**LAMPIRAN**

**TRANSKRIP WAWANCARA**

1. Wawancara Bapak Suparno, Owner Konfeksi Celana Dalam “ANDRE”
2. **Apa nama usaha yang dijalankan?**

“wah kalau nama, usaha saya ini namanya ngambil dari nama menantu saya. Soalnya dia yang awalnya ngajakin saya buka usaha konfeksi ini lama sebelum dia nikah sama anak saya. Hahaha jadi nama mantu saya itu ‘Andre’. Pakai nama dia.”

1. **Apa jenis usaha yang dijalankan?**

“seperti yang saya bilang tadi, ini konfeksi. Kalau jenisnya yaa itu.. apa ya.. potong bahan, jahit dan obras celana dalam. Khusus celana dalam aja. Itupun celana dalam laki-laki.”

1. **Sejak kapan usaha tersebut dijalankan?**

“udah lamaa.. kalau diinget-inget, mulai usaha itu sejak 2013. Dua tahun saya pindah ke Tangerang. Dulunya kan saya tinggal di Kapuk, Jakarta. Dulu usaha saya sekeluarga itu warteg di proyek-proyek, tapi gak lama pindah kesini jarang ada proyek kan. Lah wong disini masih sawah dulu hahaha.. makanya akhirnya saya beralih ke konfeksi. kerja sama sama beberapa toko di pasar.”

1. **Apakah usaha tersebut tetap berjalan selama pandemi Covid-19?**

“pastinya dong. Saya makan apa kalau saya berenti usaha?”

1. **Bagaimana pemilik menjalankan usahanya selama pandemi atau bagaimana strategi resiliensi usaha tersebut selama pandemi?**

“strategi ya.. susah sih kalau diinget-inget.. kayak apa ya.. gak ada strategi khusus sebenernya. Cuma memang saya ingat waktu pandemi itu kan pasar-pasar aja tutup atau sepi, jadi ordran celana dalam ke kita juga kurang kan. Yang misalnya tadinya ada orderan lebih dari 1000 pcs celana dalam, berkurang jadi Cuma 400-500 aja. Bisa setengahnya lah. Susah neng waktu itu.

Waktu itu akhirnya mantu saya, eh blom jadi mantu ya waktu itu hahaha.. waktu itu dia masih karyawan dan temen usaha saya lah ibaratnya. Dia nanya-nanya kekenalan nya dan dikenalin ke metode jualan online. Cuma bedanya, dia nyaranin ke saya buat nyari penjual celana dalam online untuk jualin dagangan kita sebagai ganti penjual di pasar. Iyaa.. jadi barangnya nggak kita jual online sendiri. Karna kita konsepnya produsen yang masok barang ke penjual. Kita cari-cari beberapa penjual yang mau buka usaha online dan masok celana dalam kita ke mereka. Kebanyakan sih ya rekomendasinya dari pedagang langganan kita yang jualan di pasar. Udah deket kita jadi dia bisa rekomendasiin langganan baru ke kita neng. Gitu neng.”

1. **Apa saja kira-kira kelebihan dan kekurangan strategi tersebut?**

“kalau kelebihan, kita gak repot ya ngurus pembeli yang beli satuan gitu karna kan kita nyari nya konsumen yang penjual. Jadi mereka kalo ngambil barang dikita itu dalam jumlah yang besar. Tapi namanya manusia ya neng, pasti selalu aja ada kekurangan dalam setiap rencana kita. Contohnya eneng aja udah minta wawancara ama saya dari kapan tau baru skearang kesampean hahaha.. maklum neng, saya juga masih bantuin istri yang masih buka warteg diproyek di Jakarta. Nganter aja sih ama jemput haha..

Pokoknya mah kalo kekurangan itu yaa.. oh pernah ada problem neng, ama merk celana dalam kita. Sampai tahun lalu kita blom punya merk resmi, jadi masih semacam imitasi celana dalam terkenal gitu neng. Dan salah satu buyer kita ini dapet panggilan dari polisi dituntut soal imitasi produk, kita kebawa karna kita kan produsennya. Ribet deh neng waktu itu, mantu saya bolak-balik ke kantor polisi ngurusnya sampe akhirnya ada damai. Abis biaya dan waktu, saya kira udah akhirnya bangkrut usaha saya, tapi alhamdulillah allah masih kasih jalan. Usaha saya masih bisa berdiri sampai sekarang, malah sekarang karna pasar udah rame lagi, saya jadi bisa masok barang ke pasar, dan ke penjual online. Double alhamdulillah.”

1. **Selama menjalankan usaha, pastinya ada proses interaksi komunikasi yang terjadi, bagaimana pendapat anda mengenai proses komunikasi interpersonal yang terjadi baik terhadap karyawan ataupun konsumen?**

“komunikasi apa? …ohhh jadi komunikasi dengan orang lain gitu? Kalau saya sih alhamdulillah kounikasi dengan orang-orang disekitar saya baik. Saya juga ikut sama RT dan RW dan Paguyuban bapak-bapak sini untuk ngebangun Kampung ATM. Orang jadi banyak kenal terutama karna saya aktif di wilayah RT. Orang juga jadi banyak tau saya punya usaha konfeksi. Kalo soal komunikasi saya baik neng sama karyawan juga sama.”

1. **Apakah anda menyampaikan pesan melalui verbal? Ataukah ada menggunakan non-verbal?**

“verbal sih kebanyakan. Tapi kayaknya ada non-verbal juga. Gak ngerti saya neng soal begituan, Taunya kan yang penting saya ngomong, karyawan saya paham. Mungkin dari ekspresi muka saya atau gerak badan saya gitu jadi non-verbalnya?”

1. **Apakah dalam proses komunikasi tersebut, baik dengan konsumen ataupun karyawan diselingi humor? Alasannya mengapa?**

“yang namanya bicara sama orang lain itu neng, perlu sambil bercanda. Biar nggak kaku gitu. Sama kayawan yang jahit juga kita harus sering ngobrol sambil bercanda-canda.. biar ada hubungan kerja yang bagus antara boss dengan karyaan. Apalagi sama customer, biar customer merasa deket sama kita jadi kita ajak brcanda juga kalau lagi ngobrol. Bercanda nya juga yang ringan-ringan aja sih neng.”

1. **Ataukah ada proses komunikasi interpersonal dengan topik kehidupan pribadi seperti curhat ketika berintraksi dengan konsumen?**

“sama kayak tadi neng, bercanda juga kadang sambbil curhat. Kalau kita mau dekat sama orang itu kan biasanya pasti kita harus terbuka dulu sama orang itu. Terbuka soal diri kita sendiri gitu. Jadi ada kepercayaan diantara kita sama orang itu. Sama customer juga untuk membentuk kepercayaan dan hubungan yang lebih deket, pasti kadang-kadang kita saling cerita. Pas saya nikahin anak saya sama si Andre juga saya certain ke customer, malah saya undang juga mereka ke nikahan anak saya.”

1. **Apakah ada hambatan dari segi penyampaian pesan yang anda berikan? Mungkin dari tempat atau sebagainya?**

“kalo hambatan gitu sih kayaknya gak ada ya neng, tapi kalo hal semacam itu kan tergantung waktu dan tempatnya. Kalo sejauh ini sih alhamdulillah lancer-lancar aja.”

1. **Apakah pernah mendapatkan saran atau kritik dari konsumen ketika sedang menjalankan usaha anda? Jika iya, bagaimana tanggapan anda?**

“pastinya pernah dan saya bener-bener terbuka kok kalo ada saran dan kritik dari customer. Namanya bisnis pasti ada hal seperti itu neng. Terutama pas kasus yang sebelumnya saya certain itu, soal merk. Karna waktu itu sempet bolak-balik ke kantor polisi customer juga banyak marahnya, banyak keselnya. Tapi kita komunikasiin lagi kalau semua masalah akan selesai dan hal tersebut gak akan memengaruhi bisnis kami. Jadi masih bisa teratasi.”

1. **Dari proses komunikasi tersebut, pernahkah anda mendapat motivasi untuk tetap bertahan menjalankan usaha anda selama masa pandemi hingga pasca pandemi saat ini?**

“iya pernah. Jadi ada salah satu customer itu dateng ke kita, cerita kalau dia gak bisa jualan selama pandemi karna pasar ditutup. Terus dia mau puter otak gimana caranya biar bisa tetep jualan dan dapet untung, Panjang lbar dan akhirnya dia kita saranin untuk jualan online. Dia setuju dan akhirnya malah ngambil stok lebih banyak daripada pas dia masih jualan di pasar. Pas itu kan memang keadaan maksa kita untuk lebih sering belanja online ya dibanding belanja langsung dipasar. Makanya saya jadi termotivasi juga untuk cari customer yang jualan online supaya usaha saya bisa terus maju. Dari sekedar cerita-cerita, alhamdulillah bisa mmbuat saya melanjutkan usaha.”

1. Wawancara Ibu Sariyem, Owner Warung Sayur Madura
2. **Apa nama usaha yang dijalankan?**

“usaha saya gak punya nama, tapi langganan sering nyebut ‘sayur madura’ soalnya saya orang madura hahaha…”

1. **Apa jenis usaha yang dijalankan?**

“saya jualan sayuran mentah, kadang juga ngewarung sembako.”

1. **Sejak kapan usaha tersebut dijalankan?**

“sejak saya pindah kesini. Udah 15 tahunan.”

1. **Apakah usaha tersebut tetap berjalan selama pandemi Covid-19?**

“masih sampai sekarang. Walau emang sih pas covid kemaren itu empet sepi, tapi ya namanya orang jualan lanjut aja terus nanti juga rame lagi. Lagian usaha saya mah rumahan jadi masih ada langganan yang dateng.”

1. **Bagaimana pemilik menjalankan usahanya selama pandemi atau bagaimana strategi resiliensi usaha tersebut selama pandemi?**

“gak ada strategi-strategi apa-apa sih.. paling tuh cuma kita minta tolong ke langganan untuk bantu ceritain warung sayur saya ke orang dideketnya, atau ajak orang dideketnya untuk ikut belanja. Kebanyakan saya minta tolong itu ke langganan yang juga jualan biasanya penjual nasi uduk. Jadi langganan dia bisa belanja ke saya juga gitu.”

1. **Apa saja kira-kira kelebihan dan kekurangan strategi tersebut?**

“kelebihannya ya itu.. masih ada beberapa langganan yang belanja. Jadi walau sepi-sepi jualannya saya masih bisa makan.”

1. **Selama menjalankan usaha, pastinya ada proses interaksi komunikasi yang terjadi, bagaimana pendapat anda mengenai proses komunikasi interpersonal yang terjadi baik terhadap karyawan ataupun konsumen?**

“komunikasi? Baik-baik aja lah biasa gitu. Komunikasi mah yang penting orang paham apa yang kita omongin, udah lancar aja udah.”

1. **Apakah anda menyampaikan pesan melalui verbal? Ataukah ada menggunakan non-verbal?**

“pakai kata-kata jugaa.. pakai ahasa isyarat juga.. namnaya irang jualan tapi emang lebih sering pake kata-kata sih neng. Cuma kadang ama bocah tuh harus ditunjuk barangnya yang mau dibeli, jadi itu termasuk isyarat juga kan ya? Pokoknya kayak gitu lah.”

1. **Apakah dalam proses komunikasi tersebut, baik dengan konsumen ataupun karyawan diselingi humor? Alasannya mengapa?**

“iya dong kan biar langganan pada betah di warung kita dan mau belanja lebih banyak, sambil bercanda gitu. Biar deket juga sama langganan kan. Jadi orang itu gak boleh parku, nanti orang gak suka ama kita. Jualan juga kalo judes orang kagak mau balik lagi.”

1. **Ataukah ada proses komunikasi interpersonal dengan topik kehidupan pribadi seperti curhat ketika berintraksi dengan konsumen?**

“seringnya sih gitu. Maklum neng kan saya jualan sayur, emak-emak yang jadi langganan. Jadi emang sering curhat. Lumayan juga kan jadi dapet info-info sekitaran rumah hahaha.. jadi kayak ngeghibah gitu lah neng. Ngerumpi. Namanya juga emak-emak.”

1. **Apakah ada hambatan dari segi penyampaian pesan yang anda berikan? Mungkin dari tempat atau sebagainya?**

“seringnya kalo lagi rame, kadang jadi berisik. Pesenan orang yang kayak dia mau beli cabe 5000 campur, dia udah bilang tapi saya kagak kedengeran jadi saya malah bungkusnya bawang. Kadang juga kagak kedengeran ampe dia minta dibungkusin kol, malah saya masukin kerupuk.”

1. **Apakah pernah mendapatkan saran atau kritik dari konsumen ketika sedang menjalankan usaha anda? Jika iya, bagaimana tanggapan anda?**

“saran kayak dia minta untuk besoknya saya nyediain jengkol atau kacang panjang. Atau kadang tuh mereka mungkin rishi soalnya saya jualannya kan berantakan gini, pada bilang suruh rapihin dan yang busuk-busuk dibuangan gitu, saya sih gak apa-apa ya kalo ngomongnya baik-baik. Tapi tau sendiri emak-emak kadang ngomongnya sambil emosi, saya juga kadang jadi ikut emosi.”

1. **Dari proses komunikasi tersebut, pernahkah anda mendapat motivasi untuk tetap bertahan menjalankan usaha anda selama masa pandemi hingga pasca pandemi saat ini?**

“motivasi saya itu anak saya. Saya terus jualan soalnya anak-anak saya masih sekolah, yang satu masih kuliah, yang dua di pesantren masih butuh biaya gede. Jadi saya jualan ters. Walau sepi juga saya jualan terus. Sampe orang pada bilang, arung say amah buka terus, tutupnya kalo kiamat hahaha.. tapi mau gimana lagi ya.. anak-anak masih butuh biaya gini.”

1. Wawancara Bapak Suyitno, Owner “Dapur Hana”
2. **Apa nama usaha yang dijalankan?**

“pas sebelum covid namanya ‘Ayam Geprek Renjo’, tapi pas covid itu sepet mangkrak jadi pas saya buka lagi sekalian ganti nama jadi ‘Dapur Hana’.”

1. **Apa jenis usaha yang dijalankan?**

“ayam geprek, ayam bakar. Bisa satuan atau buat catering. Dulunya juga nyediain ayam rica-rica, ayam lada hitam, cumi saus padang, seafood, dan banyak lagi. Tapi sekarang focus ke ayam geprek sama ayam bakar aja.”

1. **Sejak kapan usaha tersebut dijalankan?**

“udah 8 tahun sekarang. Mulai usaha pas anak saya umur 2 atau 3 tahun gitu. Sekarang anak saya udah 11 tahunan.”

1. **Apakah usaha tersebut tetap berjalan selama pandemi Covid-19?**

“sempet mangkrak pas awal-awal covid, tapi beberapa minggu abis itu saya buka lagi. Cuma yaa emang gak serame dulunya. Lockdown gitu kan jadi orang jarang yang keluar.”

1. **Bagaimana pemilik menjalankan usahanya selama pandemi atau bagaimana strategi resiliensi usaha tersebut selama pandemi?**

“lockdown gitu kan jadi orang jarang yang keluar rumah, jadi saya juga sepi jualannya. Untungnya pas itu mulai menjamur gitu Gofood sama Grabfood. Jadi saya buka juga di situ. Lumayan banget buat bantu nambah orderan yang lagi sepi-sepinya. Terus istri saya juga promosiin ke temen-temennya di pengajian ibu-ibu, alhamdulillah nya banyak yang mau order untuk catering juga. Kalo catering itu kita sediain dua paket mau nasi ayam geoprek atau nasi ayam bakar, tapi harga per box-nya sama kok ya. 25000 per box.”

1. **Apa saja kira-kira kelebihan dan kekurangan strategi tersebut?**

“kalo yang gofood dan grabfood gitu kan karna perlu hp, hp saya yang waktu itu gak terlalu bagus jadi terpaksa diganti. Saya juga jadi harus modal untuk beli printer kecil gitu sama packaging makanan. Sebelumnya kan packaging cuma pakai sterofoam aja cukup, tapi kadang ada aja customer dari gofood yang protes gak mau pake stereofoam gitu. Jadi kita juga sediain packaging dari karton”

1. **Selama menjalankan usaha, pastinya ada proses interaksi komunikasi yang terjadi, bagaimana pendapat anda mengenai proses komunikasi interpersonal yang terjadi baik terhadap karyawan ataupun konsumen?**

“saya udah gak punya karyawan sekarang mah, semuanya dikerjain saya sama istri aja. Sejak covid itu dagangan sepi jadi terpaksa karyawan semuanya dirumahkan. Kita sampein secara baik-baik ke karyawan pas itu dan untungnya yaa mereka paham.

Oh kalo komunikasi sama pembeli sih alhamdulillah lancar-lancar aja.”

1. **Apakah anda menyampaikan pesan melalui verbal? Ataukah ada menggunakan non-verbal?**

“kalo sama konsumen gojek itu kan lewat chat ya.. itu termasuk komunikasi verbal atau non verbal? Kurang paham sih ya. Tapi kebanyakan pembeli kita itu dari aplikasi pesan antar makanan kayak gofood, grabfood, dan shopeefood. Jadi komunikasinya juga lewat aplikasi, walau emang ya secara gak langsung karna ada prantara abang gojeknya. Atau gojeknya itu juga termasuk konsumen ya.. bingung saya hahaha… tapi kalo sama abang gojeknya kita komunikasi biasa pake verbal yang kata-kata gituu kann.. misalnya kayak kalo aa pesenan dari pembelinya lewat si abang gojek, kita tanya. Contoh nya kayak ‘tambahin sambelnya ya’ nanti kita sanggupin gitu.”

1. **Apakah dalam proses komunikasi tersebut, baik dengan konsumen ataupun karyawan diselingi humor? Alasannya mengapa?**

“sama pembeli biasa, kalo beli ayam geprek atau ayam bakar itu kan butuh waktu yaa.. sambil saya atau istri saya masak, biasanya sambil saya ajak ngobrol. Kan gak mungkin ya pas ngobrol itu saya nanya ‘kapan nikah?’ gitu hahaha.. jadi kadang pasti bercanda-canda.”

1. **Ataukah ada proses komunikasi interpersonal dengan topik kehidupan pribadi seperti curhat ketika berintraksi dengan konsumen?**

“ada kalau sama pembeli yang udah langganan. Kalo yang masih baru-baru itu kadang cuma bercanda biasa aja. Kalo sama langganan suka lah nanya-nanya hal pribadi. Kadang dianya juga yang cerita sendiri. Gitu lah.”

1. **Apakah ada hambatan dari segi penyampaian pesan yang anda berikan? Mungkin dari tempat atau sebagainya?**

“gak ada sih ya. Alhadulillahnya. Sama pembeli biasa ataupun driver ojol semuanya lancar-lancar aja.”

1. **Apakah pernah mendapatkan saran atau kritik dari konsumen ketika sedang menjalankan usaha anda? Jika iya, bagaimana tanggapan anda?**

“oiyaa adaa.. kalo usaha makanan online gitu kan kritik dan keluhan adanya di rating dan penilaian toko. Misalnya ada yang gak suka rasa makanan kita, atau kurang suka sama packagingnya. Kadang malah yang salah drivernya, kayak lupa ngasih tau pesenan khusus dari konsumen atau kelamaan ngantrnya, tapi toko kita yang dapet bintang 1. Tapi yaa kita sabar aja. Namanya juga bisnis makanan, ada yang suka dan ada yang gak suka. Gimana kita nya aja mau nerusin usaha dan kembangin lagi kedepannya.”

1. **Dari proses komunikasi tersebut, pernahkah anda mendapat motivasi untuk tetap bertahan menjalankan usaha anda selama masa pandemi hingga pasca pandemi saat ini?**

“lebih ke komunikasi sama keluarga sih kalau itu. Keluarga itu support terbesar. Walau awal covid itu saya hampir gak bisa buka lagi, tapi berkat dukungan dan dorongan keluarga selama pandemi, istri saya juga terus bilang untuk lanjut jualan bagaimanapun hasilnya… jadi alhamdulillah masih bisa brtahan dan buka sampai sekarang.”

1. Wawancara Bapak Syazili, Owner Nasi goreng ‘BANG ZILI’
2. **Apa nama usaha yang dijalankan?**

“pake nama kakak ki, ‘BANG ZILI’. Nama kakak kan Syazili tuh.”

1. **Apa jenis usaha yang dijalankan?**

“kalo di kios mah nasi goreng ki, ada juga mie sama kwetiaw. Kalo yang kakak jualan online biasanya kayak minuman-minuman, kebab manis sama asin gitu sama cireng isi. Cuman yang online itu sistemnya kalo kakak buka PO aja.”

1. **Sejak kapan usaha tersebut dijalankan?**

“dari tahun 2019, beberapa bulan sebelum corona. Dulu kakak bantuin jaga kios juga, tapi sekarang mah cuma bapak kakak sama adek kakak aja yang jaga kios.”

1. **Apakah usaha tersebut tetap berjalan selama pandemi Covid-19?**

“sempet tutup pas corona, tapi gak lama buka lagi sih. Soalnya waktu itu pindahan kios, awalnya jualan di depan indomaret sini, terus sekarang di portal.”

1. **Bagaimana pemilik menjalankan usahanya selama pandemi atau bagaimana strategi resiliensi usaha tersebut selama pandemi?**

“abis pindah ke portal, kakak sama bapak itu cuma nambahin dekorasi dikit-dikit barangkali bisa narik pembeli. Terus juga buka di gofood, grabfood. Sama kadang kakak open PO buat dijualin online gitu, nanti kakak anterin makanannya kesiapa aja yang pesen. Biasanya open PO di WhatsApp”

1. **Apa saja kira-kira kelebihan dan kekurangan strategi tersebut?**

“kekurangannya yaa keluar modal lagi buat dekor-dekor kios, tapi itu bisa diitung investasi masa depan ya eeaaa.. masa depan gak tuh hahaha..”

1. **Selama menjalankan usaha, pastinya ada proses interaksi komunikasi yang terjadi, bagaimana pendapat anda mengenai proses komunikasi interpersonal yang terjadi baik terhadap karyawan ataupun konsumen?**

“kakak gak paham ki kalo ditanya kayak gitu. Komunikasi nya tuh kayak kita ngobrol sama pembeli gitu? Ngobrol tatap muka? Ohhhh iya pasti ada lah namanya kakak jualan. Terus manusia juga kan emang pasti saling komunikasi, kalo nggak masa orang dateng mau beli trus cuma tatap-tatapan doang, dikata bisa baca pikiran kali hahaha..”

1. **Apakah anda menyampaikan pesan melalui verbal? Ataukah ada menggunakan non-verbal?**

“verbal lah ki. Seringnya mah. Kalo non verbal itu paling pake bahasa tangan kayak kalo kita nanya ‘nasi gorengnya sebungkus aja?’ pake nunjukkin jumlah jarinya 1 gitu.”

1. **Apakah dalam proses komunikasi tersebut, baik dengan konsumen ataupun karyawan diselingi humor? Alasannya mengapa?**

“kamu kayak gak kenal kakak aja ki, ama kamu aja kakak suka ngajakin bercanda kan? Humor kakak bagus tau hahaha.. terus pembeli yang kakak urus itu kan yang beli online aja yang pake system PO, jadi kebanyakan itu temen kakak atau murid-murid kakak, ya masa kakak dateng nganterin makanan kagak sambil ngobrol bercanda sih ki. Gak enak dong”

1. **Ataukah ada proses komunikasi interpersonal dengan topik kehidupan pribadi seperti curhat ketika berintraksi dengan konsumen?**

“kalo kakak sih misal lagi jualan gitu jarang curhat. Kalo lagi ngumpul biasa mungkin adalah keselip-selip curhat, tapi kalo pas bantuin jaga kios atau nganter makanan, jarang. Kalo curhat dulu bisa kelamaan, waktu adalah uang ki hahaha..”

1. **Apakah ada hambatan dari segi penyampaian pesan yang anda berikan? Mungkin dari tempat atau sebagainya?**

“hambatannya tuh paling kalo kakak nganter makanan, misalnya kakak gak tau rumah nya yang beli, pake maps suka dibikin keder ki haha.. kamu juga kan sering nyasar gara-gara maps hahaha.. terus kadang mau konfirmasi pesenan, ehh yang pesen kagak aktif gitu WA nya. Ditelepon gak bisa, di chat gak bisa. Dahlah akhirnya kakak skip dulu nganterin punya dia, dan nganterin buat orang yang kakak tau dulu tempatnya.

Di kios juga, kalo malem itu kadang aba bapak-bapak nongkrong, jadi suka rame dan kalo ada orang beli juga kagak kedengeran.”

1. **Apakah pernah mendapatkan saran atau kritik dari konsumen ketika sedang menjalankan usaha anda? Jika iya, bagaimana tanggapan anda?**

“saran tuh paling pada request ki, kakak kan juga jualan kebab kalo PO itu, suka request nih mau kebab isi apa. Atau minuman juga suka request rasa apa aja. Kalo di kios gak ada sih ki.”

1. **Dari proses komunikasi tersebut, pernahkah anda mendapat motivasi untuk tetap bertahan menjalankan usaha anda selama masa pandemi hingga pasca pandemi saat ini?**

“kakak kan guru juga honorer, ditambah pas corona itu sekolah libur, jadi bayaran yang gak seberapa itu kurang kan untuk nutup biaya hidup, belom kakak juga bayar kuliah sendiri, jadi emang harus jualan terus ki. Kakak alhamdulillah banget punya keluarga suportif, mau bantuin apa aja kalo kakak usaha. Kakak juga dapet motvasi dari bu haji, malah kadang bu haji juga ikut mesen kalo kakak buka PO.”

1. Wawancara Ibu Ningsih, Owner Warung Nasi Uduk
2. **Apa nama usaha yang dijalankan?**

“lahh nama apaan ya neng hahaha.. orang cuman jualan nasi uduk kagak ada namanya neng.”

1. **Apa jenis usaha yang dijalankan?**

“jualan nasi uduk ama lontong sayur. Ama gorengan kayak bakan, tempe mendoan, tahu isi, ama lontong isi. Kita juga suka ngadain gemblong, risolis, atau kue bola kalo lagi niat bebikinannya.”

1. **Sejak kapan usaha tersebut dijalankan?**

“kita mah udah lama neng, bukanya. Mpok mah kan emang orang sini, dari sebelom mpok nikah juga udah jualan. Kapannya sih mpok udah lupa. Pokoknya dari mpok masih muda hahaha...”

1. **Apakah usaha tersebut tetap berjalan selama pandemi Covid-19?**

“ampe sekarang juga masih buka. Mpok buka pagi ama sore sekarang mah, dulu pagi doang, sekarang sore juga buka ampe malem.”

1. **Bagaimana pemilik menjalankan usahanya selama pandemi atau bagaimana strategi resiliensi usaha tersebut selama pandemi?**

“kalo gituan, mpok sih cuman nambah jam buka aja neng. Klo dulu bukanya pagi doang, sekarang buka sore juga. Jualan sepii neng.. jadi mpok harus puter otak juga biar semua kebutuhan mpok dan keluarga terpenuhi gitu. Selain ntuh juga mpok nerima pesenan kalo ada yang mesen, sama kadang tuh ada yang nyuruh masak buat ramean. Mpok kerjain aja yang penting ada tambahan rejeki. Kalo catering mpok juga buka, harganya 16000 an kalo nasi uduk. Tapi tergantung lauk juga sih mpok mah, kalo ayam ya gak mungkin mpok kasih harga segitu.”

1. **Apa saja kira-kira kelebihan dan kekurangan strategi tersebut?**

“yaa kalo buka pagi ama sore itu kan mpok jadi kerja terus seharian, masak buat jualan. Suami mpok bantuin sih, karna suami juga kagak kerja jadi lumayan juga buat bantu-bantu kerjaan rumah pas mpok masak. Dia bantuin nyuci dan beres-beres rumah, kadang bantuin mpok juga kalo lagi disuruh masak keramean orang. Kalo mpok lagi ada pesenan juga lagi repot terpaksa jualan sore nya diliburin. Kalo lagi masak di ramean orang juga libur semua berapa hari gitu.”

1. **Selama menjalankan usaha, pastinya ada proses interaksi komunikasi yang terjadi, bagaimana pendapat anda mengenai proses komunikasi interpersonal yang terjadi baik terhadap karyawan ataupun konsumen?**

“komunikasi nya yang kayak gimana dulu. Kalo ngomong sama orang beli sih baik-baik aja.”

1. **Apakah anda menyampaikan pesan melalui verbal? Ataukah ada menggunakan non-verbal?**

“kalo penjual mah neng, pasti rata-rata ngomong itu secara langsung pas dia dateng ke warung. Ya mpok juga sama. Kalo kayak gitu termasuk apa tuh neng? Verbal ya? Tapi kadang juga orang pas rame gitu kalo mau nanya harga misalnya lontong isi, dia tunjuk lontongnya sambil nanya ‘ini berapaan mpok?’ gitu. Kalo kayak gitu mpok biasanya jawab juga pake kata-kata sih kayak ‘goceng tiga’ gitu.”

1. **Apakah dalam proses komunikasi tersebut, baik dengan konsumen ataupun karyawan diselingi humor? Alasannya mengapa?**

“iya kadang mah. Jangankan ama yang beli gitu kan, ama tetangga aja mpok masih sering bercanda hahaha…”

1. **Ataukah ada proses komunikasi interpersonal dengan topik kehidupan pribadi seperti curhat ketika berintraksi dengan konsumen?**

“dih ya namanya emak-emak neng, suka kepoo hahaha.. ya mpok juga kadang cerita. Ama emaknya eneng aja mpok kalo belanja suka curhat. Curhat itu kan neng biar kita tau pengalaman hidup orang lain gitu. Jadi kita juga kagak salah ambil pilihan dalam hidup. Kadang juga kan orang lebih tau tentang sesuatu, pan bisa jadi pelajaran juga buat kita.”

1. **Apakah ada hambatan dari segi penyampaian pesan yang anda berikan? Mungkin dari tempat atau sebagainya?**

“kagak ada sih ya neng, hambatannya tuh kayak gimana? Kita ngomong orang kagak denger atau gimana? Kayaknya mah biasanya aja sih.”

1. **Apakah pernah mendapatkan saran atau kritik dari konsumen ketika sedang menjalankan usaha anda? Jika iya, bagaimana tanggapan anda?**

“mpok mah paling orang cuman dateng, terus beli nasi uduk aja gitu. Kalo ada mpok bikin keasinan, atau pernah tuh mpok masak sayurnya lontong kebanyakan ditaroin cabe jadi kepedesan atau pernah juga mpok masak sayurnya salah gitu jadi agak asem, biasanya pada ngomong lagi besokkannya. Kayak ‘mpok kemaren sayur lontong masa keasinan dah, kebanyakan garem tuh pok masaknya’, nanti mpok juga langsung paham dan gak akan gitu lagi. Tapi ya namanya manusia ya mpok juga kadang capek masak terus jai kagak fokus gitu masukin bumbu. Klo kayak gitu ya mpok cuma minta maaf sambil ketawa-ketawa gitu diajak bercanda pembelinya biar kagak tersinggung. Kadang mpok bonusin gorengan gitu pas dia beli lagi.”

1. **Dari proses komunikasi tersebut, pernahkah anda mendapat motivasi untuk tetap bertahan menjalankan usaha anda selama masa pandemi hingga pasca pandemi saat ini?**

“motivasi hahaha.. palingan namanya usaha nasi uduk itu pemasukan satu-satunya keluarga mpok, ya mau gak mau kita terus jualan. Anak mpok juga pan masih sekolah neng, kagak bisa berenti jualan gitu aja. Makanya mpok suka nyari sampingan lewat catering atau masak-masak di ramean orang buat tambahan. Laki mpok juga kalo ada kerjaan apa aja dikerjain. Orang kecil kayak kita mah neng, kagak kerja, kagak nyari duit, kagak bisa makan.”