

LAMPIRAN

**INTERVIEW GUIDE STRATEGI PROMOSI MEDIA INSTAGRAM KAOS POLOS
YOGYAKARTA DALAM MENARIK MINAT KONSUMEN PADA TAHUN 2017**

Data Informan :

Nama : Laksintya

Jabatan : Owner

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : -

Q : Hallo mba, mba Laksintya ya ini...

A : iya mas betul, panggil sintya aja mas biar enak.

Q : Oh ok ok mba, gimana nih mba kabarnya? Maaf ganggu waktunya sebentar nih yaa

A : Baik mas, cuma emang lagi sibuk sedikit jadi agak capek..

Q : Waduh, gapapa kah mba interview sama saya terkait skripsi saya ini?

A : Hahaha walah, santai aja mas. Gapapa kok, capeknya kalo lagi ngurusin store aja, butuh refreshing sebenarnya sih. Selow aja kalo interview gini mah ga seberapa kok. Interviewnya ga sambil lari-larikan? Hehehe

Q : ya enggaklah mba hahaha. Wah mbak Cintya lucu juga nih orangnya. beneran nih ya mba?
Makasih banget lho mbak udah luangin waktunya buat bantu kelancaran skripsi saya. Hehe

A : Iya beneran kok mas, by the way ini dengan mas Aziz ya? Kuliah jurusan apa mas?

Q : Iya saya Aziz mbak.. saya di Ilmu Komunikasi UMY mbak, kemarin suratnya sudah saya kasih, sudah diterimakan mbak?

A : Iya sudah kok, cuma ga terlalu baca banget sih. Cuma baca bahwa ingin meneliti usaha saya dan melakukan wawancaralah ya intinya.

Q : Iya mbak, maaf ya mbak kemarin suratnya ga saya kasih langsung ke mbak Cintya, tapi tak kasih yang jaga toko pas hari apa itu ya hehe

A : halah iya iya gapapa mas, orang itu kebetulan saya lagi gak di Jogja juga.

Berarti kualitatif yah ini mas? Karena wawancara aja kan, ga pake kuesioner- kuesioner gitu?

Q : Iya mbak kualitatif..

A : Ow okee deh.. Yuk, silahkan dimulai aja, mau tanya-tanya apa aja nih?

Q : Siap mba. Saya mulai ya mba. Hmm.. Kaos Polos Yogyakarta itu sudah berapa tahun didirikan mbak?

A : Tahun 2013 mas, tapi untuk detail bulannya ga pasti ya, kira – kira sekitar bulan September-an karena bikin usaha ini ga langsung jadi gitu, ada tahap-tahapnyalah ya.. hehe

Q : Awal mulannya gimana mbak? Mbak kan cewek nih. Kok bisa tertarik sama dunia per-clothingan? Dan terjun langsung di dunia bisnis ini?

A : Awalnya ya karna emang aku suka pake kaos polosan gitu mas. Itu jawaban yang paling simple sih ya. Hehe. Tapi gak cuma karna itu sih, hmm aku pengen punya brand yang brandnya tu sederhana tapi ga ada matinya.

Q : Maksudnya ga ada matinya gimana mbak?

A : Yaa ga bakal ketinggalan zaman, selalu dicari orang mau gimanapun style/fashion yang lagi hype pada saat itu. Karena polos tadi, jadi lebih simple dan ga bakal ada bosennya.

Q : Terus selain itu ada alasan lain kah mbak?

A : Hmm.. apa ya... ya menurutku sih jelas ya buat cari uang juga, apalagi ini aku juga dibantu sama pacar aku. Seenggaknya udah ada tabungan bisnis untuk melangkah ke perjalanan selanjutnya. Hehehe

Q : Wah, siap mantap banget! Ini berarti khusus kaos polos aja ya mbak?

A : Yaa iya sih, tapi ga menutup kemungkinan kita ada variasi motif garis-garis gitu, cuma tetap lebih banyak ke produk kaos polos yang banyak pilihan warna dan modelnya. Yang penting tetep simpel dan minimalis gitu deh ..

Q : Warna apa saja mbak yang tersedia? Dan model kaosnya seperti apa nih misalnya?

A : Warna sih banyak banget mas.. haha hitam, putih, merah itu udah pasti ada ya, nah kita juga ada warna gradasi-gradasi gitu, maksudnya missal dari warna hijau yang muda banget, terus agak tua, sampe hijau banget. Warna ungu pun juga gitu ada gradasinya, dari yang ungu muda semi merah jambu gitu, terus ungu cerah, ungu gelap, sampe ke ungu terong gitu, jadi ada banyak pilihan warna setiap tipe warnanya. Hehehe. Untuk model-model kaosnya kita ada model V neck, model Polo, Reglan dan lain-lain.

Q : Owhh.. gitu to mbak, asik juga ya buat para kolektor warna. Jadi bisa punya kaos warnanya macem-macem.

A : Emm.. ya begitulah mas.

Q : Biasanya yang paling laris warna apa tuh mbak?

A : Kebanyakan sih maroon dan hitam ya.. itu paling laris, tapi banyak juga kok yang beli warna-warna cerah kayak kuning atau biru.

Q : Oh jadi yg paling agak laris malah warna yg agak-agak gelap gitu ya..

Nah kalo buat penentuan segmennya gitu gimana yah mbak?

A : untuk segmentasi, kami ngak ada pengkhususan umur sih mas, ini produk untuk semua umur kecuali anak kecil. Ya mungkin umur 17 tahun keatas lah. Karena yang ukuran kecil kami belum produksi. Kalo dari kelompok pekerjaan kayaknya ngak ada ya mas. Ini kan yang kita jual tentang kaos polos jadi mau dipake dalem masuk, mau dipake hangout masuk, mau dipake nongkrong juga masuk mas.

Q : Oh iya juga ya mba.. jadi ga ada batasan gitu ya kecuali anak kecil. Kemudian apa mba tujuan kegiatan promosi melalui instagram yang telah dilakukan ?

A : jadi gini mas, kalo buat tujuan promosi tentunya kita pengen menarik konsumen ya, tapi disamping itu ada tujuan – tujuan lain dari upload foto di Instagram, misal ada stock barang baru, terus juga melalui konten itu kita ngasih tau jam buka dan tutup toko, terus lagi sebagai pemberitahuan kalo lagi ada sale dan give away.

Q : okay terus apa saja sih mba materi postingan Kaos Polos YK?

A : kayak yang udah dibahas tadi mas, kan tujuan kita promosi pake instagram ini selain menarik minat konsumen juga buat media announcement kalo misal ada sale atau ada stock baru. Nah buat sale sendiri itu biasanya kita lakuin setiap ada momentum hari besar misal kayak kemaren tujuh belasan, terus sebelumnya ada idul fitri. Dan biasanya barang yang kita sale itu yang stocknya masih banyak. Terus ya berarti kan materi konten postingan itu berdasarkan kegiatan – kegiatan ini, jadi disesuaikan

Q : hehehe maaf ya ngulang – ulang soalnya biar lebih jelas aja sih. Kalo untuk jadwal postingan gitu ada ga mba?

A : Halah gapapa mas namanya juga wawancara wajar kok hahaha. Kalo untuk jadwal publish foto sih ada itu biasanya kita lakuin pas jam makan siang sampai ba'da magrib lah. Rangnya itu, untuk hari sih ngak ada jadwal khusus kecuali memang ada event khusus kayak Idul Fitri, tujuh belasan dan lain – lain. Kita pasti upload terus kalo ada sale pas hari – hari itu. Kalo jam sendiri kenapa ambil jam segitu selain buat penanda jam buka tutup toko, juga kan pas jam – jam segitu kita anggap followers kita lagi gencar – gencarnya megang dan main sosmed. Jadi otomatis feed kita terlihat oleh mereka.

Q : Ohh gitu ya bener juga ya mba hehehe. Kalo untuk informasi ordernya sesuai yang di bio instagram ya mba?

A : iya mas jadi buat informasi dari akun sendiri itu ada kontak, alamat, terus yang disorotan ada harga sama koleksi produk. Disini kita pake kontak line biar ngak ribet mas, takutnya kalo dikasih nomer nanti banyak yang spam. Nah kalo line kan cuma ada chat jadi lebih teroganisir.

Q : iyaya mbak kalo kena spam terus malah jadi bingung mana yang ngorder. Apalagi ownernya kalo tau ownernya cewe gini bisa malah pada godain ya mbak ... hahaha

A : hahahha nah itu mas menghindari hal – hal seperti itu juga.

Q : nah kemudian ini mba kalo untuk perencanaan kegiatan promosi melalui instagram yg dilakukan itu bagaimana ya?

A : jadi kalo kegiatan promosi sale atau diskonan itu kita sesuaikan dengan momen – momen khusus mas, misal kemaren kan tujuh belasan nah kita adain diskon 17%. Terus sebelumnya pas Idul Fitri juga kami mengadakan promo dengan kegiatan give away. Terus kan juga ini sebagai

kesempatan buat dorong penjualan stok yang masih banyak mas. Soalnya yang biasa kita sale itu yang stok masih banyak, jadi kan lumayan.

Q : Oh gitu... La tapi kalo pas ada sale gitu tapi pembelinya ga sempet ke toko gitu gimana mba?

A : kan kita juga kerjasama bisa pake go send mas, jadi lebih mudah. Apalagi jaman sekarang banyak yang mager, nah kalo pada mager kan gampang tinggal pesen diline, bayar di m-banking terus barang sampe pake go send. Mudah banget kan mas hahaha.

Q : oh iyaa ya ada gosend juga ya mba jadi lebih fleksibel gitu jadinya.

A : iya mas lumayanlah ada kayak gosend gitu jadi mempermudah jadi bisa genjot penjualan. haha

Q : Terus ada konten lain gak mbak di instagram kaos polos? Atau hanya tentang penjualan kaos polos saja?

A : Ini kita kan juga lagi ngerintis sablon mas, nah instagram kaos polos kan udah lumayan followersnya. Jadi disitu kita masukin promosi tentang sablon. Kan setali tiga uang mas, yang jualan kaos tetep jalan, yang rintisan sablon juga jalan. Udah lumayan banget sekarang ini mas ada instagram, nggak berbayar, bebas posting apa aja dalam hal jualan yaa, terus ada kolom informasi ataupun tanya jawabnya, jadi udah lengkap lah. Terus kita juga bisa promosi sedetail mungkin produk yang kita jual

Q : oh gitu to mbak. Hmm ohiya mba kalau untuk evaluasi yang dilakukan dalam mengukur keberhasilan melalui instagramnya bagaimana ya ?

A : Untuk evaluasi biasanya kita gabung sama planning diawal bulan mas. Jadi evaluasi buat dari bulan sebelumnya untuk perencanaan bulan selanjutnya. Ini juga nggak formal banget sih, ya kayak diskusi bersama aja. Untuk mengukur keberhasilan dari kegiatan promosi yang udah dilakukan itu biasanya diliat dari berapa banyak pesanan. Nah kalo pesanannya banyak kan

berarti konten promo itu menarik minat banyak orang. Tapi kalo dikit kita evaluasi lagi kurangnya dimana terus diperbaiki buat perencanaan bulan depannya, gitu sih mas.

Q : ohh okay gitu ya mba jadinya... yahh udahh abis nih mba pertanyaan saya hahaha

A : wah udah to mas hahaha.. udah cukup mas informasinya?

Q : yah insyaallah cukup mba. terima kasih ya mbak atas waktunya

A :iya mas sama - sama santai aja

**INTERVIEW GUIDE STRATEGI PROMOSI MEDIA INSTAGRAM KAOS POLOS
YOGYAKARTA DALAM MENARIK MINAT KONSUMEN PADA TAHUN 2017**

Data Informan :

Nama : Welly Prasetya

Jabatan : Photographer

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Umur : -

Q : Siang mas Welly, maaf yah mas mohon ganggu waktunya sebentar buat wawancara untuk skripsi saya.

A : ohiya mas gapapa monggo aja mas silahkan.

Q : oke mas makasih yah mas atas waktunya. Ohiya mas Welly ini selaku apa ya di Kaos Polos YK ini mohon maaf sebelumnya.

A : Oh saya sebagai fotografer dan yang mengisi konten instagram mas.

Q : Brarti masnya ikut berpartisipasi dalam merencanakan feeds instagram ya mas.

A : Iya mas betul sekali.

Q : Waah pas banget nih mas soalnya yang mau saya tanyakan juga seputar promosi di instagram. Langsung saya mulai aja ya mas pertanyaannya.

A : Oke mas monggo....

Q : Pertanyaan pertama nih mas, siapa sih mas target konsumen dari Kaos Polos YK ini?

A : kalo untuk target pasar kita itu semua usia ya mas, dan semua background pekerjaan. Jadi ngak ada spesifikasi untuk range usia atau kelompok pekerjaan tertentu. Karena kan produk yang dijual disini kaos polos dengan beberapa macam model dan itu masuk kalo dipake siapa aja dari kalangan usia berapa aja. Bahkan cewek cowok pun ngak jadi masalah, kecuali untuk model – model dress ya paling yang bisa pake cewek. Tapi over all untuk semua usia dan kalangan mas, yang penting cukup aja haha

Q : Oh ada model dress jg toh mas saya kira Cuma kaos polos aja.. haha

A : Iya mas ada kok mas kita dress buat cewek- cewek juga tapi emang Cuma beberapa aja. Yang penting pakaiannya tetep simpel dan ga melenceng dari konsep apa aja kita jual mas hahaha

Q : wuidihh manteepp bener ahaha.... oke sekarang saya mau nanya tentang instagram mas.

A : oke siap mas

Q : apa sih tujuan kegiatan promosi melalui instagram yang dilakukan sekarang ini mas?

A : Oh kalo tujuan pastinya peningkatan omzet penjualan ya mas. Cuma kan kadang kita juga suka bikin sale atau give away gitu. Nah pemberituannya itu ya lewat instagram. Lagi pula kan instgaram ini media promosi yang tidak berbayar. Jadi kalo bisa dimanfaatkan bener – bener untuk menarik minat konsumen dari isi konten ataupun pengaturan feed yang ada diinstagram mas.

Q : okey selanjtnya nih mas, kalo materi postingan Kaos Polos YK ini apa saja sih mas materinya?

A : Jadi untuk bahan materi konten itu kita ada beberapa jenis ya mas, yang pertama isi produk sendiri biasa stock produk terbaru atau kita reupload produk yang masih banyak stocknya, terus ada juga materi dari kegiatan sale ataupun give away. Ini kan juga bagian dari promosi terus ada ketentuan – ketentuannya nah itu kita jadiin bahan konten juga. Terus yang terakhir biar ngak

bosen itu kita juga biasanya upload quote – quote motivasi mas. Jadi ya pembuatan bahan konten instgram itu banyak jenisnya, paling ya direncanain misal minggu ini ada tanggal merah tujuh belasan, nah berarti selama seminggu itu kita upload materi yang berkaitan sama momen itu ataupun kegiatan sale dan ketentuannya yang diadain pas hari H atau renggang waktu tertentu.

Q : Emmm gitu ya mas. Terus kalo untuk perencanaan kegiatan promosi melalui instgram itu bagaimana ya mas?

A : Kalo untuk ngerancangnya sendiri itu biasanya awal bulan mas, jadi kita lihat tuh tanggal – tanggal merah atau hari – hari penting ada diminggu keberapa. Nah disitu kita rancang isi kontennnya mau seperti apa. Tapi kalo kebetulan dalam sebulan ngak ada event paling kita push yang produk –produk terbaru atau reupload produk yang masih banyak.

Q : Oh jadi gitu... jadi dari awal bulan ya mas ngerencanainnya. Jadi kemudian dibuat jadwal penguploadan materi-materi gitu ga sih mas?

A : Iyah dibuat mas, jadwal penguploadan itu kita sesuaiin sama event yang ada mas, kan kita udah bikin plannya pas awal bulan. Nah tinggal lakuin aja. Terutama untuk materi sale atau give away itu biasanya udah terjadwal untuk tanggal berapa aja. Kalo lebih dari itu biasanya kita moto produk kan, nah itu tergantung stock foto jadi kalo udah abis baru kita foto lagi. Kalo belum ya berarti belum ada jadwal foto. Soalnya kalo foto produk kan kita juga pake model seringannya itu nyari model dan nentuin jadwal, tempat dll yang ribet. Jadi sebisanya aja. Tapi kalo bisa pas lagi ada kesempatan ambil sebanyak – banyaknya jadi kan punya stok yang banyak.

Q : Woalahh malah jadi ahli mencari model nih masnya ya hahaha

A : Hahaha.... ya ga ahli-ahli banget sih mas, tuntutan profesi ini mas.

Q : Hahaha duh jadi pengen jadi fotografer juga nih saya.

A : Belajar motret aja mas asik lho, sapa tau masnya cocok jadi fotografer juga ahahah.

Q : Haduh haduh mas sudah mas sudah takut kebablasan nih nanti ahahahaha

Lanjut aja ya mas, kalo untuk hari atau jam publikasi kontennya juga dijadwal juga kah mas?

A : Hahaha malah gajadi wawancara ya mas nanti. Untuk jadwal publish kayak hari atau jamnya, kita ngak punya jadwal khusus ya. Kalo hari biasanya kapan aja selama masih ada stok foto atau lagi ada event yang jalan. Nah kalo buat jam biasanya kita sekitar jam 12 an sih sampe jam 7 malem itu waktu – waktunya, soalnya sekalian nunjukin jam buka tutup toko dari 12.30 WIB sampai 21.30 WIB.

Q : Emm begitu yaaa. Kalo untuk info kontak yang di bio itu kok Cuma ada line doang ya mas?

Tagline juga belum ada yah mas? Soalnya kan biasanya kalo orang jualan online via instagram tuh kan info di bionya banyak tuh mas ?

A : Oh kalo untuk info yang di profile akun itu sesuai kebutuhan ya mas, kita memang mendorong konsumen yang ada dijogja untuk langsung beli ditempat jadi lebih banyak pilihan dan siapa tau juga lebih banyak yang dibeli. hahaha memang kurangnya itu tagline sih, kmaren saya sempet bilang sama Mba Sintya mbok ditambahi tagline. Tapi sampai sekarang memang belum dapet yang unik dan pas sih. Terus itu kan ada info akun catalog, nah kalo akun itu isinya full produk, ngak ada promosi atau apapun. Dan produk yang udah ngak ada di catalog berarti udh sold out.

Q : Oh gitu jadi untuk info katalog yang masih ready itu ada di katalog sendiri itu ya. Jadi sebagai pemegang instagram dan selaku fotografer nih apa aja sih yang mas lakukan?

A : yaps betul sekali mas, jadi yang kita lakukan selain kita kelola halaman profilnya, kita juga nata feed sama foto – fotonya mas. Ini sih biar enak diliat dan beraturan aja. Soalnya kan instagram itu kalo diliat keseluruhan kan tiap baris fotonya ditampilin dalam tiga foto. Jadi itu kita tata biar ngak tabrakan.

Q : Ohiya yah mas biar senada yah mas jadi enak diliatnya.

A : Iyah mas sekarang kan kalo baru buka profil aja ga menarik orang pasti males buat kepo – kepo Instagram kita juga kan.

Q : ahaha bener juga ya mas ya. Terus biar senada terus gitu ada tema atau konsepnya gitu ga sih mas?

A : kalo untuk desain atau tema foto itu biasanya kita semenarik mungkin aja ya mas, mungkin bisa dibilang kiblatnya minimalis artistiklah. Jadi konsep elegan, art dan cozy nya dapet. Apalagi kan kebanyakan konsumen anak muda, jadi harus menyesuaikan lah.

Q : Emm apalagi sekarang baru ngetrendnya foto – foto ala minimalis gitu ya mas. kalo untuk materi selain foto – foto yang minimalis itu materi aja mas?

A : jadi biar ngak bosan itu kami juga ngepost hal – hal lain mas, misal kayak quote – quote atau gambar – gambar artistic lainnya yang masih nyambung sama tema feed. Soalnya juga jaga mood followers mas, kalo posting baju – baju terus nanti dikira spam terus malah diunfoll kan repot.

Q : iya sih ya mas kadang orang jualan doang malah membuat orang terganggu ya hahaha. Terus yang terakhir nih mas untuk evaluasi yang dilakukan dalam mengukur keberhasilan promosi melalui instagram itu bagaimana mas?

A : Untuk evaluasi sih biasane awal bulan mas, koyo ngobrol bareng sama Mba Sintya, bagusnya gimana kemaren kurang apa, terus buat bulan depan maunya gimana, paling gitu – gitu aja sih mas.

Q : Owalah begitu ya mas, makasih ya mas sudah mau saya wawancarai.

A : iya mas sama – sama semoga sukses mas skripsinya

Q : amiiin mas... siap makasih mas doanya ya mas. maaf udah ganggu waktunya.

A ; iya mas gapapa santai aja..