

LAMPIRAN

LAMPIRAN WAWANCARA

1. Apa yang menjadi tujuan dalam kegiatan promosi melalui instagram?
2. Siapa saja yang menjadi target sasaran promosi anda?
3. Mengapa anda memilih instagram dalam media berpromosi?
4. Apa saja tahapan-tahapan dalam kegiatan promosi di instagram
5. Siapa saja yang terlibat dalam mengelola instagram?
6. Kapan anda memulai promosi melalui Instagram?
7. Bagaimana perancangan pesan yang ada di instagram?
8. Bagaimana anda menilai respon target saat mempromosikan melalui Instagram?
9. Apakah penggunaan fitur Instagram berdampak signifikan pada peningkatan konsumen anda?
10. Dimana anda melakukan evaluasi bersama rekan anda terkait penggunaan instaram dalam meningkatkan konsumen
11. Kenapa Instagram lebih memiliki dampak signifikan dari pada media lain?
12. Kapan biasanya penanggungjawab iklan melakukan promosi dan merespon pelanggan melalui Instagram.
13. Bagaimana perkembangan bisnis anda setelah menggunakan instagram?

LAMPIRAN TRANSKRIP WAWANCARA

Data Informan :

Nama : Rifki Yusuf Rajudin

Jabatan : Owner

Q : Selamat siang mas, sebelumnya terimakasih telah meluangkan waktu untuk penelitian skripsi saya.

A : iya ini kebetulan we juga minta maaf baru bisa sekarang, lagi padet juga.

Q : Lagi rame ya mas?

A : iya lumayan lah...

Q : jadi gini mas, sekarang ini merupakan tindak lanjut dari penelitian saya sebelumnya saat pra survey untuk kepentingan proposal penelitian. nah sekarang ini saya masuk dalam tahapan penelitiannya mas. menggali informasi terkait implementasi instagram yang dilakukan barber movement.co dalam meningkatkan jumlah konsumen.

A : oh iya terus gimana?

Q : langsung dimulai aja bearti mas?

A : iya silahkan.

Q : mm kita mulai dari mengapa memilih instagram sebagai media promosi?

A : instagram dipilih karena saat ini kan memang banyak muncul fenomena-fenomena jualan onlen. Banyak orang memanfaatkan media sosial seperti

facebook dan instagram sebagai toko digital mereka untuk menjajakan barang dagangan mereka melalui foto. Ya lu tau sendiri lah mas pastinya. Lu bisa lihat fenomena ini bagaimana. Hal itu yang membuat gue memilih instagram sebagai toko untuk berdagang juga

Q : tadi mas sebut ada facebook, twitter instagram, tapi kenapa diantara sosial media tersebut mutusin buat make instagram?

A : oh kalo itu subyektif sih, menurut saya sekarang ini anak-anak muda apa itu remaja apa dewasa cenderungannya pakai instagram ya dibanding facebook maupun twitter.

Q : Oh gitu ya mas..

A : iyaa dan dari situ we kepikiran buka usaha apa ya, yang modal kecil gak terlalu banyak butuh modal. We ngobrol-ngobrol bareng temen, sharing2lah. Nah waktu itu momentnya juga booming-bomingnya pomade ditambah we punya skill lah di cukur rambut. Banyak masukan dari temen-temen buat cukur rambut online. Dan we bisa pasarin dari internet

Q : ide awalnya cukur rambut online gitu ya mas...

A : ya setelah we mantap dengan ide ini we langsung eksekusi bikin nama, terus bikin instagram. Nah masalahnya tahun pertama, awal bisnis, kan gak ada yang kenal ama we. Ya dari temen-temen dulu, temennya temen dulu, follow-followin akun instagram orang anak SMA. Akhirnya we maping sendiri ketemu sendiri karena we bener bener sendiri mulai usaha ini

Q : gimana tuh proses mappingnya mas?

A : ya mapping we itu we tracking sekolahan yang ada di Yogya, bantul, sleman. Prioritas sih sleman ama yogya ya. Karena secara akses lebih mudah. Kalo bantul jauh juga we kesana. We buat nih list-list sma yang menjadi terget we. Sleman ada berapa sekolah instagramnya ada apa aja, we chek follower dari akunnya. Terus we follow-follow begitu juga dengan yang lainnya.

Q : Segmennya memang remaja ya mas?

A : iya tepatnya SMA dan mahasiswa karena menurut we paling potensial ya, mereka kalangan yang update dengan style, pengen terlihat modis dibanding kalangan lainnya kaya pekerja dan yang sudah berumur.

Q : oh gitu mas, terus mas?

A : selain itu juga enakny instagram ya, kita bisa lihat orang-orang yang suka dengan potong rambut atau yang menjadi segmen kita dari akun-akun official lainnya. misal ya saya ambil dari akun barber lainnya. nah itu lebih efektif lagi karena orang yang bersangkutan mesti pengguna barber modern kalo menurut saya

Q ; maksudnya gimana itu mas?

A : itu lho, di Instagram akan ada fitur follower. Nah kita kan bisa ngambil follower dari akun kompetitor dengan cara memfollow mereka.

Q : oh gitu mas paham, kalo pesan yang disampaikan dalam kegiatan promosi apa mas?

A : Kalo pesan ya apa ya, we sering menggunakan bahasa inggris dalam setiap postingan. Ini alasannya karena we mau nunjukin kalo cukur rambut we berbeda dengan orang lain pada umumnya. Lebih modern, lebih profesional. Jadi bahasa nya eksklusifkan kalo pake inggris, terus materi biasanya setiap klien we ya we dokumentasikan terus itu jadi postingan we di instagram. Buat nunjukin juga kalo we banyak pelangganya, itu jadi nilai jual juga sih biar orang percaya dengan kemampuan we.

Q : ooo, kalo aktivitas nya berupa apa apa? ada jadwal atau apa gitu?

A : Ya kalo jadwal kegiatan tahun-tahun awal kalo gak ada orderan ya we terus-terusan cuma biasanya we bedain dua hal jadwal postingan sama jadwal following. Kalo jadwal following itu bebas selagi we gak ada orderan we follow terus akun-akun pelajar. Syukur-syukur di folback. Kalo untuk postingan we biasanya post pagi hari sekitar jam 6an, terus jam 1an siang, jam 5 menjelang malam dan jam 8 biasanya. Rutin banget we ngelakuin itu

Q : kenapa memilih waktu tersebut dalam nge post?

A : ya itu ada alasan pastinya, misal jam 6 pagi kebiasaan anak-anak (teman-teman) itu bangun tidur sekarang ini bukanya hape, apalagi kalo bukan sosial media. Coba aja tanya ama temen temen lu mas. Kebanyakan pasti begitu, mungkin lu sendiri juga. Kalo jam 1 biasanya jam break kan, nah

apalagi kalo gak hape lagi. Terus jam 5 sore lagi istirahat, hape lagi kan, dan jam 8 malam lagi santai atau mau tidur pasti hape lagi kan?

Q : bearti dalam kegiatan tersebut berdasarkan pengamatan pribadi ya mas?

A : iya, tapi cukup representatif dan membudaya kan?

Q : informasi apa saja sih yang disebarakan melalui instagram?

A : di homepage kita tampilkan informasi terkait usaha jasa yang kita tawarkan, baik dari jam pelayanan hingga nomer kontak agar konsumen dengan mudah menghubungi kita.

Q : apa saja materi postingan instagram barber movement?

A : biasanya ya foto konsumen kita, terus juga ada peralatan, kadang suka random kasih postingan apa gitu...

Q : itu pamit gak ya mas? apa ada ngasih sesuatu gitu untuk konsumennya?

A : ngga ada sih, untungnya pada baik ya semuanya jadi gak keluar modal.
hehe

Q : ada alasan tertentu ngga memposting peralatan?

A : dengan gambar itu kita bisa tunjukkan dengan perlengkapan yang kita miliki kalo kita profesional. Alat kita bersih dan steril dan aman digunakan oleh semua orang.

Q : oh gitu, kalo kegiatan evaluasi ada mas?

A : evaluasi pasti kita ada, biasa itu saat gajian we langsung sharing ke teman-teman. Kalo promosi karena ini divisi pemasaran ya we ke fajrul ya diskusinya. Biasanya kita bahas pencapaiannya menurun atau naik, pencapaian disini dari jumlah like dan text konsumen kita, jumlah follower, juga dealing dari calon klien. Yang berhasil berapa dan yang gagal berapa kita lihat alasannya dari waktu atau harga. Kita diskusi bareng sama fajrul.

Q : Dari usaha Barber Movement melakukan promosi melalui instagram, bagaimana dampak terhadap perkembangan bisnisnya mas?

A : ya cukup baik ya, secara finansial tujuan akhir sebagai perusahaan ini menguntungkan. kita tidak perlu menggunakan budget gede dalam promosi. Tapi hasilnya mendominasi sekali dalam menarik pelanggan untuk menggunakan jasa yang ditawarkan.

Q : oh gitu baik mas, untuk sementara cukup dulu mas. nanti kalo ada kekurangan data saya minta waktunya lagi ya mas.

A : baik kabari saja nanti.

Data Informan :

Nama : Fajrul Harjiyanto

Jabatan : Divisi Pemasaran

Q : Selamat sore mas Fajrul, Tadi siang saya sudah ketemu mas Rifky nanyanya tentang implementasi instagram. terus diarahin untuk ketemu mas fajrul juga hari ini biar sekalian.

A : iya siap mas, gimana mas?

Q : Sebelumnya terimakasih nggih mas buat waktunya. jadi gak enak merepotkan...

A : hahaha gapapa santai-santai, ini yo mumpung selo kok..

Q : Jadi gini mas, Barber movement bisa serame sekarang ini itu pripun mas, kayak tahapan-tahapan dalam melakukan promosi instagram?

A : ; tahapan sakdurunge upload ya mas?

Q : iya bisa betul mas..

A : emmm itu apa ya, nek secara proses biasanya kita tentu cari bahan ya mas apa yang mau di posting, bagusnya apa, biasane sebelum e udah di obrolin konsep konten e..

Q : nyari konsep gitu ya mas? sama siapa biasane nek nyari konsep buat konten mas?

A : iya, nek nyari konsep ki biasane sama mas rifki tapi kadang aku sendiri punya inisiatif atau pas guyon sama cah-cah malah nemu seng unik haha

Q : haha, ho o ya mas, malah unik yo nek spontan ki.tapi di jadwal gak e mas nek pas perencanaan kontennya?

A : ee kalo jadwal khusus yang teragendakan gak ada ya... diseling-seling aja misalkan ini habis posting kan gak tiap jam posting. kalo lagi selo buka ig, pinterest lihat-lihat akun barber luar negri ya gitu mas, nek ada yang unik di tiru sitik-sitik hhe kayak itu seragam kayak dokter yang di pakai buat motong tiap hari kamis itu inspirasine dari pinterest.

Q : owalah sek putih panjang itu yo? haha. la biasane biasanya sek jadi bahan postingan apa mas?

A : yang pertama kita selalu mendokumentasikan semua klien kita untuk menjadi postingan di instagram. kenapa? karena semakin banyak orang yang kita posting ini akan dapat menumbuhkan kepercayaan, penting banget buat kita untuk membangun trust terhadap konsumen, gak cukup dengan kalimat saja karena pada instagram kita gak bisa membuat konsumen merasakan apa yang kita buat tapi kita bisa membuat konsumen percaya kalo kita ahli dalam suatu hal tertentu. coba kalo konsumen yang kita posting itu-itu aja orangnya. orang akan beranggapan kui lho sing cukur nang barber wonge kui-kui tok mung konco-koncone tok, atau lebih sinis lagi barber ki ra payu apa yo mosok sing cukur mung kui kui tok. nah ini mungkin salah satu contoh yang saya maksud.

Q : hahaha tau po mas konsumen e wegah di upload mergo isin?

A : tau yo mas pisan, isin jare wonge rung adus, nek ra malah kompetitor sek lagi tes pasar.

Q : owhlah, tak kira gelem kabeh mas di foto hehe. nek selain itu apa neh mas?

A : apa yaaa, ya foto alat cukur, kursi-kursi, suasana pas rame terus kegiatan pas motong, tapi paling sering ya foto kostumer mas.

Q : nek alasane sendiri kenapa mas foto kostumer yang paling sering diupload?

A : Kalo itu ya buat testimoni aja, menunjukkan ke konsumen lain kalo kita dipercaya banyak orang, potofolio terus kadang buat refrensi konsumen lain buat model rambut e.

Q : owhlah gitu mas, masuk ya mas carane haha. nek foto alat atau suasana tadi kenapa mas alesane?

A : nek itu buat nunjukin alat-alat sek di buat motong, soal e alat e seng di pakai kan yang bagus kalau di sini, ada cairan sterilisasi, itu kayak kursi-kursi barber juga kan jarang yang punya model kayak gitu mas, hahaha. sama biar konsumen e gak bosen lihat ig barber gak melulu rambut terus. intine konsep postingan kita harus dapat membangun kepercayaan konsumen atau target kita, untuk membangun trust dari konsumen itu menurut saya dari kualitas skill, peralatan dan hasil cukur kita. Jadi salah satu postingan yang kita buat ya menunjukkan apa yang kita punya secara materi fisik dan skill kita

Q : Owalah pantesan yo mas tak lihat-lihat kursine ki keliatan vintage apik, ternyata larang haha. Terus ini mas tujuan kegiatan promosinya melalui instagram yang dilakukan oleh barber movement mas?

A : Nek tujuan utamane ki jelas biar punya banyak pelanggan ya, biar tambah rame pengunjung e. sama nek instgram lak yang make akeh e cah-cah enom to mas, sesuai karo target e barber

Q : Ho o yo mas cah-cah enom instagraman kabeh haha nek rancangan pesannya gimana mas, kayak seng perlu di siapke sebelum upload foto atau konten e apa mas?

A : mmm perencanaan kayak masalah caption gitu po?

Q : ho o mas caption mungkin hastag gitu hhe

A : Owh untuk pesan yang disampaikan... emmm disini kalo bicara instagram ada pesan untuk caption, ada pesan untuk hastag serta untuk profil juga ada mas. secara kalimat kita lebih sering menggunakan bahasa inggris untuk semuanya. tapi untuk mengemas pesan kita menggunakan kalimat informatif tapi singkat gak panjang-panjang

Q : Hahaha, mantep mantep mas. balik mas, eh ini mas nek seng tentang konten foto konsumen tadi itu gimana proses postingannya?

A : Nek proses e itu nek misal ada konsumen potong di lihat bagus kita dokumentasikan untuk bahan postingan. Biar makin banyak yang percaya sama barber kan bisa portofolio juga to mas nek banyak hasil potongan seng

di upload. soal e yo penting mas bangun kepercayaan ke konsumen nek barber movement ki sudah pro masalah cukur mencukur haha.

Q : haha, aku percoyo kok mas nek barber ki pro haha, auto ganteng haha. nek ini mas kegiatan lain ada gak mas dalam menjangkau konsumen selain posting-posting?

A : follow follow paling mas,

Q : follow maksud e mas? haha

A : macam kurang kerjaan ya mas, hahahaha... ngga-ngga kegiatan itu penting juga buat kita karena saat kita follow seseorang itu akan muncul notifikasi di hape orang itu. ada akun barbershop yang mengikut anda. kita gak usah ambil pusing dulu ntah dia mau follback atau ngga itu urusan nanti karena target kita mereka yang tahu kita dulu. urusan dia bakal jadi konsumen masalah nanti. karena kita masih baru jadi kita harus gencar ngasih tau orang dulu gitu, inget kalo ada pasar malam? nanti biasanya ada dari mereka keliling kota bawa toa ngasih tau masyarakat. nah di media sosial ya begini ini, saat mereka tahu sukur-sukur mereka mau lihat-lihat profil kita dan tertarik kalo ngga ya ngga apa-apa itu bisa jadi target kita kedepannya untuk membuat mereka tertarik

Q : owhlah tak kira follow-follow apa gitu haha, selain follong meng follow ada lagi gak mas kegiatan lain?

A : Sek tak inget-inget dulu mas, posting foto udah, follow udah, opo neh yo. ohh ini mas instagram berbayar.

Q : Apa tu mas instagram berbayar?

A : selain itu juga terkadang kita juga melakukan promosi berbayar di instagram, biasanya kita ambil durasi seminggu aja. ini juga karena alasan biaya sih. tapi menurut saya ini efektif untuk memberitahu masyarakat yang lebih luas tentang eksistensi barbermovement. karena dengan promosi berbayar foto atau akun kami akan muncul dalam beranda ada feeds orang-orang yang kami targetkan” Iya kalo masalah evaluasi mas biasanya mas rifky itu pas akhir bulan saat gaji kita, kita biasanya diskusi pencapaian dalam satu bulan tersebut lalu dibandingkan dengan hasil bulan sebelumnya. Ada peningkatan atau penurunan

Q : sekalian kegiatan evaluasi ya mas?

A : iya betul, kalo masalah evaluasi mas biasanya mas rifky itu pas akhir bulan saat gaji kita, kita biasanya diskusi pencapaian dalam satu bulan tersebut lalu dibandingkan dengan hasil bulan sebelumnya. Ada peningkatan atau penurunan.

Q : apa lagi ya mas selain kegiatan-kegiatan yang sudah disebutkan?

A : ketoke sih udah semua mas.

Q : eh kemaren barber habis give away ya mas? gimana itu mas?

A : selain kegiatan tersebut kita juga membuat kuis semacam Give Away gitu yang dilakukan secara acak, bagi pemenang yang terpilih akan kita beri hadiah bingkisan serta gratis cukur selama sebulan. aturan mainnya follower

kita minta untuk melakukan tag kepada lima akun instagram temannya, setelah itu akan kita undi untuk mencari pemenangnya. hal ini kita lakukan untuk memberitahu khalayak yang lebih luas lagi tentang keberadaan kita. semakin banyak yang ikut serta hal ini berarti akan semakin banyak orang yang mengetahui tentang barbermovement.co

Q : Sesok tak melu ah mas sopo ngerti oleh cukur gratis hahaha. udah mas itu aja? ada lagi gak, nanti lupa lagi hahaha.

A : haha, ho o e iseh enom wes pikun iki, tak delok instagram barber delok men ra luput.... haha.

A : ooo selain yang tadi saya sebutkan kita juga melakukan tagging kepada influencer di dunia barbershop, influencer ini merupakan orang-orang yang memiliki pengaruh, kalo di instagram yang jelas ya Barber Asia. barber asia itu rujukan banyak orang dalam mencari referensi. untuk bisa muncul itu gak gampang, kita aja berulang kali melakukan tag baru sekali yang di repost ama akun barber asia. ya bangga kita kalo udah masuk akun mereka

Q : Mantep banget ya mas sampe sedetail itu haha, aku wae rak kepikiran hehe
Ada lagi gak mas kegiatan lain mas? Sopo ngerti lali meneh mas haha

A : Hahaha ora mas. Itu udah semua tak sebutin insya allah.

Q : haha siap mas, udah lengkap dan informatif banget mas penjelasan e sampean mantep banget.

Q : Yaudah mas gitu dulu aja mas, nanti nek ada apa-apa aku WA sampean aja ya mas hhe. makasih waktunya lo mas, malah ngerepoti.

A : Haha sante aja lo mas. Siap siap nanti kabar-kabar aja mas nek ada apa-apa.