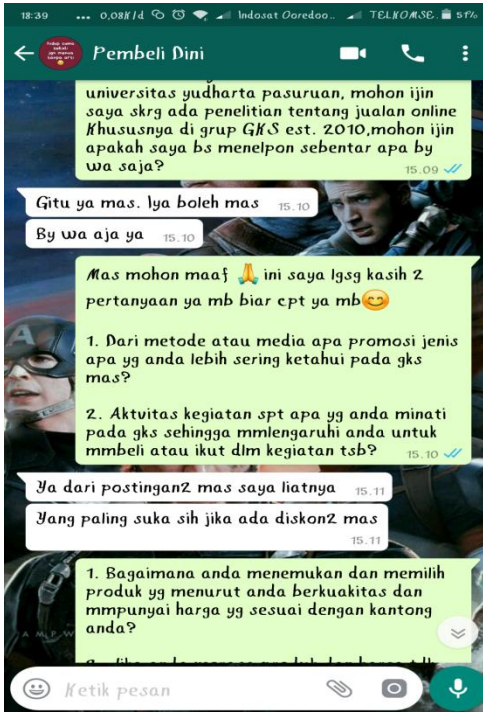
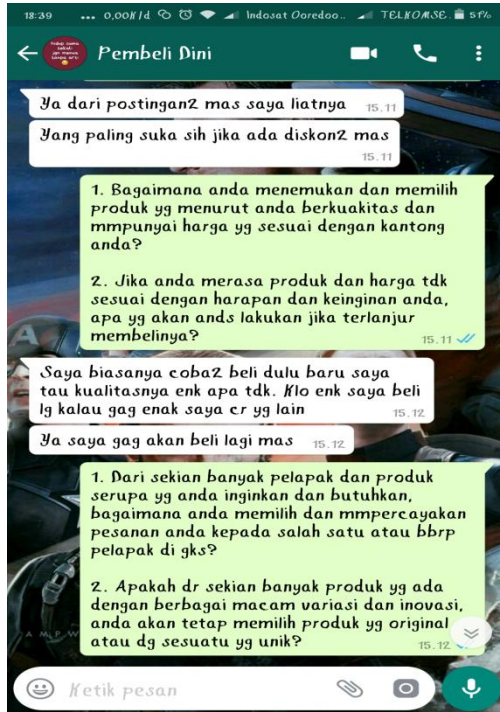
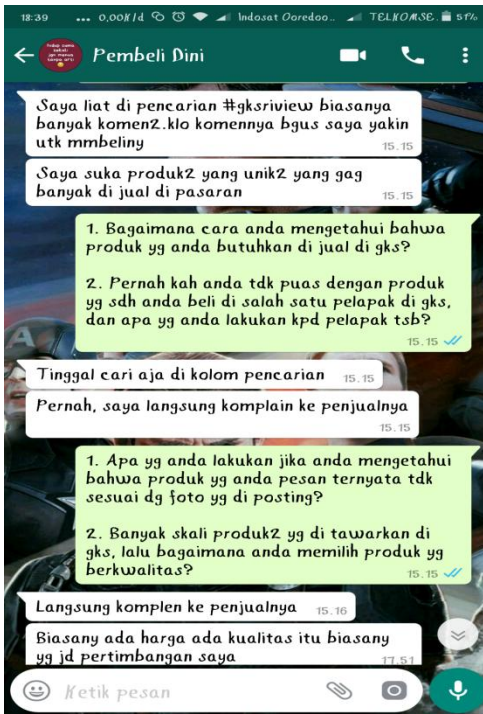
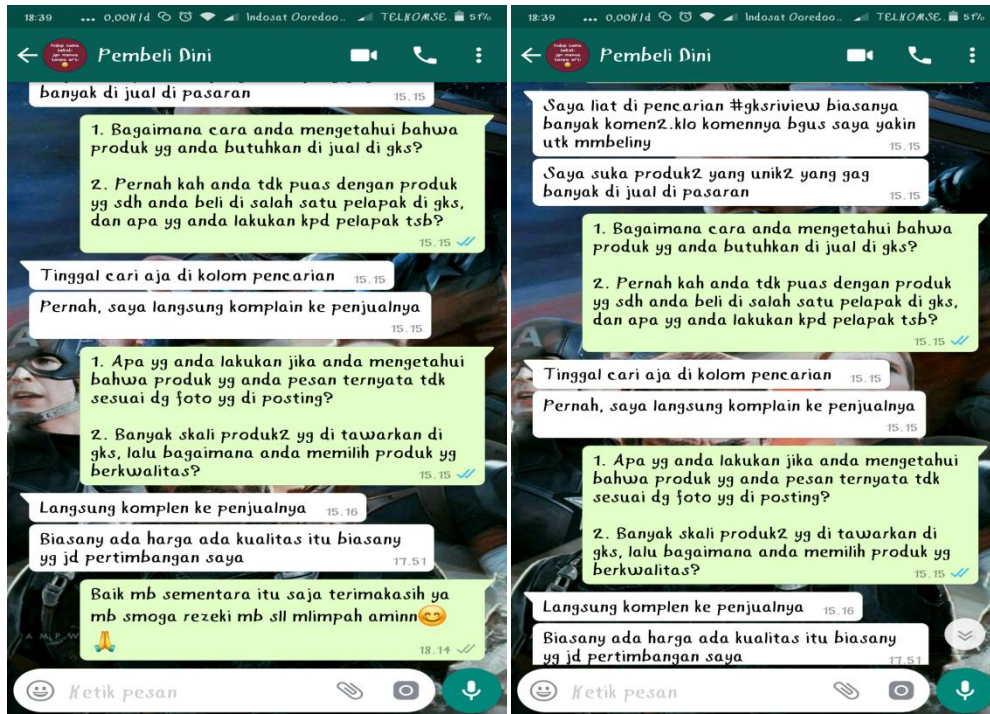




Screenshot 7. wawancara Mypizza SBY

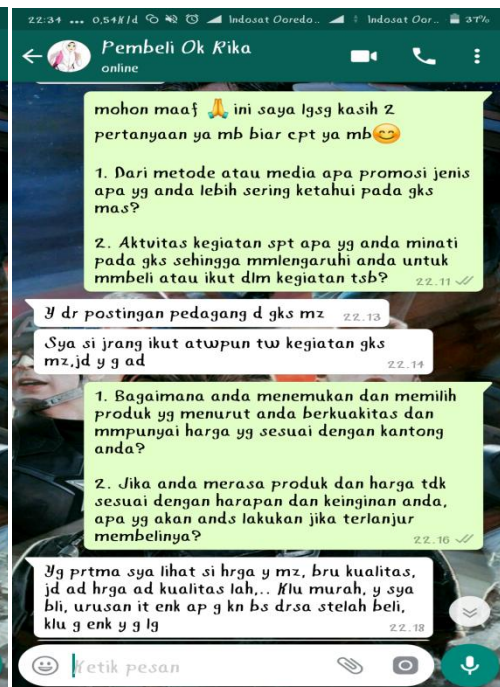
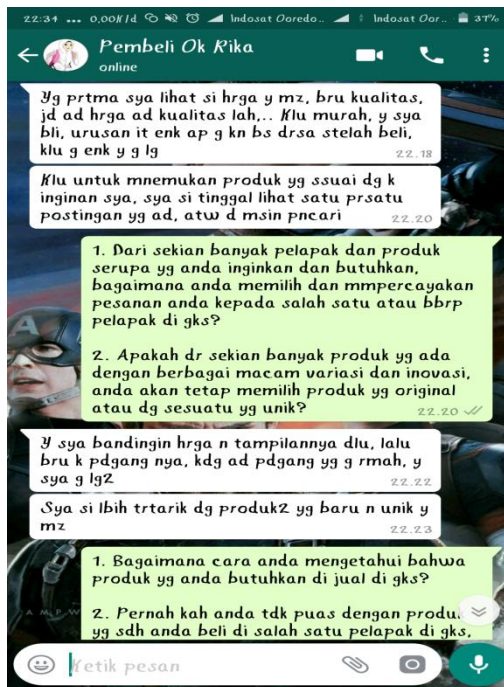
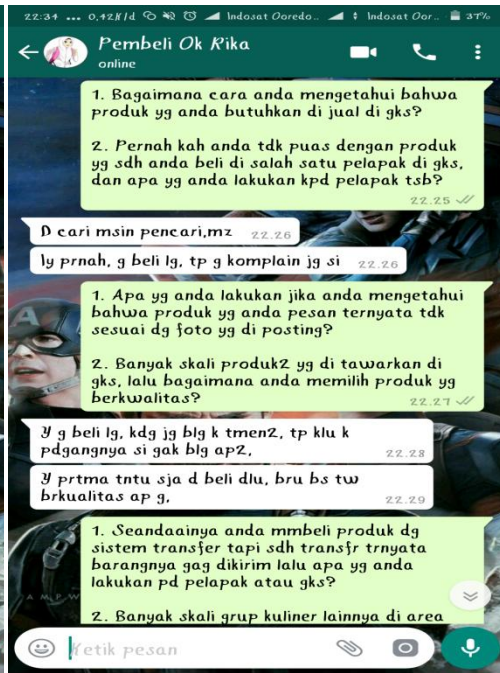
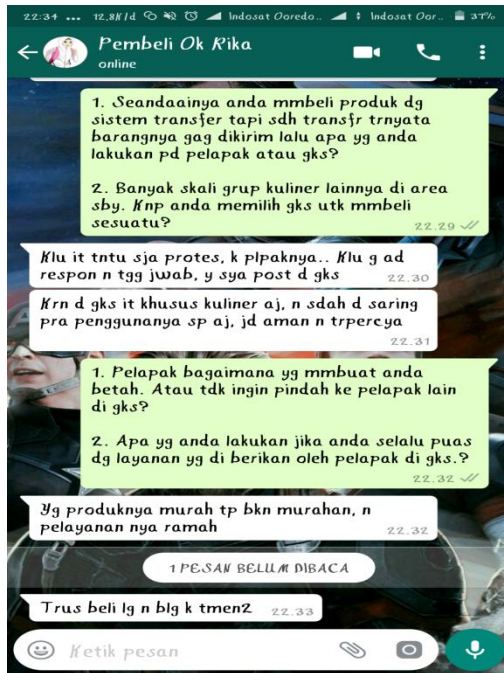
10. Pembeli Dini





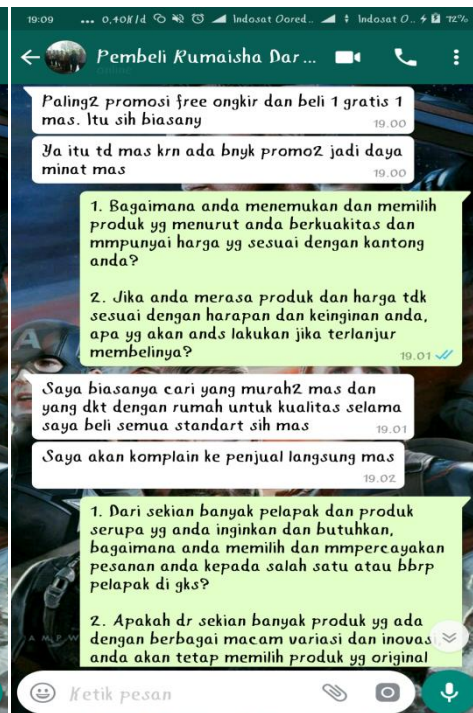
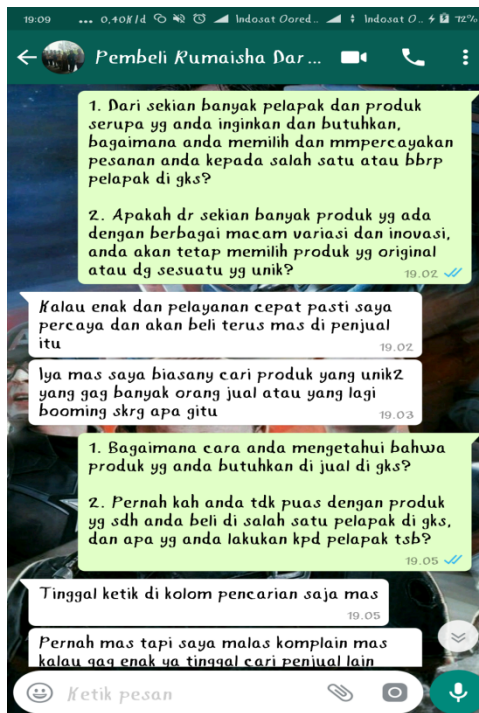
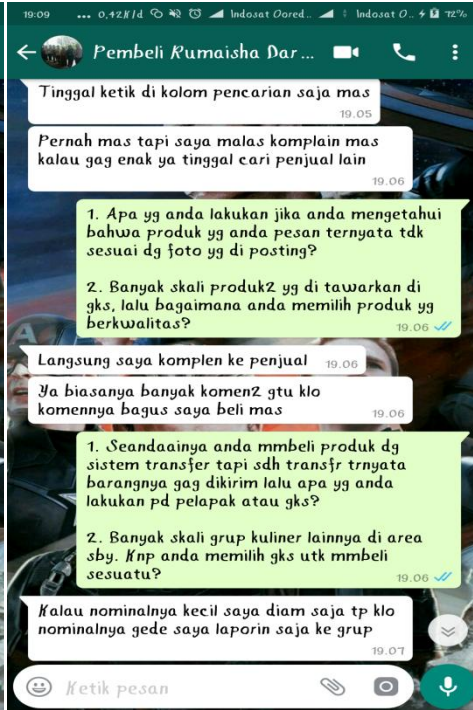
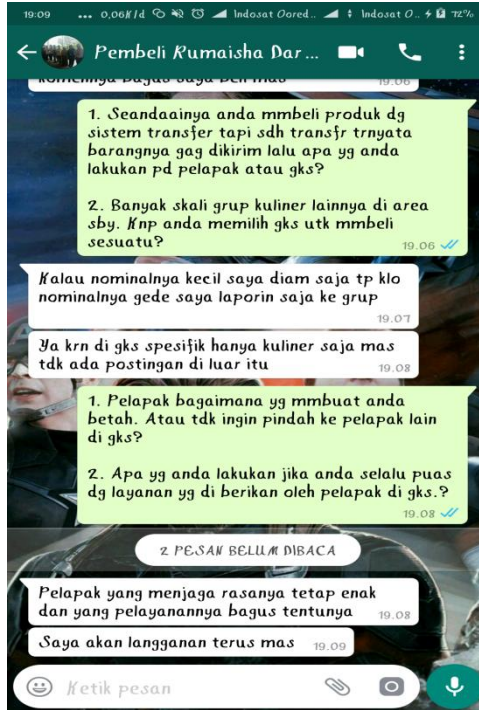
Screenshoot 8.wawancara Pembeli Dini

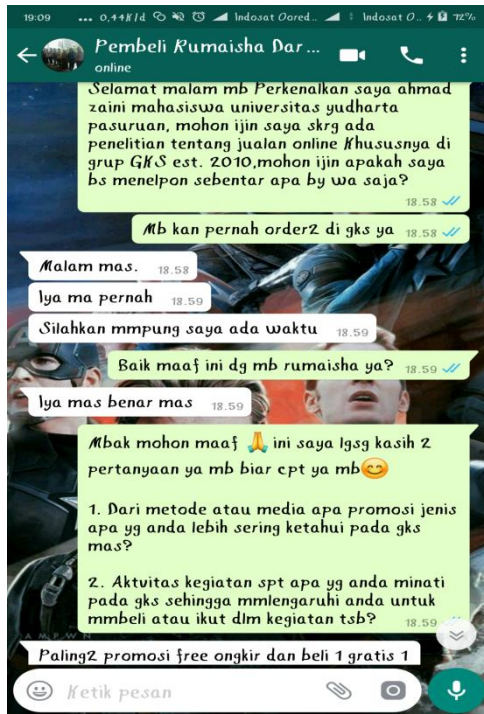
11. Pembeli Rika



Screenshoot 9.wawancara Pembeli Rika

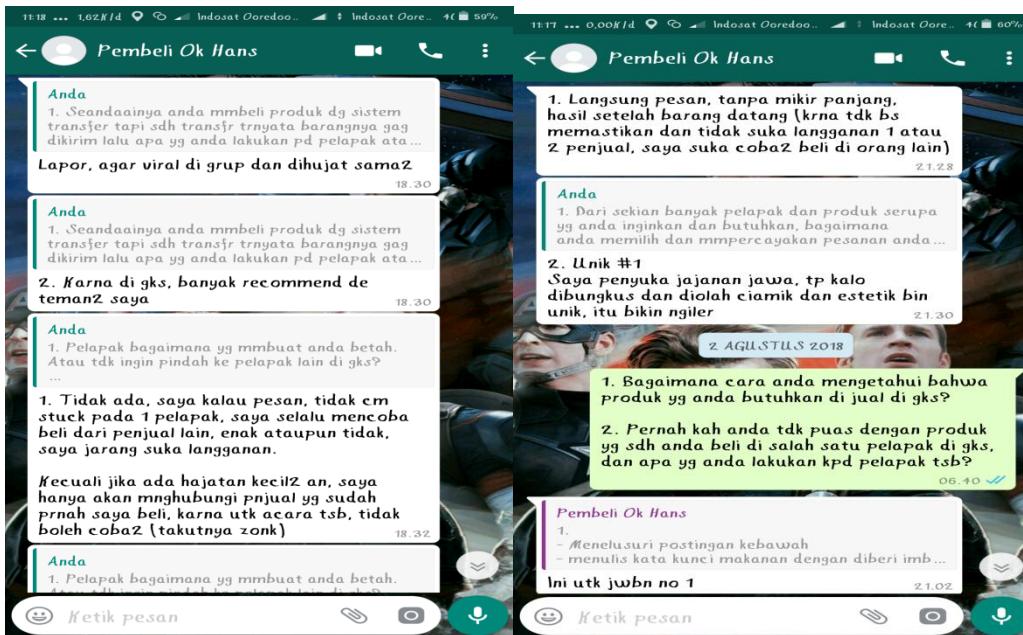
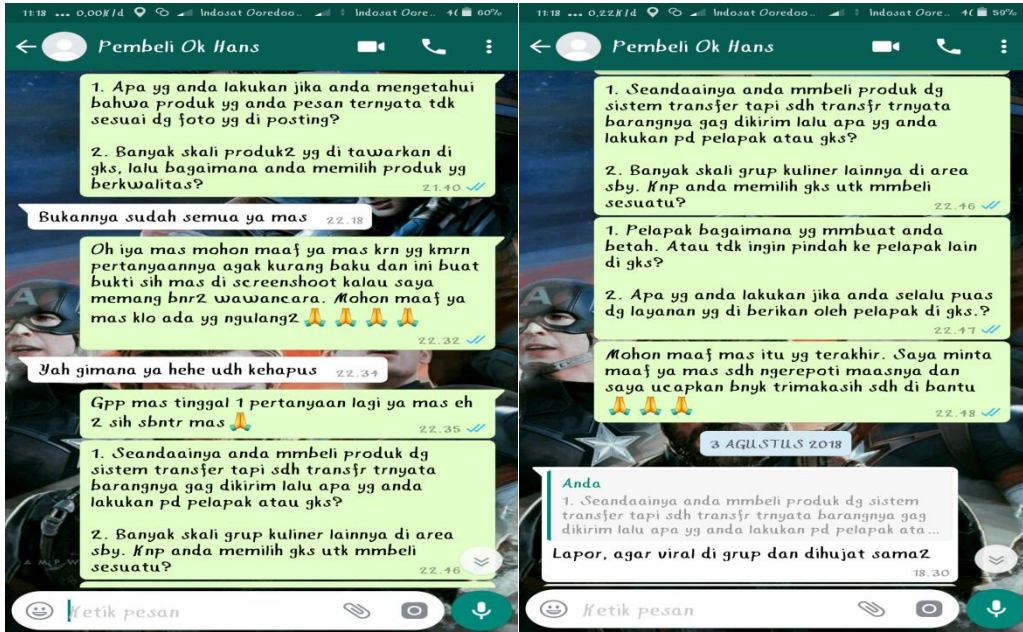
12. Pembeli Rumaisha

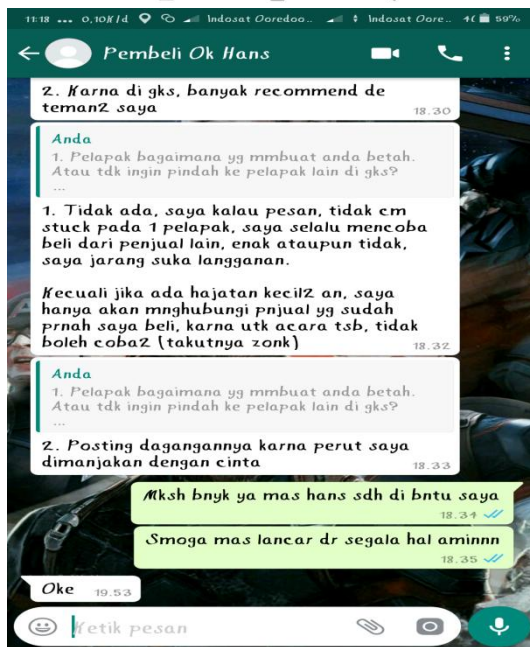
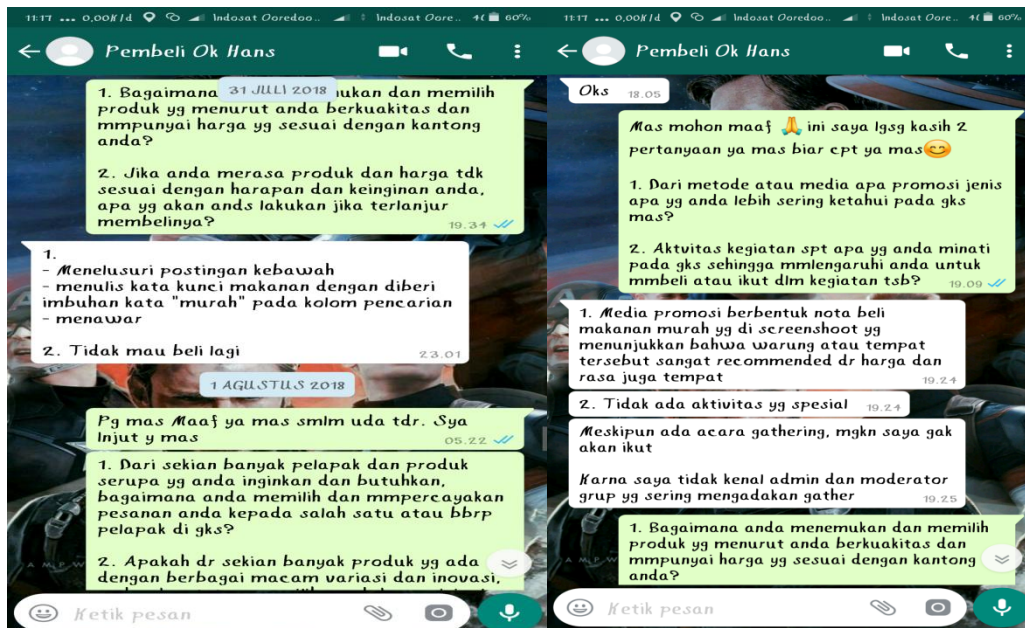




Screenshot 10.wawancara Pembeli Rumaisha

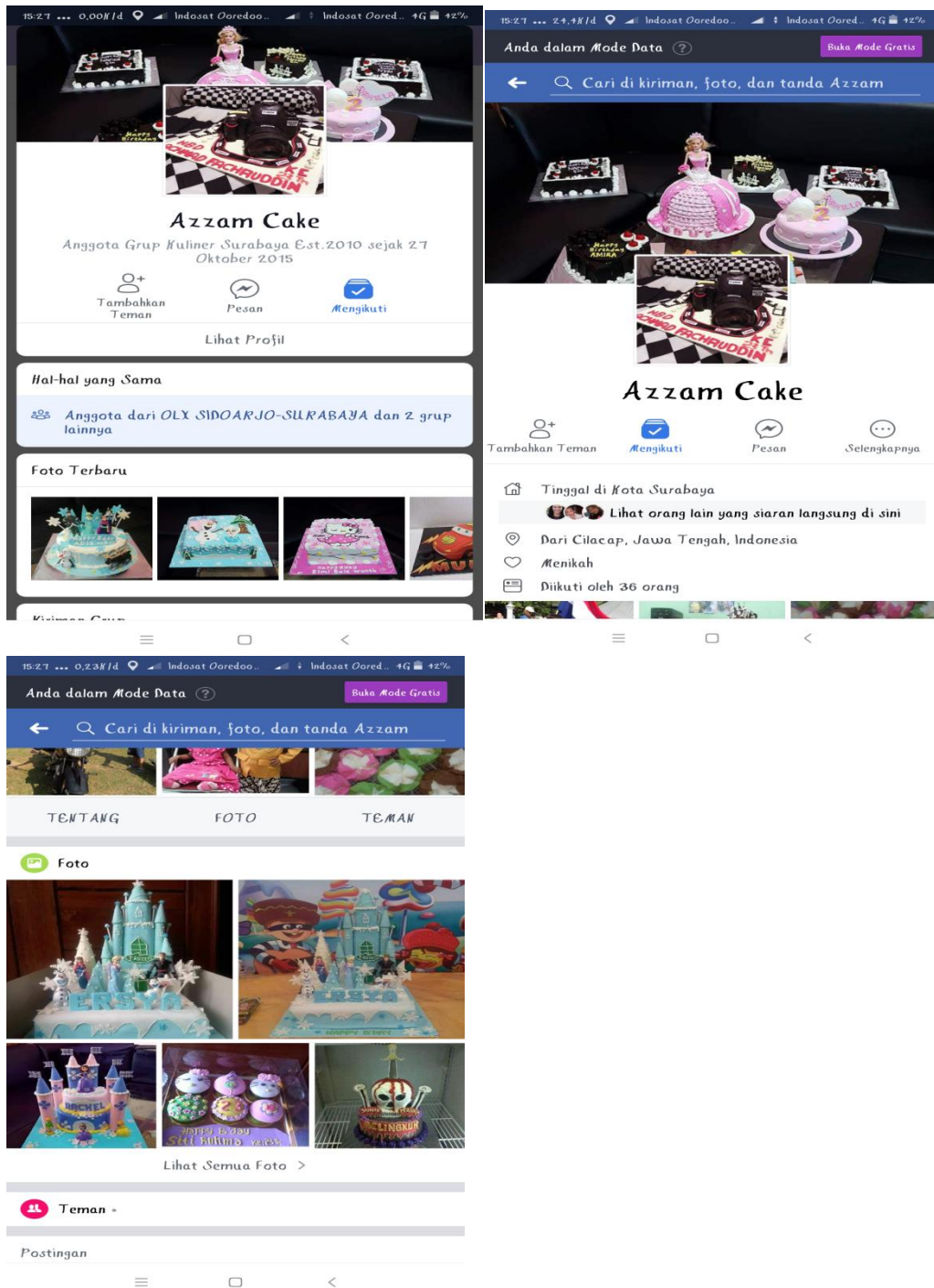
13. Pembeli Hans





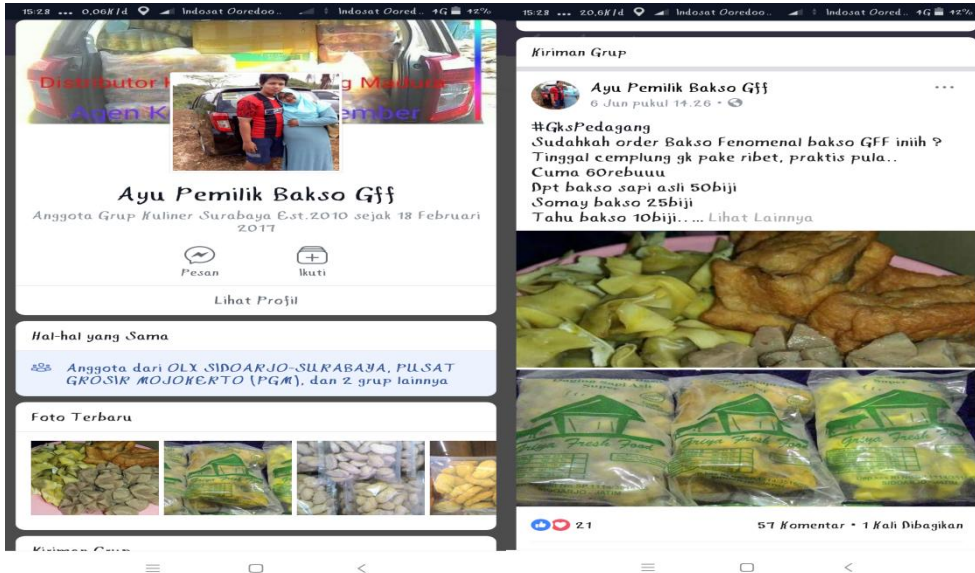
Screenshoot 11.wawancara pembeli Hans

14. Facebook Pelapak Azzam cake



Screenshoot 12. Beranda Facebook Pelapak Azzam cake

15. Facebook Ayu Pemilik Bakso GFF



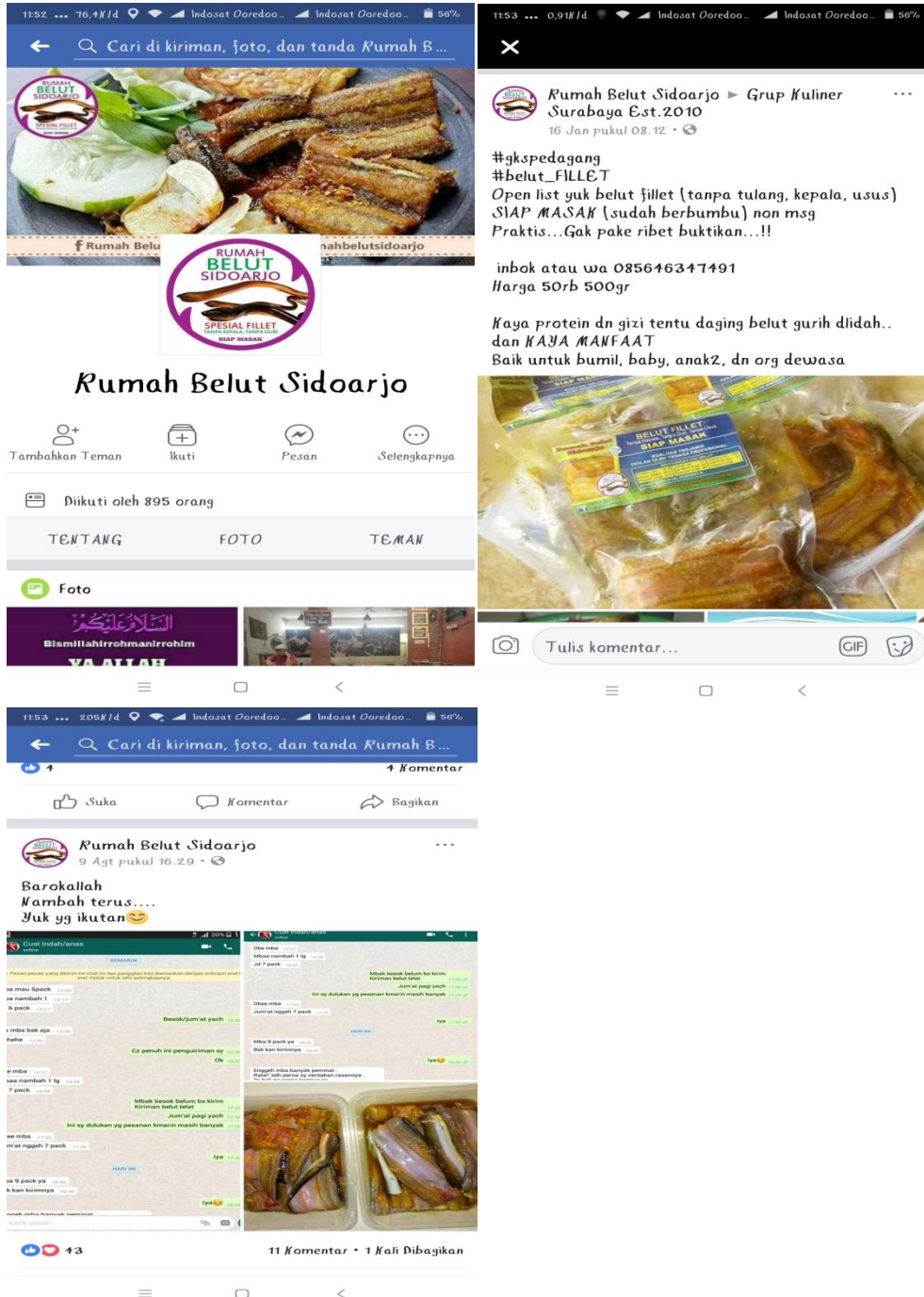
Screenshoot 5. Beranda Facebook Pelapak Ayu Pemilik Bakso GFF

8. Facebook Cutam Bu Meli



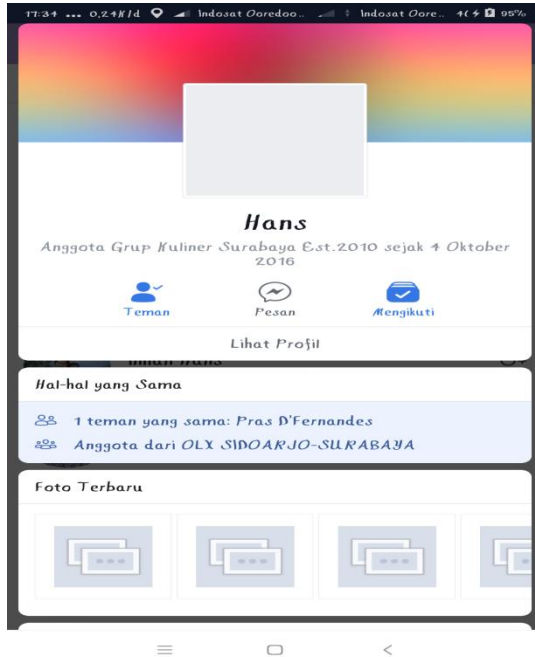
Screenshoot 13. Beranda Facebook Pelapak Cutam Bu Meli

16. Facebook Pelapak Rumah Belut Sidoarjo



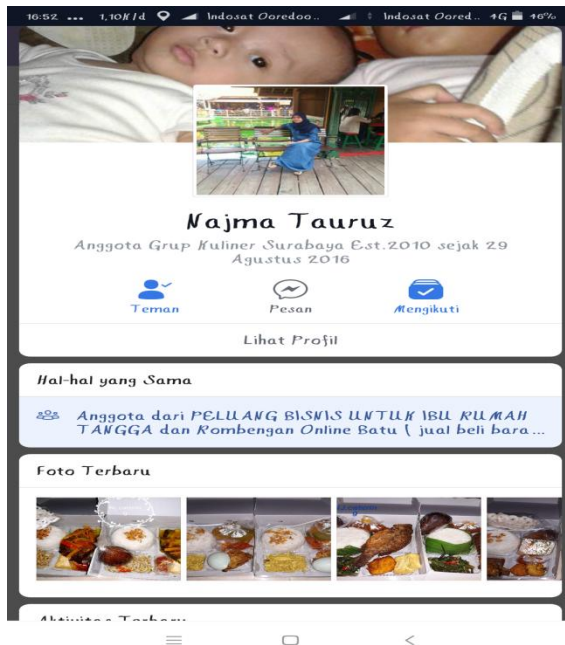
Screenshoot 14. Beranda Facebook Pelapak Rumah Belut Sidoarjo

17. Facebook Pembeli Hans



Screenshot 15. Beranda Facebook Pembeli Hans

18. Facebook Pembeli Najma Taurus



Screenshot 16. Beranda Facebook Pembeli Najma Taurus

CURICULUM VITAE

Nama : Ahmad Zaini

Tempat tanggal lahir : Pasuruan, 20 Januari 1992

Alamat : Desa Menyarik Dsn. Krajan RT/RW 01/03 Kec. Winongan
Kab. Pasuruan

Email : azaini889@gmail.com

Pendidikan :

- SD Negeri Menyarik 1998 - 2004
- SMP Negeri 1 Winongan 2004 - 2007
- UPT SMK Negeri 1 Pasuruan 2007 - 2010
- Universitas Yudharta Pasuruan 2014 - 2018



