

LAMPIRAN

Transkrip Wawancara

Nama : **Sephen Setyahadi (Manager Janji Jiwa Jilid 726)**
Hari & Tgl : **Selasa, 5 April 2022**
Pukul : **10.00**

Peneliti : **Bagaimana strategi pemasaran dan prosesnya saat mempromosikan *Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726*?**

Sephen : Kalau strategi pemasarannya sih kita paling sering menggunakan media sosial, itu yang paling utama. Soalnya sekarang kan media sosial itu banyak banget yang pakai. Kita punya dua akun media sosial yang paling sering kita gunain ada Instagram dan Twitter, tapi lebih sering pakai yang Instagram sih. Terus suami *owner* kita kan disini orang media, jadi dia juga memanfaatkan kemampuannya di media seperti surat kabar, jadi Janji Jiwa Jilid 726 kita ini sering masuk koran tapi seringnya berita onlinenya sih. Itupun cuma pas awal-awal kita baru buka, setelah itu sudah tidak pernah lagi ada wartawan kesini lagi. Yang jelas sekarang kita pakainya media sosial aja buat menarik pengunjung-pengunjung aja sih biar tau tempat kita itu gimana.

Peneliti : **Apakah ada kendala atau hambatan dalam melakukan strategi pemasaran dalam mempromosikan *Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726*?**

Sephen : Untuk saat ini kita belum punya hambatan dalam memasarkan Janji Jiwa sih, ya kita memang masih takut tentang pandemi

COVID aja ya. Kita takut aja pemasukan kita menurun, makanya kita selalu aktif di Instagram biar orang-orang juga mengerti kita menyediakan protokol kesehatan seperti apa aja disini. Jadi postingan kita di Instagram kadang-kadang tentang beberapa protokol kesehatan yang dianjurkan pemerintah, biar tempat kita gak ditutup sementara juga.

Peneliti :**Terkait strategi pemasaran ada yang namanya elemen 4p. Promosi,place,price dan produk. Nah apakah janji jiwa juga menerapkan elemen-elemen itu?**

Sephen :Secara umum sih, sudah jelas empat P itu kita gunakan dari awal seperti produk kita sudah jelas dengan brand Janji Jiwa yang sudah punya banyak jilid di Indonesia banyak orang yang sudah tahu tentang kita dan rasa produk kita. Kedua *price* atau harga ini kita juga memiliki harga yang standar dengan bahan yang baik jadi sudah jelas juga kita gak akan kalah dengan *coffee shop* yang lainnya. Ketiga *place*, sudah terlihat kita memang awal hanya memanfaatkan pendopo-pendopo ini untuk membangun Janji Jiwa ini sudah termasuk hal yang berbeda dari jilid Janji Jiwa yang lainnya, sampai bos saya berani membangun lagi tempat nongkrong di lahan seberang jalan namanya *sunset area*, tempat kita ini termasuk Janji Jiwa terbesar di Indonesia. Nah untuk promosi sendiri yang sudah saya jelaskan tadi kalo kita sekarang lebih *prefer* ke media sosial yang sudah banyak digunakan orang

jadi mudah untuk promosikan produk, harga dan tempat yang kita punya.

Peneliti :**Apa bentuk strategi yang paling menarik untuk membantu proses memasarkan tempat atau produk di dalam media yang sering digunakan?**

Sephen :Ada sih yang menarik dari cara kita untuk promosikan tempat kita, pertama kita sempat membeli *hashtag*, semacam kita bayar orang banyak untuk membuat tempat kita ramai di sosial media Instagram jadi kita sempat jadi trending di Instagram. Yang kedua kita juga sempat nyewa *selebgram*, jadi kita panggil beberapa *selebgram* daerah Ungaran untuk jadi model kita yang akan kita post di Instagram.

Peneliti :**Apa media yang paling sering digunakan dalam melakukan pemasaran atau promosi?**

Sephen :Media sosial sih yang kita pakai untuk saat ini, Instagram yang kita pakai terus.

Peneliti :**Terkait IG sebagai media komunikasi pemasaran, apa pertimbangan dalam menggunakan IG sebagai media komunikasi pemasaran?**

Sephen :Sekarang kita udah enak banget lah buat posting-posting momen dari kita hingga momen dari pengunjung yang datang biar bisa menarik pengunjung yang lainnya kesini.

- Peneliti :**Apa manfaat menggunakan IG dibanding media lain dalam memasarkan Janji Jiwa Leyangan?**
- Sephen :Manfaatnya banyak juga ya menurut saya karena kita kan pakai Instagram ini sebenarnya untuk promosi kita tapi akhirnya kita banyak melakukan hal-hal lain selain promosi. Contohnya awal kan kita mau apa yang kita post di Instagram buat kasih tahu orang kalo Janji Jiwa kita punya tempat bagus, terus kayak kita kalo mau membuat senang pengunjung ya dengan kita *repost* ulang foto mereka yang menandai lokasi kita bisa bantu akun kita juga biar banyak *followernya*, akhirnya juga banyak yang komentar sampai kasih kritik saran di-DM Instagram kita, nah dari situ kan bertahap kita dapat cara-cara sendiri untuk menarik masyarakat kesini dan dengan bantuan pengunjung juga sih sebenarnya.
- Peneliti :**Bagaimana teknis memanfaatkan IG sebagai media promosi? Apakah ada admin/ PIC yang khusus menangani? Kalau ada siapa?**
- Sephen :Untuk teknisnya ya kita cuma *posting* situasi kondisi tempat kita, *repost-repost*, *hashtag* sama *selebgram* itu tadi mas yang utama. Untuk *PIC*nya sendiri kita belum punya, tetapi saya yang memegang dan mengelola akun Instagramnya. Teknisnya sih kita masih belum terjadwal dan masih random banget, jadi untuk *posting* di Instagram kita belum tertata rapi.
- Peneliti :**Mengapa memilih media tersebut?**

- Sephen :Ya saat ini Instagram membantu banget sih soalnya, kita gak perlu ngeluarin uang banyak untuk mempromosikan kopi shop kita.
- Peneliti :**Apakah media yang digunakan Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726 sudah cukup membantu untuk kegiatan pemasaran?**
- Sephen :Sudah membantu banget sih mas, soalnya ya gimana lagi, emang dari pusat itu sudah ngasih akun Instagram langsung sama *Twitter* untuk kita pakai promosi. *Twitter* awal-awal sering kita pakai mas, tapi sekarang sudah jarang bahkan gak pernah. Jadi kita fokus satu aja di akun Instagram kita.
- Peneliti :**Apakah anda sering mendapatkan kritik saran dari pelanggan secara langsung ataupun tidak langsung?**
- Sephen :Kalau langsung jarang banget sih mas, kalau di Instagram ya ada tapi gak terlalu sering. Paling sering ya saat kita ramai kan sering banget tuh salah ngasi orderan barista kita jadi *customer* ada yang komplek langsung ada yang males komplek tapi ngomentar atau *DM* kita lewat Instagram.
- Peneliti :**Dari pemanfaatan IG sebagai media komunikasi pemasaran, hasil yang didapatkan bisa dijelaskan mungkin kak seperti omzet dari produk yang terjual? Makanan dan minumannya.**
- Sephen :Yang dihasilkan ya omzet yang cukup memuaskan ya, dari *cup* yang terjual kita *weekdays* bisa menjual 300-400 *cup* tiap harinya, di *weekends* kita bisa menjual 700-1000 *cup* lebih. Dari *cup* yang terjual kita bisa menghasilkan 200-300 juta tiap bulannya. Dengan

harga minuman kita rata2 20.000an/cupnya dan untuk makanannya sendiri kita diluar omzet itu, karena manajemennya berbeda.

Peneliti :**Menurut kakak gimana dampak adanya COVID? Terus bagaimana penanggulangannya terkait pemanfaatan IG dari sebelum COVID dengan saat COVID?**

Sephen :Siapa sih yang gak terkena dampak COVID-19? Aku rasa semua *coffee shop* pasti kena dampaknya. Kita sempat sepi saat awal COVID, tapi kita harus tetap *survive*. Awalnya ada akun kedua Janji Jiwa Jilid 726 ya kita harus mempromosikan tempat kita dengan cara kita sendiri karena akun pertama kita tidak bisa digunakan sembarangan. Kita menggunakan akun kedua sebagai sarana mempromosikan apa aja yang kita lakukan atau kita berikan di tempat kita. Akhirnya kita dapat hasilnya kan, kita masih bisa bertahan hingga sekarang dengan berbagai macam cara. Kita menggunakan akun kedua untuk memanfaatkan Instagram dengan semua fitur yang ada di dalamnya ya. Yang paling sering kita pakai sih *livenya* sama *feednya*. Jadi *live* untuk kita saat ada *live music* dan *feed* untuk kita posting ulang hingga mengunggah promosi kita yang sedang berjalan. Ya intinya kita dituntut harus punya ide terus gimana cara kita untuk menarik *customer*.

Nama : Anugrah (Pengunjung Janji Jiwa Jilid 726)
Hari & Tgl : Jumat, 1 April 2022
Pukul : 17.45

Peneliti :Darimana tahu Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?

Anugrah :Saya tahu Janji Jiwa Jilid 726 dari Instagram dan dari teman-teman saya yang pernah ke Janji Jiwa, mereka bilang ternyata kalau janji jiwa itu bagus lalu saya datang kesini.

Peneliti :Apakah pemasaran atau promosi yang dilakukan Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726 cukup menarik?

Anugrah :Menurut saya kurang menarik, karena seperti kurang tertata dan cenderung ngespam dan tidak ada isi. Tetapi dari *postingan* tempat sangat menarik karena pemandangan dan tempatnya bagus.

Peneliti :Apa yang membuat tertarik dengan Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?

Anugrah :Tempat yang paling bagus di seberang itu di *sunset area*, disitu bisa melihat *sunset* pas sore hari, *instagramable* buat *posting-posting* di IG.

Peneliti :Bagaimana pelayanan di Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?

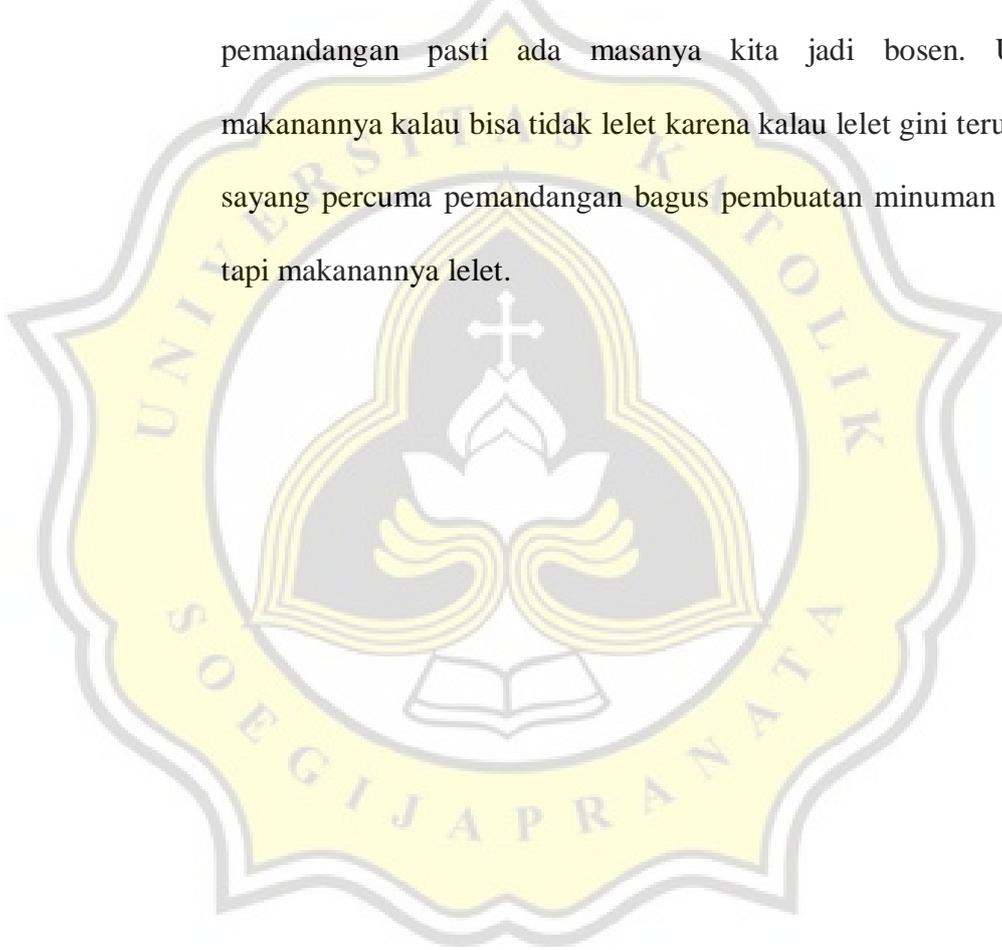
Anugrah :Pelayanannya bagus untuk baristanya cepat dan baru selesai *payment* minuman itu sudah jadi.

Peneliti :Apakah ada ketertarikan untuk ngopi di Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726 lagi?

Anugrah :Ngopi disini mungkin iya, karena ada *live music*. Jadi abis liat *sunset* kita bisa lihat dan dengerin *live music* bahkan bisa *request* juga.

Peneliti :Apakah ada saran untuk Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?

Anugrah :dikembangin *coffee shop* nya karena kalau Cuma ngejual pemandangan pasti ada masanya kita jadi bosan. Untuk makanannya kalau bisa tidak lelet karena kalau lelet gini terus jadi sayang percuma pemandangan bagus pembuatan minuman cepat tapi makanannya lelet.



Nama : **Wisnu (Pengunjung Janji Jiwa Jilid 726)**
Hari & Tgl : **Jumat, 1 April 2022**
Pukul : **11.15**

Peneliti : **Darimana tahu Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?**

Wisnu : Saya tahu Janji Jiwa Jilid 726 ini melalui Instagram teman saya, banyak juga yang memberi tahu saya tentang tempat ini secara langsung. Setelah saya lihat Instagram Janji Jiwa saya mulai tertarik untuk melihat tempatnya karena bagus dan luas, begitu kesini ya nggak menyesal sama sekali karena bener-bener bagus apalagi cuaca cerah gini.

Peneliti : **Apakah pemasaran atau promosi yang dilakukan Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726 cukup menarik?**

Wisnu : Iya, promosi yang dilakukan Janji Jiwa Jilid 726 menarik terutama di Instagramnya.

Peneliti : **Apa yang membuat tertarik dengan Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?**

Wisnu : Cita rasa kopi dan tempatnya, yang menawarkan ngopi disuguhkan dengan nuansa pemandangan gunung ungaran.

Peneliti : **Bagaimana pelayanan di Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?**

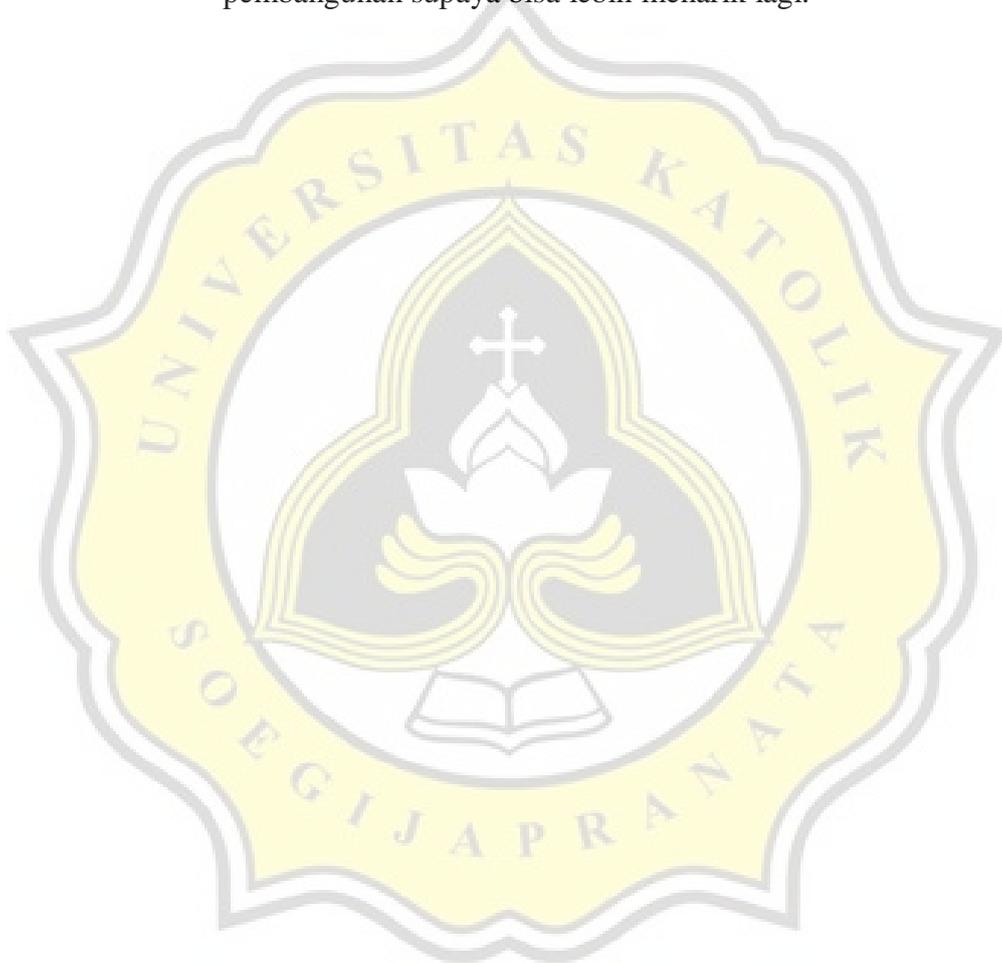
Wisnu : Sementara ini, selama beberapa kali kesini, pelayanannya cukup baik.

Peneliti : **Apakah ada ketertarikan untuk ngopi di Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726 lagi?**

Wisnu :Iya tentu ada, dengan kopi yang enak dan pelayanan yang baik ditambah nuansa alam yang keren pasti bakal balik lagi sih.

Peneliti :Apakah ada saran untuk Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?

Wisnu :Untuk saran mungkin lebih dikembangkan lagi dalam aspek pembangunan supaya bisa lebih menarik lagi.



Nama : Vike Amalia (Pengunjung Janji Jiwa Jilid 726)
Hari & Tgl : Jumat, 1 April 2022
Pukul : 15.30

Peneliti :Darimana tahu Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?

Vike :Saya tahu sini ya gara-gara diajakin temen-temen saya ini mas, pada ngajak main kesini.

Peneliti :Apakah pemasaran atau promosi yang dilakukan Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726 cukup menarik?

Vike : Menurut saya akun Instagram Janji Jiwa Jilid 726 ini ada menariknya ada tidaknya mas, dibilang menarik ya karena isinya informasi tentang tempat ini yang bagus terus repost-repostnya juga banyak yang cakep-cakep kadang ada youtuber juga *post* tentang tempat ini. Kalau gak menariknya itu karena kebanyakan isinya ya *repost-repost* an saja jadi kalau melihat akunnya pas yang paling atas repostan semua ya jadi gimana gitu.

Peneliti :Apa yang membuat tertarik dengan Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?

Vike :Yang buat saya tertarik karena ada *sunset area* ini sih mas, menurut sayan misal bareng temen-temen gini cocok buat ngobrol sambil liat pemandangan. Kalau yang diatas itu pendopo-pendopo itu kurang karena gak keliatan aja pemandangannya.

Peneliti :Bagaimana pelayanan di Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?

Vike :Menurut saya pelayanannya cukup baik ya mas. mas-mas baristanya keren-keren terus ramah terus ngerjain minumannya cepet dan tanggap.

Penelitiit :Apakah ada ketertarikan untuk ngopi di Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726 lagi?

Vike :Mungkin ada tapi tida terlalu berminat karna banyak *coffee shop* lain disemarangan yang menurut saya bagus-bagus juga terus sayangnya di Janji Jiwa itu juga gak ada *manual brew* nya.

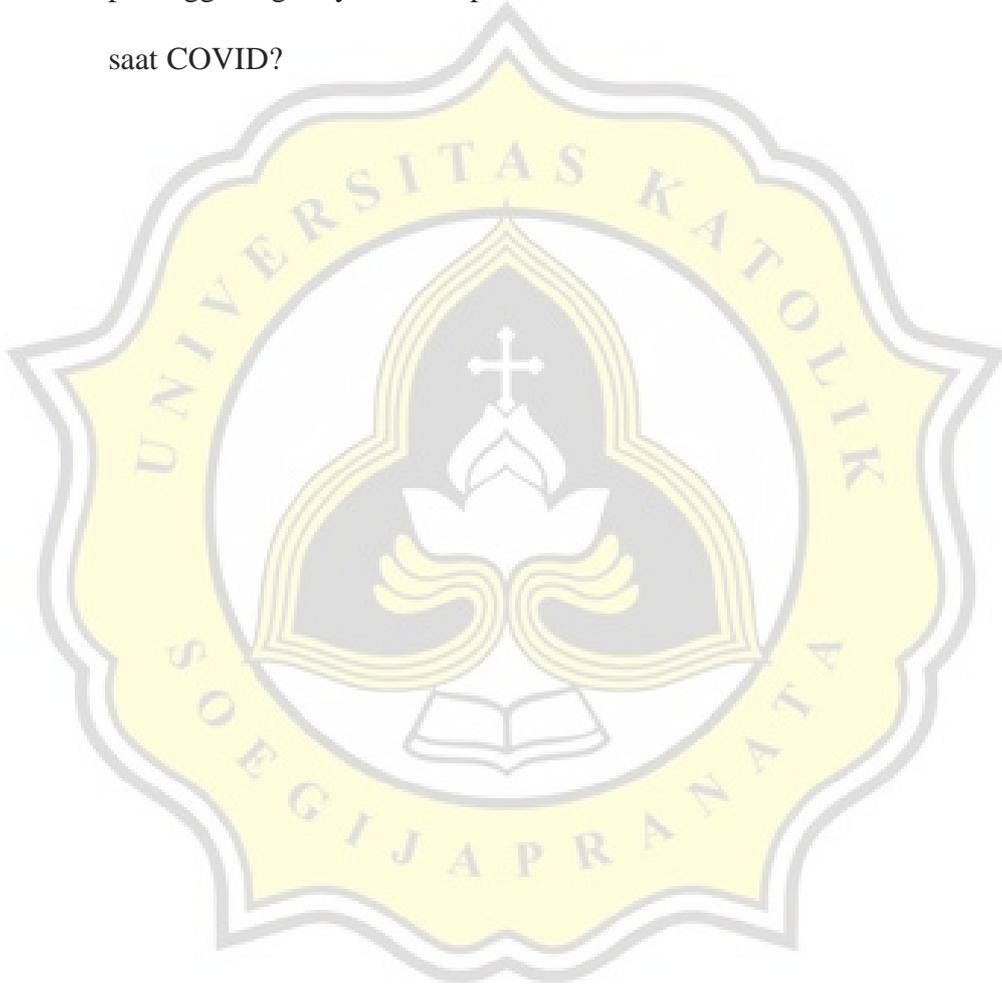
Penelitiit :Apakah ada saran untuk Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?

Vike :Saran saya untuk Janji Jiwa sini mungkin lebih ke arah produknya yang lebih gencar lagi dan pembaruan atau renovasi tempat dan ditambahkan dengan banyak colokan listriknya biar bisa ngecas buat kita-kita gini mas dan satu lagi *wifi* nya kalau di *sunset area* wajib dikasih sih, sayang banget pemandangan bagus kalau ada sinyal *wifi* kita-kita tambah betah mesti mas.

Pertanyaan Wawancara Manajer Janji Jiwa Jilid 726

1. Bagaimana strategi pemasaran dan prosesnya saat mempromosikan Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?
2. Apakah ada kendala atau hambatan dalam melakukan strategi pemasaran dalam mempromosikan Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?
3. Terkait strategi pemasaran ada yang namanya elemen 4p. Promosi, place, price dan produk. Nah apakah janji jiwa juga menerapkan elemen-elemen itu?
4. Apa bentuk strategi yang paling menarik untuk membantu proses memasarkan tempat atau produk di dalam media yang sering digunakan?
5. Apa media yang paling sering digunakan dalam melakukan pemasaran atau promosi?
6. Terkait IG sebagai media komunikasi pemasaran, apa pertimbangan dalam menggunakan IG sebagai media komunikasi pemasaran?
7. Apa manfaat menggunakan IG dibanding media lain dalam memasarkan Janji Jiwa Leyangan?
8. Bagaimana teknis memanfaatkan IG sebagai media promosi? Apakah ada admin/ PIC yang khusus menangani? Kalau ada siapa?
9. Mengapa memilih media tersebut?
10. Apakah media yang digunakan Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726 sudah cukup membantu untuk kegiatan pemasaran?
11. Apakah anda sering mendapatkan kritik saran dari pelanggan secara langsung ataupun tidak langsung?

12. Dari pemanfaatan IG sebagai media komunikasi pemasaran, hasil yang didapatkan bisa dijelaskan mungkin kak seperti omzet dari produk yang terjual? Makanan dan minumannya.
13. Menurut kakak gimana dampak adanya COVID? Terus bagaimana penanggulangannya terkait pemanfaatan IG dari sebelum COVID dengan saat COVID?



Pertanyaan Wawancara Pengunjung Janji Jiwa Jilid 726

1. Darimana tahu Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?
2. Apakah pemasaran atau promosi yang dilakukan Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726 cukup menarik?
3. Apa yang membuat tertarik dengan Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?
4. Bagaimana pelayanan di Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?
5. Apakah ada ketertarikan untuk ngopi di Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726 lagi?
6. Apakah ada saran untuk Coffee Shop Janji Jiwa Jilid 726?

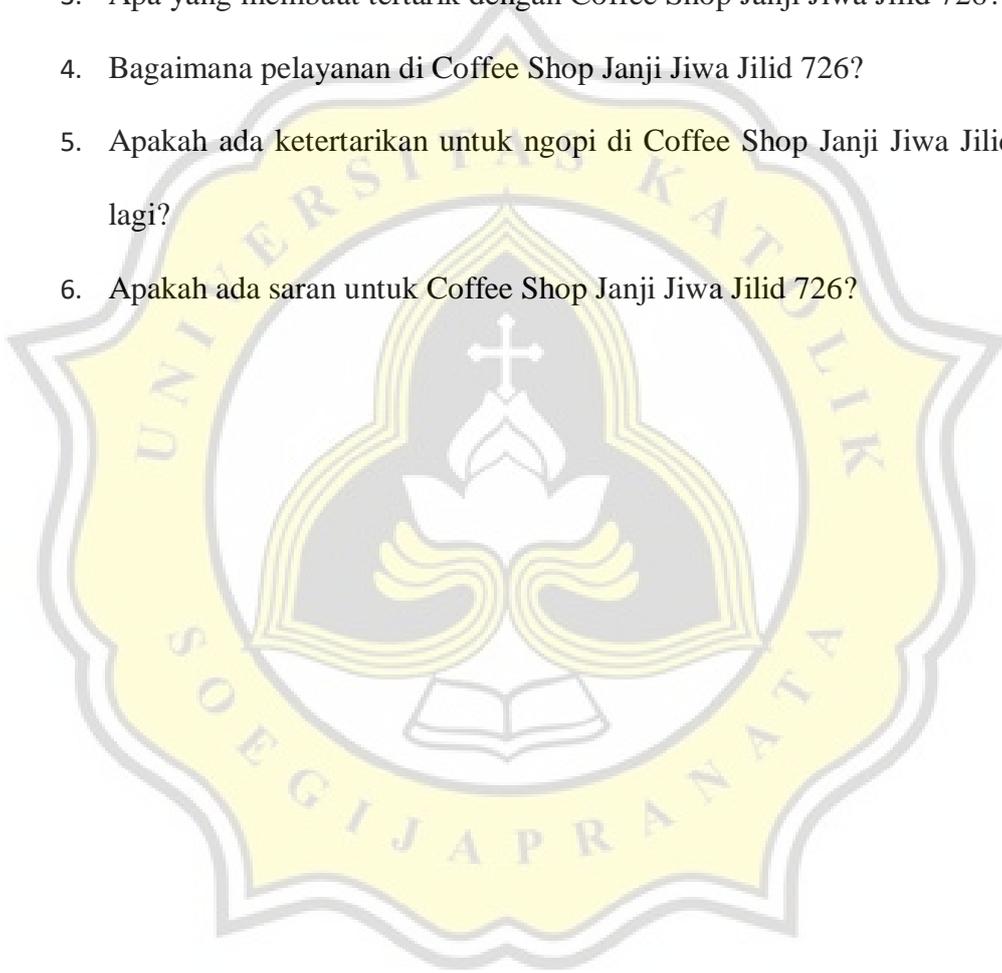


Foto-Foto Lokasi Janji Jiwa Jilid 726



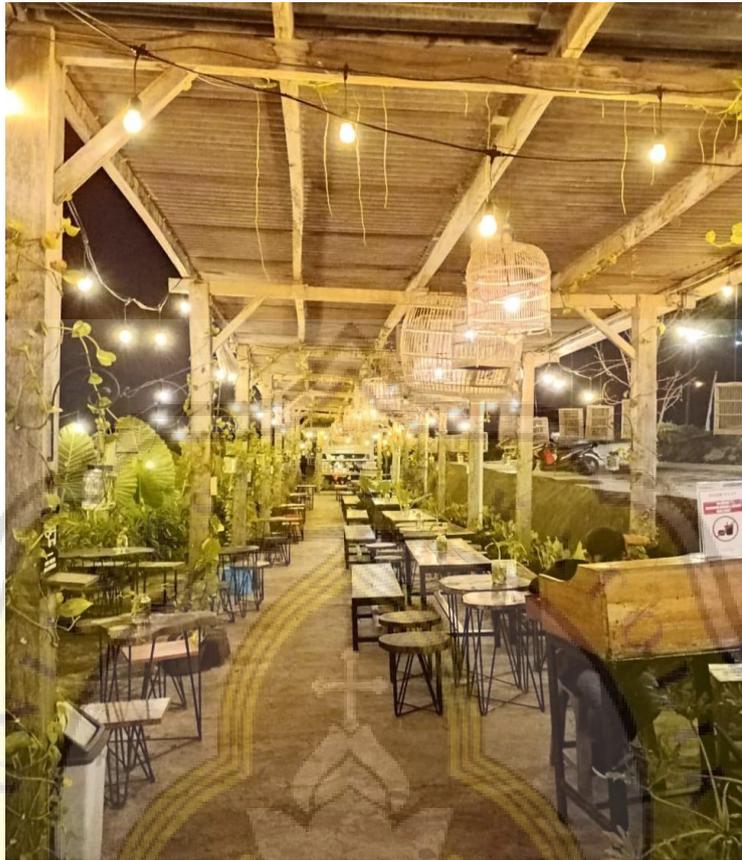
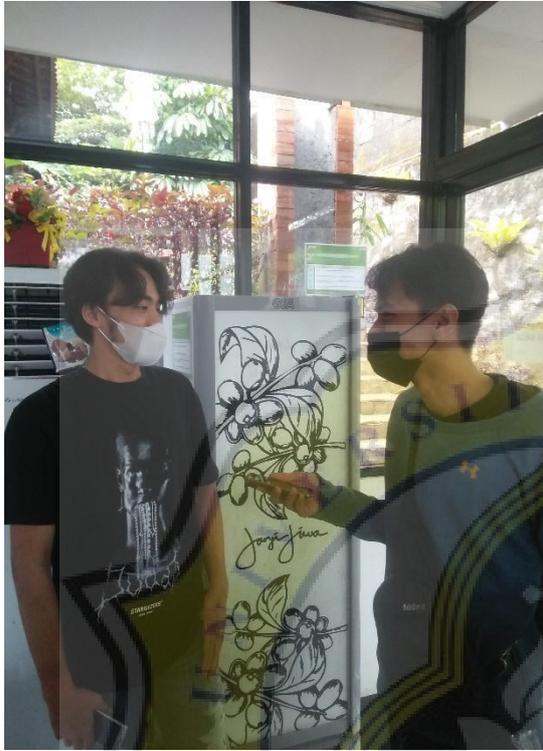




Foto-Foto Wawancara dengan Informan



Hasil Uji Plagiasi

Similarity Report

PAPER NAME

21.M1.0115_Ignasius Setyo Budi U

WORD COUNT

10522 Words

CHARACTER COUNT

66326 Characters

PAGE COUNT

58 Pages

FILE SIZE

82.5KB

SUBMISSION DATE

Jun 13, 2022 11:43 AM GMT+7

REPORT DATE

Jun 13, 2022 11:46 AM GMT+7

● **18% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 17% Internet database
- 5% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 11% Submitted Works database

● **Excluded from Similarity Report**

- Bibliographic material
- Quoted material
- Cited material
- Small Matches (Less than 10 words)
- Manually excluded text blocks