

## LAMPIRAN

### Lampiran 1

#### Waewawancara

---

---

**Narasumber :**

- a. Direktur Tourgether.in Ahmad Fauzan Rifai.
- b. Manager Tourgether.in Chairin Nasrillah.

Berikut adalah tabel pertanyaan dan hasil wawancara yang diajukan penulis kepada kedua narasumber terkait dengan proses pemasaran bisnis Tourgether.in. Setiap pertanyaan diajukan kepada Direktur dan Manager.

Daftar Pertanyaan Wawancara	Hasil Wawancara (dirangkum berdasarkan kalimat yang mudah dipahami)
a. Kapan berdirinya bisnis Ekspor Impor?	a. Mulai berdiri dan aktif sejak 2019, brand sebelumnya adalah Great Millennial Travellers rebranding menjadi Tourgether.in
b. Bagaimana pengelolaan SDM yang dimiliki saat ini?	b. memiliki 4 anggota tim yang bekerja secara horizontal–vertikal. Masing-masing anggota dapat melakukan 2 pekerjaan.
c. Bagaimana proses pemasaran selama ini?	e. kami tidak memiliki <i>website</i> sendiri, maka kami memasarkan melalui media sosial menggunakan nomor telepon pribadi untuk input datanya. Menurut kami ini sangat tertinggal karena kami tidak memiliki informasi tambahan mengenai bisnis dan perusahaan.
d. Apakah menurut anda proses pemasaran yang telah dilakukan dapat diharapkan?	d. awalnya kami pikir YA, karena bisnis ini hanya memerlukan kepercayaan orang terdekat. Namun, semakin berkembang dan tingginya permintaan customer maka kami kesulitan mencari pelanggan yang ingin bergabung jika kami tidak memiliki sistem informasi penunjang kebutuhan.
e. Siapa yang mengelola proses pemasaran?	e. kami semua. Merangkap pekerjaan.
f. Apa yang diharapkan dalam bisnis ini?	f. Berkembang dan diketahui banyak orang. Selain membantu mereka dalam tingkat harga,

	membantu kami dalam mengekspor-impor barang yang dibawa.
g. Apa kendala atau permasalahan yang dihadapi dalam mengelolah dokumentasi pelanggan?	g. Merekap secara manual nama pelanggan yang terdaftar melalui kontak pribadi. Cukup merepotkan jika ingin mencari kembali pelanggan yang masih aktif.
h. Bagaimana evaluasi proses pemasaran selama ini?	h. Sebenarnya kami ingin mengupgrade proses pemasaran kami menggunakan teknologi penunjang kebutuhan seperti membuat sistem informasi pada sebuah platform agar banyak calon pelanggan yang percaya aksn bisnis yang dijalankan. Namun, kami terlalu sibuk mengurus barang yang masuk padahal kami juga butuh pelanggan untuk membawanya. Intinya, tidak ada waktu yang pas atau kemampuan ahli dalam mem buat platform resmi pada perusahaan kami.

*Tabel 13. Tabel wawancara.*

STT - NF