

PESONA MENGENAI APLIKASI “SayurKu”

1. Konsumen Pasar Tradisional

Nama: Sumiati
Usia: 48 Tahun
Gender: Perempuan
Domisili: Bekasi

Latar Belakang:

Sumati adalah ibu rumah tangga yang setiap hari berbelanja ke pasar tradisional karena menurutnya lebih hemat dan segar. Ia cukup nyaman menggunakan aplikasi, tapi belum pernah belanja bahan pasar secara online. Ia ingin berbelanja dengan praktis tanpa harus menghadapi pasar yang kotor dan sempit.

Tujuan:

- Bisa tetap berbelanja keperluan dapur setiap hari dari rumah.
- Mendapatkan informasi ketersediaan produk dan harga secara cepat.

Pain Point:

- Pasar sering sempit, berisik, bau, dan becek.
- Tidak tersedia informasi stok barang secara real time.
- Tidak tahu apakah sayuran yang diinginkan masih tersedia saat datang ke pasar.

Kutipan Khas: "Bikin nyaman tuh kalau pasar nggak berdesakan dan bersih. Kalau bisa tahu stok dulu dari rumah, lebih enak belanjanya."

2. Pedagang Sayur Tradisional

Nama: Narsih
Usia: 42 Tahun
Gender: Perempuan
Domisili: Cikampek

Latar Belakang:

Narsih adalah pedagang sayur yang berjualan setiap hari di pasar tradisional. Ia cukup nyaman menggunakan aplikasi, namun masih belum terlalu aktif secara digital. Ia menyadari bahwa pelanggan mulai berkurang karena banyak orang lebih suka belanja online.

Tujuan:

- Menjangkau lebih banyak pelanggan, terutama yang tidak sempat ke pasar.
- Menjual dagangannya secara online tanpa meninggalkan lapak.

Pain Point:

- Sering mengalami sepi pembeli di hari biasa.
- Belum tahu cara memasarkan produk secara digital.
- Khawatir teknologi terlalu rumit atau tidak cocok untuk gaya kerjanya.

Kutipan Khas: "Sekarang banyak yang lebih suka belanja online, jadi saya ingin ikut, asal aplikasinya mudah dipakai."

3. Pedagang Sayur Tradisional

Nama:	Dwi
Usia:	40 Tahun
Gender:	Perempuan
Domisili:	Kudus

Latar Belakang:

Pedagang sayur harian, melihat penurunan pelanggan karena banyak yang belanja online.

Tujuan: Menyesuaikan diri dengan tren digital tanpa mengubah sistem kerja sehari-hari.

Pain Point: Pelanggan makin jarang ke pasar, ingin ikut tren online tapi bingung mulai dari mana.

Kutipan Khas: "Sekarang lebih jarang orang datang ke tempat saya, bagus kalau bisa jualan lewat HP juga."

4. Pedagang Gorengan (Konsumen)

Nama:	Joko
Usia:	43 Tahun
Gender:	Laki-Laki
Domisili:	Jakarta

Latar Belakang:

Pedagang Gorengan harian, sering membeli bahan baku jualanannya dipasar dengan harga barang yang tiba-tiba mahal dan akhirnya pak

Joko mencari bahannya ketoko lainnya sebagai pertimbangan harga dan tentu saja memakan waktu dan energi.

Tujuan: Menyesuaikan diri dengan tren digital tanpa mengubah sistem kerja sehari-hari.

Pain Point: Ingin ikut tren online tapi bingung mulai dari mana.

Kutipan Khas: “Saya akan mencobanya”

5. Konsumen Pasar Tradisional

Nama:	Sri Sutini
Usia:	57 Tahun
Gender:	Perempuan
Domisili:	Bogor

Latar Belakang: Belanja setiap hari, namun sering kesulitan karena tata letak pasar yang rumit.

Tujuan: Belanja dengan navigasi produk yang lebih mudah.

Pain Point: Pasar rumit, layout sempit, susah menemukan produk.

Kutipan Khas: “Kalau ada aplikasi yang jelas dan gampang, pasti saya pakai.”