

LAMPIRAN

Lampiran I : Transkrip Interview

Interviewer : I

Chandra Danu Kumoro (*Owner Gate Store*) : C

Rezha Noor (*Divisi Photography*) : R

M. Agus Zaenal (*Pelanggan Gate Store*) : A

Informan I : Chandra Danu Kumoro, Owner Gate Store, 7 Februari 2017

I : Selamat pagi mas, saya Aufa yang kemarin mau wawancara mengenai strategi promosi online Gate Store yang melalui platform instagram

C : oh iyaa mas, silahkan, ke ruangan saya aja yaa, kalo disini nanti keganggu sama customer hehe

I : iyaa mas nggak apa – apa

C : mari..... gimana mas, apa yang mau ditanyain nih?

I : oh iyaa, saya mulai yaa..

C : silahkan..

I : kan selama ini Gate Store secara genjar melakukan promosi melalui instagram, nah apakah ada tujuan spesifiknya melakukan strategi promosi menggunakan platform tersebut?

C : kalo tujuan kita yang spesifik untuk meningkatkan pembelian mas

I : berarti untuk mencari customer yaa mas?

C : kalo dibilang cari customer nggak sepenuhnya benar sih mas, karena kita kan sudah 4 Tahun berdiri. Jadi saya rasa sudah bukan fase pengenalan diri lagi, selain itu kami liat posisi atau nama kita sudah mantap dipasaran. Makanya target kita ya selling tadi. Yaa mungkin aja ada customer yang belanja secara rutin atau bisa mborong beberapa barang, atau malah mungkin dia membawa teman – temannya yang lain yang sedang cari barang tertentu misalnya... jadi ya itu yang menjadi prioritas kita. Terus kan ini segmen kita udah jelas middle up, jadi promosi yang digunakan disesuaikan dengan kelasnya, misal dari segi taste design atau photographynya. Masnya udah lama kan tau Gate Store?

I : udah kok, dulu temen – temen sering omongin kalo mau cari barang premium, hihi

C : yaa itu mas yang saya maksud, karena kami sudah dikenal sebagai store dengan barang premium, maka promosi yang kami lakukan

sekarang cenderung pada peningkatan grafik penjualan, kalo customer sudah banyak yang langganan sih mas, jadi udah nggak takut kehilangan pelanggan tetap

I : ooh iyaa maas..

C : Masnya pernah belanja disini?

I : hahaha belum mas, Cuma temen itu yang pernah

C : coba ditanya puas nggak sama barang yang dibeli hahaha

I : hahaha iyaa nanti coba ditanyain, selanjutnya kalo dari target pasar yang diharapkan sendiri itu seperti apa mas?

C : naaah di beberapa tahun terakhir kita berproses ini, secara umum kita sering memperhatikan konsumen, dari situ akan terkumpul informasi jadi bisa kelihatan segmen kita. Nah selama ini kalo secara ekonomi tentu saja dari kalangan middle up yaa mas ... karena produk yang kita tawarkan harganya kan diatas harga fashion pada umumnya,

I : berarti yang kebanyakan kesini yang udah kerja yaa mas?

C : belum tentu juga mas, memang paling banyak pekerja kantoran atau ibu-ibu muda yang punya anak SMP atau SMA, tapi ada juga yang dari mahasiswa mas, ini juga lumayan banyak persentasenya. Kelihatan kok mas, apalagi mahasiswa yang notabene nya pengen

tampil kece terus, pake barang – barang premium. Nah itu pasti lari kesini, malah buat promosi enak ke mereka mas, kalo misal ada sale atau promo pasti mereka paling cepet dibanding yang karyawan atau ibu – ibu muda tadi. Karena kan kalo buat mahasiswa yang penting punya status social yang jelas di temen – temennya hahaha

I : hahaha iyaa sih mas, kalo dari gender, apakah ada yang mendominasi mas?

C : gender yaa paling cewek – cewek mas, tau sendiri mereka punya bakat alami belanja hahahaha kalo yang cowok ada sih tapi nggak sering banget, temporer lah. Ada nih pelanggan cowok yang kalo dateng atau liat barang cuma pas brand kesukaannya launching produk baru aja, selebihnya nggak. Jadi yaa kalo dibilang lebih konsumtif mana, yaa jelas yang perempuan mas, apalagi kalo lagi sale ... banyak yang kalap mas hahahah

I : kalo untuk rentang usia customer mas?

C : kalo mahasiswanya mungkin diumur 19, 20, 21 sampe 25 lah mas, kalo yang pegawai dan ibu – ibu muda itu paling yaa 26-38 laah. Ada sih ibu – ibu umur 40 an yang masih mau tampil kece, itu ada juga mas, variatif sih mas kalo itu

I : terus untuk pemilihan produk yang akan dijual itu apakah melalui proses seleksi atau memang semua produk premium diambil untuk dipasarkan?

C : wah kalo itu nggak semuanya masuk mas, jadi dalam menentukan produk sebagai materi dalam sosial media kita gak sembarang pilih, biasanya kita pakai produk terbaik yang kira-kira bakal banyak yang terpikat. Nah ini biasanya pointnya barang-barang *limited edition*, atau barang-barang yang mode nya lagi in dipasaran. Sehingga nanti bakal banyak yang interest dengan produk tersebut. Jadi misal ada yang unik – unik itu baru kita ambil buat dipasaran lagi mas, selain itu customer kan pasti punya kebanggan sendiri kalo produk – produk yang dipakai unik, nggak pasaran dan beda sama yang lain.

I : selama ini apakah ada yang pre order produk gitu mas?

C : ada sih mas, tapi kita nggak open buat public, paling yaa temen – temen deket atau pelanggan yang sudah deket yang nitip kalo ada produk *limited edition* yang ini yaa kasih kabar, sebenarnya biar dia dapet aja sih hahaha

I : kalo yang kayak gitu harganya apakah beda dengan yang took mas?

C : yaa nggak mas, harga tetap harga store, kita nggak untuk dong kalo nggak harga store hahaha Cuma menangnya mereka dapet info duluan,

dan kalo deal barangnya bisa kami keep jadi nggak kehabisan, itu juga uangnya ditransfer duluan sebagai tanda jadi dealnya. Kan repot mas udah dikeep ternyata nggak jadi ambil hahaha

I : haha iya sih mas, rugi yaa.. terus ini kan di instagram itu foto – foto dari Gate Store bisa dibilang instagramable banget, itu memang dikonsep seperti itu?

C : iyaa mas kan instagram itu kan deket banget dengan manusia – manusia kekinian yaa, jadi kami rasa itu yang paling efektif dan efisien buat menjaring target market kami. Dan kalo masalah jenis foto yang instagramable memang kami konsepkan seperti itu mas, biar nggak keliatan abal – abal juga mas

I : lalu apakah ada prosedur khusus dalam penentuan konsep setiap fotonya?

C : ooh ada sih mas, tapi ini nggak baku banget, cuman keseringan langkah – langkah yang kami lakukan yaitu setelah nemu produknya biasanya kita klasifikan ini mau tema apa properti yang dimanfaatkan apa, biasanya saya mencari referensi di akun-akun online shop luar, atau *brand* luar juga bisa. Jadi bisa banyak referensi tentang konsep dan tema mas, ini membantu banget, apalagi kan target market kita itu

kalangan middle up yang otomatis tidak buta fashion, jadi pasti pengetahuan dan standar mereka juga tinggi

I : oh jadi ada konsep fotonya dari akun – akun lain yaa mas?

C : iyaa tapi bukan sama plek yaa mas, kami biasanya memodifikasi, entah backgroundnya dari yang mana, propertinya ambil yang mana, konsepnya dari yang mana. Jadi nanti bakal kelihatan *background*-nya, properti apa saja, pencahayaan yang bagus gimana serta *angle* yang bagus gimana.

I : kalo referensi yang paling sering digunakan dari mana ya mas?

C : oh kita ada buka di [pinterest.com](https://www.pinterest.com) itu referensi foto produk juga bagus-bagus dan kekinian lah. Nanti kan abis ketemu konsep jelasnya terus kita bakal didiskusikan dengan divisi photography

I : oh ada devisi photography juga yaa mas?

C : wah iyaa mas, penting itu, karena memang media promosi yang kita pakai itu platform instagram, yang mana yang dijual dan menjadi daya tarik adalah konten fotonya, makanya devisi ini sangatlah penting. Seperti yang tadi saya sudah bilang, kita nggak mau kelihatan abal – abal mas, soalnya memang produk kita premium asli. Jadi yaa mau

nggak mau konsep fotonya harus standar premium juga, dan harus professional

I : berarti ini photographer professional yaa mas yang disewa?

C : nggak professional banget mas, Cuma cukup mumpuni lah untuk memenuhi kebutuhan kita dibidang photography, nanti coba mas ketemu Rezha Noor, dia photographer kami

I : oh iyaa mas, nanti saya minta kontaknya, terus kan di instagram selain konten foto ada juga konten caption, apakah itu juga ada kreteria khusus dalam menulis caption?

C : oh iyaa mas, ini penting juga karena kan caption disetiap foto kita itu berisi informasi produk secara detail, makanya juga harus diperhatikan dan teliti. Salah informasi bisa merugikan customer mas, terus nanti nggak percaya lagi sama kita kan repot.

I : kreteria seperti apa yang diterapkan dalam penulisan konten caption disetiap fotonya mas? Misal dari segi bahasa yang digunakan atau yang lainnya

C : jadi gini mas, pesan di setiap postingan kita sengaja pake bahasa inggris, kenapa? karena ini untuk mempertegas produk-produk yang kami jual adalah barang import semua. Produk luar negeri semua. Jadi

makanya saya gunakan bahasa inggris dalam setiap caption postingan saya.

I : memang adakah dampak kepercayaan kualitas barang dengan bahasa caption yang digunakan mas?

C : kalo dampak secara langsung nggak ada yaa mas, Cuma coba liat fenomena yang terjadi sekarang, dimana banyak kalangan menggunakan bahasa inggris itu agar memiliki status social yang diakui ditengah masyarakat. Balik lagi kan target pasar kita kelas middle up mas, otomatis pasti mudeng bahasa inggris lah, jadi yaa menurut kami dengan menggunakan bahasa ini sebagai pengantar informasi sudah dapat menaikkan kelas dari produk yang dijual itu sendiri.

I : selanjutnya selain konten foto, caption, apakah ada indicator lain yang diperhatikan dalam menggunakan media instgram sebagai media promosi?

C : mmm... mungkin sistem uploadnya yaa mas, kan itu followers kita udah banyak, jadi ya otomatis yang akan liat postingan kita juga banyak. Nah yang diperhitungkan itu tetap menjaga rasa penasaran mereka terhadap produk kita juga mempertahankan interest mereka

I : sistem upload apa yang diterapkan selama ini mas?

C : jadi kalo untuk upload biasanya pada seminggu tiga sampai lima kali biar followers gak bosan juga, gak nyampah di timeline mereka. Terus untuk jam nya karena segmen kita middle up kita pagi jam 10 dimana jam orang-orang kantor megang hape dan malem itu jam 7an dimana jam-jam tersebut hampir setiap orang memegang hapenya juga. Kalo untuk jam upload ini berdasarkan pengamatan dan pengalaman saya sih mas hahah

I : oh jadi tidak setiap hari upload produk yaa mas?

C : yaa nggak dong mas, bisa di unfollow nanti karena nyampah, apalagi kalo Cuma reupload produk yang sudah ada hahaha... malah kadang seminggu kita Cuma sekali, kalo memang produk yang menariknya dikit. Ini juga disesuaikan dengan jumlah produk baru yang mau kita jual, tapi ya minimal sekali, maksimal tiga kali lah dalam seminggu mas..

I : untuk isi konten caption yang disertakan biasanya memuat informasi apa saja mas?

C : informasi yang kami sampaikan diusahakan lengkap yaa mas, dari jenis bahan produk, ukuran, warna terus harganya berapa. Tapi ini kami ringkas jadi informasi yang singkat, padat dan jelas. Biar customer juga nggak bertele – tele bacanya. Dan yang paling penting

customer mengetahui secara pasti produk yang akan dibeli, kan kasian kalo misal ada yang kekecilan atau kebesaran atau salah ekspetasi warna. Nah untuk ukuran itu juga kami perjelas apakah maish menggunakan standar ukuran eropa atau asia, terutama produk sepatu yaa

I : jadi kenyamanan pelanggan menjadi priorotas yaa mas?

C : oh tentu mas, kalo kita bisa memuaskan mereka dengan produk dan pelayanan yang kami berikan, mereka biasanya akan loyal untuk kembali lagi.

I : terus yang terkahir, apakah ada sistem evaluasi yang dilakukan untuk kegiatan promosi yang telah berlangsung?

C : Ya kita tetep ada evaluasi tapi gak formal karena kita bukan perusahaan besar, jadi cari yang efektifnya saja. Biasanya saya lihat dari dampak postingan tersebut. Saya akan lihat interaksi followersnya semacam like dan comment, atau chat langsung ke kita. Terus juga kan saat ini ada analisis statistik kan dari instagram jadi kita bisa tahu detail dari setiap akun kita. Nah nati dari situ kita evaluasi misal konsep foto yang seperti ini ternyata membawa daya tarik lebih besar untuk customer, atau produk brand ini yang lebih banyak dicari dan laku dipasaran yaa gitu – gitulah mas hehehe

I : kalo untuk kendala, apakah ada kendala yang berarti saat promosi melalui instagram?

C : sejauh ini nggak ada yaa mas, lancar aja, kan platform ini juga gratis paling kami keluar kuota internet aja, jadi yaa sudah sangat membantu dengan fitur – fitur didalamnya, belum lagi jangkauannya yang juga luas, udah baguslah mas intinya

I : mmmm... hahaha... baik mas, kalo begitu saya rasa udah nanti kalo ada kurang tanya lagi ya mas haha

C : oow boleh mas silahkan, atau nggak temui photographer kami aja itu jadi nanti bisa tanya – tanya tentang konten gambar yang diinstagram

Informan II : Rezha Noor, Divisi *Photography*, 7 Februari 2017

I : Selamat siang mas, saya Anam, tadi saya barusan wawancara sama Mas Chandra terus dapet rekomendasi buat wawancara mas Rezha

R : Oh iyaa pie mas, sorry yo aku sambil udud

I : Iyaa mas nggak apa – apa, jadi gini..

R : mas mbahas tentang opo toh?

I : tentang strategi promosi Gate Store yang menggunakan instragram mas

R : owalaah terus bagianku pertanyaan opo? Hahaha

I : ini mas tentang penataan konten gambar yang dijadikan iklan di instgram nya

R : He'eh terus?

I : untuk pemilihan produk yang akan dijadikan konten, apakah ada keterlibatan divisi photography juga dalam keputusannya?

R : orak mas, untuk produk yang bakal di upload itu mutlak keputusan abah sepenuhnya, saya biasanya paling cuma saran tok. Itupun biasane mung ditakoni piye iki ada gambaran untuk konsep ngga? Padahal ada ngga ada ya harus ada kan, namanya juga tugas saya sebagai foto produk harus bikin menarik semua barang yang akan di foto

I : berarti keterlibatan mas Cuma pada saat penentuan konsep foto produk yaa?

R : yaa kurang lebihnya begitu, itu juga kami hanya sekedar member saran, yaa kembali lagi keputusan penuhnya ada di abah, kalo abah yes, kita juga harus jalan mas, kan gitu... gitu juga sebaliknya kita punya aide konsep yang menarik, tapi kao abah nggak suka produknya yaa tetep nggak jadi

I : lalu untuk konsep foto sendiri apakah memang murni dari divisi photography?

R : yaa nggak juga mas, aku biasane diajak diskusi sama abah mas tentang konsep, abah pengen ngene iki opo misal e dark, apa deep, apa dramatic, apa cool terus ngko dibahas bareng-bareng apike piye ngono mas,

I : untuk tema sendiri berarti juga didiskusikan bareng yam as?

R : iyoo mas jelas, kesepakatan bareng abah, koyo misal e nek akhir-akhir iki pasar lebih ke insdustrial tema yang lagi trend di Amerika, yaa kita produksi foto tema kui. Tapi kalo misalnya lebih ke arah tema asia, biasane Jepang yang jadi acuan dalam foto produk. Soal e eye catching nek menurutku dari sana-sana itu,

I : jadi acuannya sendiri memang dari luar Indonesia yaa mas?

R : lah iya mas, meh pie meneh mereka dari segi mode atau fashion emang lebih majukan dibanding kita jadi gak bisa dipungkiri juga. Kita juga harus belajar dari mereka, misalnya yo angle sing apik nge foto model atau produk itu seperti apa, properti yang menunjang visual itu apa saja. Ya yang kaya gitu-gitu pokoknya mas

I : berarti yang jadi acuan bukan hanya tema saja yaa mas melainkan kayak property angle juga mencari referensi disana?

R : yo sisan sih mas, kalo sama konsep atau tema biasanya propertynya kan hampir – hampir mirip, tapi nggak jarang kalo kita modifikasi juga sesuai taste kita. Nek menowo apik yo pasang ngono mas. Tapi tetep sepersetujuan abah dulu mas hahaha

I : itu satu produk satu konsep tema yaa mas?

R : iyaa mas, kita bedah satu – satu produknya, konsepnya apa, temanya apa, propertynya gimana, mau pake model atau nggak, apa yang mau ditonjolkan, ntah itu warnanya, designnya, bahannya, atau kalo baju ada cutting yang menjual gitu, aru abis semuanya pas menurut kami dan abah, baru deh foto mas

I : lalu untuk pengambilan konten gambarnya sendiri apakah ada jadwal khusus yang direncanakan?

R : pengambilan foto itu situasional mas tergantung cuaca soalnya selain alat kita terbatas kebanyakan kita fotonya kan di outdoor. Jadi kalo cuaca nya bagus yang seminggu bisa dua sampe tiga kali lah. Yang jelas produknya kan udah ditentukan sama abah yo mas terus konsep e udah ada mau dibuat gimana pake properti apa gitu jadi tinggal nyari cuaca yang cerah nya kapan. Sekarang ki kan cuaca gak nentu pagi

cerah jebul langsung mendung. Pagi mendung eh siang e panas. Jadi kudu stand by aja sih kalo untuk pengambilan foto produk

I : lah terus kalo misal mendung terus pie mas? Hahaha

R : nah kui mas repot e, kalo lagi musim udan sing banter – banter kui, mana kan seminggu sekai mesti naik upload, jadi ya mau nggak mau kita yang ngalah mas, ganti background jadi indoor, tapi berusaha semaksimal mungkin tetep pake konsep yang disepakati diawal, jadi biar preparanya nggak ngulang dari awal lagi

I : apakah dalam pembuatan konsep foto produk semuanya melibatkan model?

R : nggak mas, Cuma yang tertentu aja, ya balik lagi disesuaikan dengan konsep yang udah disetujuin, jadi ya sesi foto kan pelaksanaan dari apa yang kita rencanakan. Biasanya ya kalo pake model ya ada modelnya, kalo pas direncanakan cuma produk aja ya udah produknya aja paling kita bakal tambahin property pendukung aja sih mas, biar eyecatching lah, ben penak sing ndelok hahah

I : untuk model sendiri itu karyawan sini atau dari pihak luar mas?

R : dari luar mas, biasanya kita kerjasama dengan vendor gitu tergantung kebutuhan sih modelnya, atau nggak dari temen – temen photography saya kan biasanya banyak channelnya.

I : memang ada perbedaan ya mas dalam penggunaan jasa model untuk mengiklankan produk?

R : ada mas, jadi model kita ada dua jenis berdasarkan opo yo, kasaran e dari ras Amerika tadi atau Asia yang ukuran kecil. Ini sebenarnya lebih fungsi untuk memberikan informasi masalah size ke customer mas, kan tau sendiri beda sizenya lumayan jauh, kasian kalo pada salah beli

I : oow jadi ada perbedaan gitu yam as

R : iyaa mas kan nanti juga kelihatan kan beda size nya antara orang eropa atau amerika size nya gede-gede sedangkan asia kan lebih kecil. Nah setelah itu persiapan konsep, property dan model kelar baru deh masuk ke tahap pengambilan gambar, biasanya kita ambil beberapa gambar dalam setiap produk untuk stock supaya nanti kita seleksi lagi mana yang terbaik hasilnya.

I : iyaaa iyaa mas, terus kalo masalah editing yang kerja dari devisi photography juga?

R : iyalaah mas, dari kami juga, biar sekalian satu mood gitu mas, biasa juga saya yang kerjain, yaa gimana abah cocoknya taste dengan saya og, yaa namanya taste kan agak susah yaa mas dijelasin, nah kalo ketemu sama orang yang cocok, nggak perlu dijelasin juga paham sendiri

I : hahaha iyaa mas... terus untuk editingnya sendiri, biasanya yang diedit dari segi apanya saja mas?

R : wah kami mah edit Cuma dikit mas, biasanya editing kami main di colouring tok mas untuk mempertegas warna soalnya postingannya kebanyakan natural aja gak terlalu pake efect-efect gimana gitu. Biar kelihatan real productnya seperti apa dan itu ngaruh juga ke konsumen. Soalnya kan akhir-akhir ini sempet ada tho mas meme-meme dia lihat postingan baju apa tapi pas dibeli diluar ekspektasi

I : jadi tetap mempertahankan kepercayaan customer yaa mas

R : laah jelas mas, kalo customer merasa tertipu, pada kabur semua nanti hahahaha

I : hahaha iyaa sih...

R : ada lagi yang mau ditanyain?

I : mm kalo proses upload konten segala macem kembali ke abah yaa mas?

R : iyaa mas, kami disini Cuma tanggung jawab foto produk tok, dari masih foto mentahan samapi udh jadi foto siap naik ke public

I : mm gitu, terus menurut mas Rezha ada nggak kendala yang berarti saat membuat foto – foto produk ini?

R : sejauh ini sih nggak ada mas, yaa paling banter tadi itu masalah cuaca yang nggak bisa diprediksi terangnya kapan hahaha

I : ooh gitu yaa mas... baik mas.. aku rasa udah semua ini haha makasih yaa mas

Informan III : M. Agus Zaenal, Pelanggan *Gate Store*, 17 Maret 2018

I : selamat sore mas

A : iyaa mas ada apa yaa?

I : maaf mas, mas baru belanja dari Gate Store ya?

A : iyaa mas, kenapa yaa?

I : gini mas, boleh minta waktunya sebentar buat wawancara?

A : wawancara apa yaa mas?

I : tugas skirpsi saya mas, lagi bahas tentang strategi promosi Gate Store, nah kalo nggak keberatan mas jadi sample customernya, gimana?

A : oow boleh sih mas

I : oh iya saya aufaa, nama mas siapa yaa?

A : Agus mas, Muhammad Agus Zaenal mas

I : Oh iyaa mas Agus ini kuliah atau kerja yaaa?

A : saya mahasiswa S2 manajemen bisnis UGM mas

I : udah sering belanja di Gate Store?

A : ya kalo belanja di Gate udah lama dari saya masih S1.

I : wah berarti udah cukup lama juga yaa mas

A : iyaa mas

I : kalo untuk barang yang dibeli biasanya apa mas?

A : paling baju sama sepatu sih, lebih sering sepatunya

I : apa yang membuat mas bertahan membeli produk dari Gate Store?

A : yaa karena saya sudah tau dari saya S1 yaa mas, jadi udah percayalah, barang – barangnya nggak pernah ngecewain dan juga awet bisa bertahun – tahun tergantung pemakaiannya

I : kalo untuk harga apakah mas merasa nyaman dengan harga yang ditawarkan?

A : Kalo untuk harga yang ditawarkan ya relatif mas. Soalnya saya prinsipnya ada rupa ada harga, jadi gak keberatan soal harga. Lagipula kan ini barang premium mas, jadi yaa wajar aja kalo harganya diatas harga pasar

I : oh begitu yaa mas, lalu apakah mas mengetahui secara rutin produk terbaru yang dijual di Gate Store ini?

A : oh iyaa mas, saya kebetulan pecinta Nike mas, jadi saya mengikuti perkembangannya di instgramnya Gate Store mas, kalo ada produk baru yang keluar

I : berarti mas juga memfollow akun Gate Store yaa?

A : iyaa mas, soalnya ngabantu sih ngasih info barang – barang apa yang lagi in, atau kisaran harganya berapa

I : oh iyaa... terus menurut mas Agus apakah info yang diberikan Gate Store melalui akun instagram sudah cukup memadai?

A : kalo dibilang memadai ya sudah yaaa mas, soalnya udah lengkap juga ada foto barangnya, ada info warna, ukuran, dan material barangnya

I : selama ini mas kalo mau beli produk langsung ke store atau memang tertarik dari postingan akun instagram Gate Store?

A : kalo itu relative sih mas, kadang memang ada postingan yang menarik tapi pas nggak ada uang jadi ya nggak kesini, tapi kalo pas memang niat mau beli sepatu gitu ada atau tidak ada postingan yang menarik, pasti kesini juga mas, nanti tinggal liat – liat didalem aja

I : setiap postingan foto di instgram kan disertai caption yang berisi informasi, apakah selama ini caption itu juga menarik perhatian mas dalam menentukan produk yang dibeli?

A : Kalo untuk caption saya gak begitu menaruh perhatian mas, soalnya saya lebih ke gambar produk sih, lah kalo tertarik baru saya lihat keternagannya ya karena bagi saya ya sebatas informasi saja.

I : berarti penggunaan bahasa Inggris atau bahasa Indonesia dalam caption tidak terlalu menarik perhatian yaa mas?

A : kalo buat saya sih biasa aja mas ahahahha, lagian kan fungsinya cuman informasi tambahan aja tentang produk yang difoto

I : iyaa mas, soalnya siapa tau kan keren gitu baca yang postingan bahasa Inggris timbang bahasa Indonesia hahaha

A : aaah nggak juga mas... Kalo seperti yang mas bilang tadi... emmm semacam apa, biar keren atau menegaskan ini produk impor saya gak ada pemikiran sampai disana sih

I : lalu untuk foto produk yang diposting, menurut mas seperti apa?

A : Foto produknya bagus-bagus sih mas menurut saya, ditambah emang karena produknya udah keren-keren juga kan, gak pasaran kan barang branded jadi gak perlu dibagus-bagusin sih udah bagus.

I : kalo untuk penggunaan model sebagai bagain dari foto apakah menambah daya tarik?

A : hahaha iyaa mas kalo model bule kan cantik – cantik, tapi kalo saya lihatnya lebih kesize produk sih mas, jadi kita tahu kan kalo misal bule itu bearti ukuran internasional kalo indo ya ukuran kita gitu. Jadi bagusnya emang begitu sih mas. Jadi gak ngeraba-ngeraba gak banyak tanya-tanya lagi

I : oh berate selain untuk mempercantik produk, memang peran model disini berguna yaa untuk customer

A : iyaa mas kalo buat saya sih berguna apalagi untuk produk baju yaa, kan kita harus sesuaiin sama badan yaa, nah itu jadi keliatan kalo orang bule yang make jatohnya semana, kalo indo yang make semana

I : berarti overall, dalam melihat postingan instagram Gate Store yang pertama dilihat fotonya baru captionnya ya mas?

A : iyaa mas... ya kayak tadi saya bilang kalo teksnya sering baca atau ngga ya itu tadi mas, saya biasanya fotonya dulu, gambarnya dulu. Nanti biasanya baru saya baca.

I : kalo buat mas agus sendiri suka nggak sama model caption yang ditampilkan?

A : yaa kalo respon saya ke tulisan gambar seperti apa ya ya suka aja, karena informasi nya lengkap dan singkat. Jadi gak bingung dan males bacanya

I : oh begitu baik mas terimakasih banyak untuk waktu dan kesediaannya diwawancarai

A : oh iyaa mas, sama – sama... saya duluan yaa