

Interview Guide

Fahmi Ardhi (Kampus Koordinator Cicil.co.id Yogyakarta)

1. Apa pesan yang disusun oleh Cicil.co.id untuk memperkenalkan produknya?
2. .Bagaimana cara Cicil.co.id dalam mendorong konsumen untuk memakai produk dari Cicil sendiri?
- 3.. Bagaimana proses Cicil dalam merancang pesan yang akan disampaikan dalam promosi tersebut?
- 4.. Apa tujuan dari strategi promosi yang dibuat oleh Cicil.co.id?
- 5.. Bagaimana strategi promosi yang dibuat oleh Cicil.co.id?
6. Siapa target audiens dari promosi Cicil.co.id?
7. Mengapa Cicil.co.id memilih target audiens promosi tersebut?
8. Bagaimana cara Cicil.co.id menentukan target audiens dari promosi yang telah dilakukan?
9. Apa saja media promosi yang dipakai Cicil.co.id dalam mempromosikan produknya?
10. Mengapa Cicil.co.id memilih media promosi tersebut dalam mempromosikan produknya?
11. Bagaimana cara Cicil.co.id mengelola media promosi dalam mempromosikan penjualannya?
12. Apakah media satu dengan media lainnya saling berkaitan untk meningkatkan promosi Cicil.co.id?
13. Apakah strategi promosi yang dilakukan sudah efektif?

Budi Prasetyo dan Muhammad Dandy (Student Ambassador Cicil.co.id)

- 1.) Apa yang anda ketahui tentang Student Ambassador?
- 2.) Sudah berapa lama anda bergabung menjadi student ambassador?
- 3.) Apa yang membuat anda tertarik bergabung menjadi student ambassador?
- 4.) Bagaimana proses anda menjadi student ambassador?
- 5.) Apa saja kegiatan yang dilakukan oleh student ambassador?
- 6.) Apa manfaat yang telah anda rasakan setelah bergabung menjadi student ambassador?
- 7.) Apa kesan anda menjadi student ambassador?

Ratu Muthmainah (User Cicil.co.id)

1. Apa yang anda ketahui tentang Cicil.co.id?
2. Sejak kapan anda sudah memakai produk/jasa Cicil ini?
3. Mengapa anda memilih produk/jasa dari Cicil.co.id?
4. Bagaimana anda dapat mengetahui informasi tentang Cicil ini?
5. Apa manfaat yang anda rasakan setelah memakai produk/jasa Cicil.co.id?
6. Apa kesan yang anda dapatkan setelah memakai produk/jasa Cicil.co.id?
7. Apakah anda akan merekomendasikan Cicil kepada teman-teman anda?
8. Apa anda akan memakai produk/jasa Cicil kembali?

Hasil Wawancara

Wawancara Mas Fahmi Ardhi, selaku Kampus Koordinator / Manager Marketing Cicil.co.id

1. Apa pesan yang disusun oleh Cicil.co.id untuk memperkenalkan produknya?

Pesan yang disusun oleh Cicil sendiri adalah yang pertama sih kepada What Student Needs sih jadi kayak kita itu emang dari tujuan awalnya Cicil itu ngebantu mahasiswa untuk memenuhi kebutuhan baik di barang-barang kayak laptop, hp, dll maupun kayak untuk biaya kuliah nah untuk pesan yang disusun selama memperkenalkan produk itu adalah cicilan mahasiswa dengan syarat mudah karena setelah kita survey 600 orang mereka itu kenapa memilih cicil karena syaratnya mudah nah gitu.

2. Bagaimana cara Cicil.co.id dalam mendorong konsumen untuk memakai produk dari Cicil sendiri?

Cara cicil untuk mendorong konsumen yaitu yang pertama memakai student ambassador nah si student ambassador ini menjadi kunci utama karena cicil waktu pertama kali beta testing produknya sendiri di Bandung kita punya 6 ambassador, nah 6 ambassador itu satu hari launching itu berhasil mendapatkan 1 user nah kayak gitu, jadi emang ambassador menjadi peran yang sangat penting yang pertama dari sisi kepercayaan si usernya tersebut. Yang kedua dengan detail penjelasan dari student ambassador bakal membantu banget untuk si usernya.

3. Bagaimana proses Cicil dalam merancang pesan yang akan disampaikan dalam promosi tersebut?

Pesan yang pertama ya itu sih Cicilan mudah untuk mahasiswa tanpa kartu kredit dan ini menjadi hal yang pertama di Indonesia karena di Indonesia sendiri belum ada. Untuk yang kedua merancang pesan sendiri pas promosi kita juga memakai brand ambassador sendiri yang kita jadikan gambarnya dan menceritakan pengalaman mereka sebagai

testimoni setelah memakai Cicil dan dia menceritakan apa yang ia dapatkan setelah menjadi ambassador apa manfaat bergabung dengan cicil contohnya kayak gitu.

4. Apa tujuan dari strategi promosi yang dibuat oleh Cicil.co.id?

Kalau untuk strateginya kan Cicil memakai student ambassador sama digital marketing nah untuk Cicil sendiri menggaet teman-teman mahasiswa yang dimana mereka membutuhkan akses pembiayaan khusus untuk dirinya maupun untuk fasilitas kuliahnya yaitu barang maupun uang kuliah nah selanjutnya tujuan sendiri lebih ke arah edukasi kepada teman-teman mahasiswa bahwa mencicil itu bukan merupakan sebuah hal yang negatif dan mencicil juga membantu meringankan kebutuhan mereka karena jika mereka menabung jauh lebih lama waktunya.

5. Bagaimana strategi promosi yang dibuat oleh Cicil.co.id?

Strategi yang dibuat oleh Cicil sih hampir sama dengan kita menggunakan ambassador, dan ambassador berperan aktif dengan memiliki 3 perannya yaitu marketing dan PR yang kedua rest manajemen atau untuk mengatasi resiko-resiko kedepannya dan juga sebagai kontak point kita dan mereka menjadi jembatan antara cicil dan user cicil. Disini juga kita pernah ada data tentang kegunaan word of mouth dengan teman-teman di Malang dengan jumlah 600 mahasiswa semua tahu dengan cicil dari teman-temannya sebanyak 57% dibandingkan tahu Cicil dari ambassador dan Instagram.

6. Siapa target audiens dari promosi Cicil.co.id?

Kalau untuk target audiens secara umur yaitu 18-24 tahun karena rentang mahasiswa aktif kan diantara umur tersebut dan yang pasti target utama kita adalah mahasiswa saja dan adapun teman-teman SMA yang dikhususkan untuk produk baru Cicil yaitu Uang kuliah

7. Mengapa Cicil.co.id memilih target audiens promosi tersebut?

Karena memilih teman-teman mahasiswa karena Cicil sendiri sudah menganggap mahasiswa dapat menyisihkan uang jajan dan juga bisa mengetahui bahwa apa yang

mereka butuhkan dan yang mereka inginkan. Dan mereka memiliki skala prioritas apalagi untuk anak-anak perantauan sudah pasti tahu banget akan hal tersebut.

8. Bagaimana cara Cicil.co.id menentukan target audiens dari promosi yang telah dilakukan?

Yang pertama kita menggunakan media apa yang banyak disenangin mahasiswa dan ternyata Instagram dan hasilnya mahasiswa berperan sebanyak 73% sedangkan media yang lain seperti facebook dan youtube itu dibawah 10% . Di media ini kita memaksimalkan yang pertama kita mengadakan campaign dan giveaway dengan bermacam-macam barang dan lain-lain seperti kontes ambassador seperti repost-repost foto dan itu dilakuin sama kita membuat challenge dan giveaway sehingga mahasiswa tersebut tidak melakukan effort yang terlalu banyak dengan tinggal like, repost, dan mention ke teman-teman lainnya.

9. Apa saja media promosi yang dipakai Cicil.co.id dalam mempromosikan produknya?

Media promosi yang kita pakai yang pertama adalah word of mouth dari user ke user, dari ambassador ke user, dan ambassador ke ambassador. Kalau untuk ambassador ke ambassador kan bisa menambah relasi sedangkan untuk user ke user mereka berbagi pengalam setelah memakai cicil dengan testimoni. Sedangkan ambassador ke user dengan memasarkan cicil dengan kata lain mereka jualan begitu sih. Dan untuk Cicil sendiri kita melakukan blast melalui email seperti itu.

10. Mengapa Cicil.co.id memilih media promosi tersebut dalam mempromosikan produknya?

Kalau untuk Instagram kita memilih itu karena Free terus walaupun ada yang iklan berbayar ya itu terserah dari pihak kita ingin memakai itu atau tidak dan disini Instagram juga masih banyak sekali yang pakai khususnya di rentan umur 18-24 yang merupakan target audiens Cicil. Instagram juga merupakan media yang paling aktif dilakukan oleh cicil ketimbang media sosial lainnya.

11. Bagaimana cara Cicil.co.id mengelola media promosi dalam mempromosikan penjualannya?

Untuk cara pengelolaannya cicil sendiri memiliki tagline yaitu cicilan mahasiswa tanpa kartu kredit dengan syarat mudah, dan memiliki warna yang ciri khas dengan warna hijau toska. Selanjutnya kita juga punya waktu untuk memelihara konten apa yang telah kita tampilkan dengan cara memposting promosi tentang produk dan juga konten yang bersifat edukasi dengan kata lain kita punya soft selling dan hard selling.

12. Apakah media satu dengan media lainnya saling berkaitan untuk meningkatkan promosi Cicil.co.id?

Untuk media yang satu dengan lainnya yang sangat berpengaruh sih masih dari offline dari word of mouth karena mencicil itu merupakan salah satu tanggung jawab yang besar bagi mahasiswa tersebut jadi mereka perlu di yakinin terlebih dahulu dari beberapa pihak seperti testimoni kedua ambassador yang ketiga dll. Kalau untuk berkaitan sih sangat berkaitan sekali karena dari promosi offline ini mereka menjadi tahu caranya bagaimana lewat online, misalnya mereka tahu dari online mereka juga ingin tahu event kampus yang diadakan oleh cicil sendiri.

13. Apakah strategi promosi yang dilakukan sudah efektif?

Untuk sementara ini sudah cukup efektif karena sejak tahun 2017 sampai 2018 kita penjualan ibaratnya cicil itu naik mencapai 400% nah dari 400% tersebut Cicil sendiri baru mempergunakan ambassador dengan kurang lebih 700 ambassador. Untuk tahun ini kita juga bakal memperdayakan customer dengan cara membuat referall juga untuk program mengajak teman-teman yang lain.

Wawancara Budi Prasetyo selaku Student Ambassador

1. Apa yang anda ketahui tentang Student Ambassador?

Menurut saya Student Ambassador itu adalah seorang pelajar yang mewakili suatu brand produk gitu, berupa startup atau barang yang dikonsumsi nah untuk Cicil sendiri student ambassador disini adalah mahasiswa yg terikat kontrak dengan Cicil.co.id untuk membantu si calon user dalam pengajuan cicilan.

2. Sudah berapa lama anda bergabung menjadi student ambassador?

Saya sudah bergabung menjadi student ambassador Cicil kurang lebih hampir 1 tahun pada tanggal 3 Februari 2017

3. Apa yang membuat anda tertarik bergabung menjadi student ambassador?

Menurut saya yang membuat saya tertarik untuk gabung yaitu pertama menambah pengalaman dibidang start up dengan adanya pelatihan yang diberikan oleh tim Cicil kemudian yang kedua adalah menambah relasi atau hubungan antara student-student ambassador lainnya kan banyak mas disetiap kampus ada dan kita dikumpulkan didalam wadah di grup whatsapp atau medsos lainnya kemudian yang ketiga juga bisa menambah penghasilan didalamnya karena kita student ambassador juga digaji oleh Cicil mas jadi bisa menambah uang jajan untuk kuliah mas.

4. Bagaimana proses anda menjadi student ambassador?

Untuk proses recruitment student ambassador sendiri banyak langkah yang harus dilewati yaitu pertama kunjungi website Cicil dan daftarkan diri menjadi student ambassador dengan melampirkan CV ke pihak cicil.co.id kemudian menunggu hingga tahap diseleksi setelah itu tim Cicil akan menghubungi kita dan melanjutkan tahap interview setelah tahap interview jika lolos seorang student ambasador akan diundang ke grup whatsapp kampus di daerah-daerah dan grup student ambassador kampus kita dan mengikuti setiap agenda yang ditawarkan oleh pihak Cicil.co.id

5. Apa saja kegiatan yang dilakukan oleh student ambassador?

Kegiatan yang diikuti oleh student ambassador adalah mempromosikan Cicil.co.id di kampus yang sedang kita berada kemudian membantu calon user untuk memproses ajuan cicilan mereka dengan memastikan user tersebut merupakan mahasiswa di kampus tersebut dengan proses yang bernama agreement selain itu kegiatan yang lainnya adalah

membantu event-event yang diadakan oleh tim Cicil seperti seminar-seminar dan kunjungan-kunjungan untuk mempromosikan Cicil.

6. Apa manfaat yang telah anda rasakan setelah bergabung menjadi student ambassador?

Manfaat yang telah saya peroleh selama saya gabung menjadi student ambassador yaitu menambah relasi , menambah pengalaman bekerja, mendapatkan pendapatan/ gaji setiap bulannya dan yang terakhir adalah mendapatkan pengetahuan di dunia start up dan promosi didalamnya.

7. Apa kesan anda menjadi student ambassador?

Kesan pertamanya adalah saya merasa bangga menjadi student ambassador sebab melewati seleksi yang ketat dan juga senang karena dapat membantu mahasiswa lainnya untuk memperoleh barang yang mereka inginkan dan didalam diri saya pribadi ingin menjadi ambassador produk lainnya.

Wawancara Muhammad Dandy selaku Student Ambassador Cicil.co.id

1. Apa yang anda ketahui tentang Student Ambassador?

Menurut saya Student Ambassador itu adalah hasil seleksi dari Cicil.co.id untuk menemukan mahasiswa yang mau bekerja sama dengan Cicil.co.id untuk mempromosikan produknya di kampus-kampus/

2. Sudah berapa lama anda bergabung menjadi student ambassador?

Saya sudah bergabung menjadi student ambassador pada Juli 2018

3. Apa yang membuat anda tertarik bergabung menjadi student ambassador?

Menurut saya yang membuat tertarik untuk bergabung dengan adanya pengalaman untuk bekerja disebuah perusahaan startup dan memabntu teman-teman untuk mendapatkan barang yang mereka inginkan sama inginnambah uang jajan buat saya sih mas hehe

4. Bagaimana proses anda menjadi student ambassador?

Untuk proses recruitment student ambassador kita masukkan website mereka terus ada pilihan menjadi ambassador lalu masukkan CV terus tunggu dipanggil kemudian interview dan pengumuman lalu diberikan pelatihan gitu aja sih mas

5. Apa saja kegiatan yang dilakukan oleh student ambassador?

Kegiatan yang diikuti oleh student ambassador selama ini saya ke kampus-kampus untuk promosi kemudian aktif di media sosial terus setelah itu bertemu dengan para user yang mau mengajukan cicilan untuk kita bantu mas

6. Apa manfaat yang telah anda rasakan setelah bergabung menjadi student ambassador?

Manfaat yang telah saya peroleh untuk saat ini dapat uang tambahan untuk kuliah kemudian banyak teman mas kan banyak ambassador dari kampus lain kemudian juga banyak sekali event-event Cicil jadi guna portofolio pas kerja nanti mas

7. Apa kesan anda menjadi student ambassador?

Kesan saya adalah ini adalah startup yang cukup prospek dan bakal besar untuk kedepannya cukup bangga sudah bergabung di Cicil jadi untuk mencari pekerjaan juga bisa dijadikan acuan untuk kedepannya mas.

Wawancara Ratu Muthmainah, selaku User/Pengguna Cicil.co.id

1. Apa yang anda ketahui tentang Cicil.co.id?

Yang saya tahu sih Cicil.co.id adalah tempatnya mahasiswa untuk mencicil keperluan mahasiswa dan kalau tidak salah juga merupakan startup yang bertujuan membantu mahasiswa untuk membeli barang menggunakan sistem kredit tanpa syarat yg susah.

2. Sejak kapan anda sudah memakai produk/jasa Cicil ini?

November 2017

3. Mengapa anda memilih produk/jasa dari Cicil.co.id?

Nah kalau ini saya milih Cicil karena bisa mencicil sesuai kemampuan dengan gampang dan simple mas, soalnya yang saya tahu kalau mau mencicil kan banyak banget syaratnya nah kalau sama cicil tuh mudah Cuma modal KTM dama STNK motor mas langsung daftar dari websitenya langsung.

4. Bagaimana anda dapat mengetahui informasi tentang Cicil ini?

Pertamanya saya tahu Cicil itu dari temen saya nah kemudian saya cari tahu melalui instagram sama websitenya terus setelah kepoin ternyata di akun-akun media sosial kampus ada juga yang ngeposting paid promote gitu mas.

5. Apa manfaat yang anda rasakan setelah memakai produk/jasa Cicil.co.id?

Kalau untuk manfaat sih sangat bermanfaat mas.saya bisa memiliki barang yang saya mau dengan uang saya sendiri tanpa mebebani orang tua sih mas contohnya hp saya ini kan dari Cicil ini nah disini saya tanpa uang dari orang tua saya manfaat lainnya sih buat nunjang kegiatan dikampus kan bisa nyicil laptop atau lainnya mas hehehe

6. Apa kesan yang anda dapatkan setelah memakai produk/jasa Cicil.co.id? Kesannya

sih sangat senang dan bahagia mas dengan adanya bantuan seperti Cicil kan saya bisa beli yang saya mau dengan uang sendiri dan bangga lah sama diri sendiri tanoa membebani orang tua mas

7. Apakah anda akan merekomendasikan Cicil kepada teman-teman anda? Untuk

merekomendasikan temen sih jelas mas kalau ada temen yang susah mau beli apa kan bisa tuh bilang aja pake Cicil nah tapi sebelumnya dia harus liat dulu gimana bisa ngga buat nyicil tiap bulannya takutnya dia gabisa nyetor tiap bulan mas.

8. Apa anda akan memakai produk/jasa Cicil kembali?

Sepertinya sih mungkin akan memakai kebalikan nunggu cicilan hp saya lunas mas soalnya hahahah