

LAMPRIAN-LAMPIRAN

TRANSKIP WAWANCARA

(Vebtin Vivace PSS Sleman)

Yogyakarta, 28 Juni 2019

H : Penanya

V : Narasumber

H : Yang pertama perencanaan strategi buat cara dapetin sponsor tu strateginya seperti apa yang digunakan mba ?

V : Kalo strategi sebenarnya kita enggak terlalu banyak ya waktu itu pertama kali saya masuk PSS kan saya dari perbankan jadi sudah punya banyak sekali nasabah jadi udah punya banyak sekali nasabah yang dibawa jadi tinggal nawar-nawari itu untuk kan ada yang lokal sama yang di pusat biasanya kan PSS karena sudah liga 1 kan dia otomatis akan dapet sponsor yang dari pusat ya itu kaya kemarin tu kaya Indofood sama GO-JEK kan memang dari Jakarta itu sebenarnya kita main link sih, hee main link kita main link kan ada beberapa agen yang dulu-dula pernah di liga 2 kan memang sudah pernah bawa juga terus kita kenalan sama agenanya ya terus nanti strateginya ya sama sih paling komunikasi yang baik aja sama mereka, komunikasi *maintenance* yang baik pasti nanti mereka akan cari kita jadi enggak terlalu banyak strategi apa gitu malah enggak terlalu banyak

H : berarti lebih ke nggunain *link* nya aja ya?

V : Iya kita main *link* ya sma temen lah kalo semakin banyak temen ya pasti kita akan dapet rejeki juga.

H : Kalo dari pss tuh ada gak kaya semisal nih kita udah pakenya ini,ini,ini tapi tetep ada hambatannya ?

V : Ya hambatannya karena kadang kan kemarin kita terhambat yang waktu sepak bola gajah ya kalo PSS kan diluarnya terkenal ya gitu apakah PSS jadi gak sih naik ke liga satu kemarin pertanyaanya sama orang-orang sponsorship si gitu apakah jadi enggak to kalo kasi sponsor gede tiwas degradasi lagi keprie mereka cuman khawatirnya lebih seperti itu sejarahnya PSS aja sebenarnya.

H : Berarti kalo, kan pss tuh dalam satu musim tuh ada target kan mbak?

V : Ohh enggak ada.

H : Maksudnya capaian misalkan saya harus punya eh partner, official partner segini ada enggak si ?

V : Biasanya si kalo kita sing penting *jersey* nya penuh, kalo kita ada macem-macem nih sponsor ada yang *gold*, *platinum* sama *silver* sama yang dibelakang bawah nomor gitu laa nanti nek misalkan keliatanya udah apik estetikanya udah apik yo udah kita paling sponsor tapi *adboard*, kan sponsor ada yang *adboard* tok tuh jadi mereka enggak akan minta di *jersey* karena nanti kalo terlalu banyak trempelanya nanti juga terlalu jelek gitu loo kita jualanya enggak terlalu baik kaya yang *jersey*-nya persib sama bali tuh lo itu malah kaya.

H : kaya papan baliho

V : Iya kaya balap ya, kaya *jersey* balap itu kita enggak mau.

H : Kalo targetnya sendiri itu berarti itu tadi ada dua ya yang lokal sama yang dari pusat?

V : Iyaa yang lokal sama dari pusat.

H : Kalo, ada enggak sih terbesit oh pengen cari target pasar lain gitu ?

V : Pasar lain sementara ini sih paling ya yang disasar kita paling asuransi yang belum masuk karena kan kalo temen-temen cidera itukan belum ada asuransi yang *cover* pemain karena asurasni itu *basic*nya enggak mau ya karena kan di olahraga tuh kan rawan banget cidera laa itu kita yang lagi cari, lagi cari *insurance*

H : Berarti kalo ada engga si kenapa pss tuh kan, salah satunya asuransi berarti sudah mengusahakan belum si mba ?

V : Sudah, kemarin ada dari asuransi juga.

H : Ada hambatan engga sih mba ?

V : Hambatannya belom di respon.

H : Belum di respon?

V : Haha belom di respon hahaha.

H : Berarti lambat respon ya ?

V : Karna kan kalo perusahaan besar kan birokrasinya terlalu berbelit-belit ya sebenere, jadi mereka tuh kan harus lewat ini dulu pertama keuangan dulu naik ke direktur, direktur naik ke komisaris macem-macem baru diputusin itu lo jadi lama mereka agak lama.

H : Ehh agak nyinggung dikit ke materiku sedikit ya mba?

V : He'eh enggak papa.

H : Jadi di marketing itu ada namaya *marketing mix* kan

V : Apa ?

H : Marketing mix.

V : He'em marketing mix.

H : Kan ada empat poin, prinsip tuh ada *product, price, place* sama *promotion* PSS sendiri tuh gunain itu enggak si mba?

V : Kalo *promotion* pasti kita kan ada sosial media juga to kemarin, terus kalo *price* itu maksude apa ya ?

H : Mungkin dari penetapan harga?

V : Ya pasti ya karena kan, kalo di *jersey* otomatis kan bayarnya lebih mahal dari pada di *adboard* itu pasti semua kita pake si, pasti pake karena kan kalo dibilang *adboard* di liga 2 sama di liga 1 sekarang kan otomatis dia naik ya

H : Kalo apa, dalam mendapatkan sponsor tuh, pasti kana da langkah-langkahnya tuh, ini fokusnya ke strateginya dulu, langkah-langkah yang diambil tuh seperti apa ?

V : Prosesnya ya, ketemu dulu itu paling penting, iya dari manajemen, ketemu sama sponsor harus ngobrol langsung maunya gimana otomatis mereka tik token mintanya apa kita minta benefitnya mereka biasanya kan mereka kasi *fresh fun* nih, terus mereka akan sebut nih oke kita kasih *fresh fun* saya maunya seperti ini biasanya mereka cuman ngejar iklan ya aku maunya di *jersey* di depan aku di belakang terus nanti plus tambah *adboard*-nya berapa nah itu mereka pertamanya begitu kalo misalkan kita oke kalo kita enggak keberatan nih, oke kita berdua udah fix nih kemudian MOU dilanjutkan dengan MOU iya, setelah MOU tanda tangan kedua belah pihak sudah langsung jalan, paling tinggak terming pembayarannya aja kapan, biasanya mereka minta *terming* pembayarannya.

H : *terming* tuh kaya?

V : Berapa kali bayar.

H : Ohh iya-iya, kalo dari PSS sendiri tuh ini yang tahun 2018 ya udah efektif belum sih cara tersebut digunakan ?

V : Efektif sih, kita paling yaitu tadi kita main *link* sih sebenarnya, karena kan kita setiap kali pertandingan kan kita, ketemu sama manajer-manajer yang lainnya di klub-klub lain kita kan komunikasi kadang manajer marketing mereka nanya sama saya, kamu udah dapat apa nih, misalkan belum mau enggak nih kita tukeran, sebenarnya lebih efektif seperti itu sih, langsung karena kan kali misalkan kita pake *e-mail* ya, sama proposal itu tuh lebih susah dari pada kita berkomunikasi dengan sesama marketing lain.

H : Itu lebih efektif menggunakan *link* yang ada ya

V : Iya betul, karena kalo *e-mail* itu tuh pertama kan kita enggak tau kan yang dituju kan cuman ngirim siapa, siapa enggak tertuju langsung ke pemutusnyanya gitu loh.

H : Dan pasti responya lambat ya?

V : Betul, akan lambat sekali hehe lama, lama banget malahan.

H : Emm ini kan ada mba namanya *integrated marketing communication* itu kaya, komunikasi, komunikasi marketing *modern*, jadi dia tuh berfokus ke apa, konsumen sasaran target pasarnya itu dan outpunya itu buat mem-*branding* dalam hal ini berarti PSS, kaya semisal nih PSS terkenal kaya kasus kemarin tuh sepakbola gajah, laaa buat mem-*branding* biar apa namanya yang sponsor tuh enggak mikir dalam hal itu loh ?

V : Kalo saya strateginya karena kita kan tuh, kekuatan kita yang luar biasa tuh malah di BCS nya jadi suporternya. Jadikan mereka misalkan udah main nih, wah tapi PSS ki sejarahnya elek e, loh tapi jangan bilang gitu kalo untuk *branding* kalo untuk kalian jualan untuk iklan itu tuh bagus banget karena masa kita banyak sekali, dan mereka sangat gila mereka tuh enggak akan pernah meninggalkan PSS walaupun apapun yang terjadi. Bisa dilihat, makanya kemarin kan ada yang nyoba dulu kan, oke tak nyoba liat dulu ya pas pertandingan pembuka liat tuh ternyata, biasakan BCS *all out* mereka jadi tertutup itu, sebenere untuk iklan kan mereka enggak melihat itu he'em jadi mereka akan melihat masanya, karena PSS salah satu 5 yang terbesar tuh jadi pasti mau.

H : Terus hambatannya ada enggak mba buat untuk mem-*branding* itu sendiri?

V : Hambatannya yaitu tadi sih kadang tuh mereka, yaitu pie ya pie ya, maju mundurnya karena masih jaraknya itu aja sih cuman kalo udah kita bawa sekali, kamu nonton dulu to ke stadion pasti otomatis udah wes lali kabeh, pasti terbius sama BCS nya ho'oh hehe pasti tuh pasti

H : Berarti nek, kalo dari PSS sendiri tuh udah termasuk puas ya mba kalo sponsorship?

V : Wah kalo puas sih, pasti belum ya kita tuh kedepanya pasti, akan lebih banyak lagi-lebih banyak lagi. Kita kedepanya malah, pengunya kalo sekarang kan *adboard* nih, kita pengunya kedepan musim depan pake yang *e-board* jadi iklanya tuh pake yang gonta-ganti.

H : Ohh yang jalan?

V : He'eh yang jalan itukan pasti lebih banyak masuk kesitu, kalo sekarang karna terbatas kan kita bener-bener masih manual, ya kalo kedepanya, kita pake itu dan nambah lagi sih sponsornya kita enggak akan puas kalo masalah itu semakin banyak semakin bagus.

H : Berarti tuh kalo buat PSS sendiri, cara ngukur sponsornya tuh dengan mereka datang langsung ke stadion liat langsung suasana ?

V : Iyaa buka *booth* di depan, itukan mereka pasti minta *booth* karena mereka kan jualan produknya mereka ya biasanya laitu, kalo misalkan penuh okee responya bagus berarti kita udah baguslah berarti

H : Kalo dari apa, udah masuk ke perencanaan sponsorship ya mba, jadi disini tuh kek langkah-langkah prosesnya dari tim marketing cara nggaet sponsornya mungkin dari pertama ngajuin proposal atau apa bisa dijelasin ?

V : Pertama banget kita akan *e-mail* itu pasti ada *e-mail* kita kan pake *e-mail* marketing kita, marketing PSS nya tuh, sama kita cetak buku proposal kita buat bagus dalam bentuk buku berwarna jadi biar kalo perusahaan-perusahaan gede pengunya ngeliat ya wuhh keren nih proposalnya, proposalnya aja keren apalagi tim nya. Pastikan otomatis mereka akan liat estetika juga kan. Itu pertama banget kita akan, sebelumnya harus meeting ya menentukan harga *adboard* dan harga *jersey*-nya mau dikasih harga berapa, kemudian dituangkan ke dalam bentuk buku tadi sama proposal *e-mail*, kemudian otomatis kan mereka akan respon nih kalo udah respon kan ketemu udaah langsung MOU he'eh cepet kok kalo kaya gitu tuh cepet.

H : Dari langkah-langkah tersebut ada hambatannya juga ?

V : Hambatan apa ya enggak ada yang berarti sih.

H : Sejauh ini lancar-lancar aja ?

V : Lancarr alhamdulillah hehe.

H : Berarti termasuknya efektif kan mba?

V : Efektif, yaitu tadi tapi kalo misalkan dari proposal buku, *e-mail* dan lini, memang paling cepat *link* langsung kesasaran.

H : Langsung direspon.

V : Betul langsung direspon.

H : Berarti kalau dari PSS sendiri tuh buat ngenalin nih, kaya kan namanya marketing kan pasti kita jual prodak kan, produknya PSS kan berarti Klub itu sendiri.

V : Betul clubnya sendiri.

H : Lah buat apa memperkenalkan ke sponsor tuh apa saja si yang di tawarkan dari PSS?

V : Kalau PSS si biasanya kan yang kita andalkan memang timnya walaupun kita sekarang masih baru di liga 1 (satu) itu memang mereka yaitu tadi kekuatan yang pertama itu BCS yang dijual ke *public merchandisenya* karena akan yaitu tadi saling berkaitan ya misalkan tadi performa timnya bagus otomatis penjualannya *merchandisenya* akan naik sendiri kalau misalkan pas jelek pasti akan ditinggalkan juga si sebenarnya kek gitu jadi memang kuncinya harus timnya ya yang kita jual memang performa tim.

H : Jadi memang harus memaksimalkan timnya?

V : Betul, sama ya kan kita kan itu namanya *entertain* ya otomatis orang nggak mau tau to apa yang terjadi didalam klub itu mereka nggak mau tau pokoknya menang, menang-menang dan menang, kalau wes menang tu hiburan banget buat mereka hahaha nggak ngerti jerih payah kita kek mana tu mereka nggak mau tau kan ?

H : yang penting taunya menang.

V : Betul yang penting menang.

H : Menurut saya memang kalo kita lihat dari segi marketing apa kan pasi paham kan situasi seperti itu nggak mungkin nih kalau dalam sebuah tim performa sedang buruk tapi tim manajemennya juga sepertinya buruk padahal kan nggak tau.

V : Betul ya nggak tau orang luar kan taunya nek misalkan orang bola kan ya misalnya nonton nih ke stadion yawes menang ooo ya *happy* kan dia *euphoria* gitu.

H : Sekali kalah ya pasti.

V : Pasti drop nggak cuman orang luar tapi kan sponsor kita juga drop pasti itu.

H : Ohhh berarti mempengaruhi juga ?

V : Pasti mempengaruhi kadang kan kok kalah kenapa otomatis mereka terus kadang sponsor tu nyari melihat itu lo apa namanya koreo jadi mereka tuh yang ditanyakan mereka tuh koreo BCSnya tuh sisi sebelah kanan yang setiap kali mereka mau nonton aku mau nonton nih besok aku kejogja hari ini BCS apa ya koreonya pasti gitu jadi mereka bener-bener cari bukan hanya tim tapi koreonya anak-anaknya tuh lo.

H : Berarti harus kaya gini ya mba apa namanya komunikasi dari BCSnya ke Sleman

V : Ke manajemen ? iya pasti iya tapi kita support mereka juga kan mereka butuh kertas-kertas tuh untuk ini kita support kok kalian butuhnya berapa nanti kita carikan sponsor yang untuk kertas-kertasnya itu mereka hanya kertas tok kan banyak kok apa perning-perning yang lokal-lokal mau.

H : Kalau dari medianya yang digunain apa aja si mba ?

V : Media untuk promosinya ? paling IG, Twitter, Youtube

H : Sama websitenya masih jalan?

V : Masih ada PSS tuh ada sekarang tuh palingkan kita kan lagi pengen bikin baru *e-sport* jadi mereka udah terkenal duluan malah timnya belum kan la ini kita majuin *e-sportnya*, karena mereka kan mainnya lawan-lawannya udah ke Malaysia, Filiphine se ASEAN terus besok mau ke Eropa yang pemain kita.

H : Yang *E-sport* itu ?

V : He'eh he'eh malah kan kemarin ngobrol-ngobrol laiki tim e wae AFC we urung tapi *E-sportnya* sudah sampe mana-mana.

H : Itu orang sini juga ?

V : Orang sini, malah mereka yang deketin kita, mba misalkan kita pengen *under* PSS atas nama PSS gimana ? yawes kita bikinkan wadah itu, itu juga buat marketing okeh banget tuh karena kan nanti sponsornya malah dari luar nglia to kita akan suport mereka .

H : Berarti sasaran kedepannya dari luar ?

V : Dari luar betul pengennya si gitu hehe muluk-muluk yah aha.

H : Namanya target, berarti kalau yang digunain itu medianya yang ada itu paling sering digunain IG, Twitter?

F : Di Twitter itu malah nggak begitu katanya kemarin ya followernya nggak senaik IG.

H : Hehehe sekarang larinya ke IG semua, itu juga diliat nggak si mba dari pihak sponsornya?

V : Liat, liat banget misalkan nih sponsor Indofood ya misalkan kalau mereka air minumnya klub nih kita harus pake club kalo misalkan kita foto ada fotonya aqua kena kita kita melanggar.

H : Sampe sedetail itu ?

V : Iya misalkan pun pake Starbucks gini ya nggak boleh harus pake citato gitu-gitu yang pokoknya *undernya* Indofood.

H : Kalau dari apa dari marketingnya nih mba awal dari mencari sponsor tuh biasanya ngapain dulu si mba ?

V : Biasanya e-mail si pertama banget kalau misalkan kita belum kenal medan ya ? waktu awal-awal saya masuk PSS kan memang ya belum kenal ya ? maksudnya siapa sih ini orangnya yang pegang ini siapa to ? yang aku harus tuju pake *e-mail* pertamanya he'em jadi memang semuanya kana ada tuh kumpulan-kumpulan daftar *e-mail – e-mail* perusahaan besar ya cari saja disitu yaitu kemarin pocari juga nyangkutnya dari *e-mail* kok ada si yang nyangkut ada juga.

H : Tapi nggak sebanyak *link* ya ?

V : Hoooo'ooooohhh harus main link hoo'ooohh kan kita kan berapa bulan sekali kita ada kumpulan manajer juga di Jakarta jadi LIB itu ngumpulin semua klub untuk ngobrol jadi nambah disitu pasti kita akan tukeran saham.

H : Jadi sharingnya juga disitu ?

V : Ya sharingnya disitu jadi kita akan tukeran misalkan nih Persebaya udah ada apa Kapal Api gitu misalkan koe tak kei gelem ora kita tuker-tukeran *link* saling support lah kita jadi nggak ada malah kita tuh sesama liga satu malah nggak ada yang saling ini malah sesama Jogja malah hehe malah musuh-musuh.

H : Tapi kalau udah di itu tetep manajemennya tetap baik kan mba ?

V : Baik si tetep semua tetep baik.

H : Berarti kek cuman *euphoria* bukan lapangan saja ?

V : Cuman suporternya *euphoria*.

H : Terus kalau apa eeemmm hambatannya ? kalo dari tim marketingnya saat proses mencari sponsor tu yang paling berat apa to mba ?

V : Paling berat ? ya mungkin dari harga itu lo kan kita kan pengennya *jersey* pengennya dapetnya yang gede berapa M gitu kan ? cuman mereka kadang wah tapi kita uangnya cuma ada segini karena kita kan harus bagi-bagi ketim lain juga banyak yaudah kita nego-negoan padahal kita kan butuhnya banyak jadi antara pemasukan-pemasukan kita sama pengeluaran tuh masih gedean pengeluaran.

H : Sampe sekarang ?

V : Sampe sekarang jadi masih belum nutup sih paling kita tu dapetnya kan baru separuhnya lebih dikit lah karena kita kan sekarang ada *pro elite*, *pro elite* tu yang junior jadikan kalau liga satu tuh harus wajib ada *pro elite*.

H : Itu berarti apa untuk anggarannya dari klub nggak dari APBD?

V : Enggak dari daerah malah nggak support sama sekali kita malah dapetnya dari LIB sama dari PSSI nek dulu mungkin masih ya APBD sekarang enggak ya paling support yang kaya air minum dapet kita kaya gitu kemarin

H : Saya baca di buku kalau APBD itu buat infastruktur sama yang junior

V : Yaitu kita nggak dapet sama sekali kok kemarin ada sih dari PEMDA sedikit si itu untuk junior tak masukin ke junior.

H : Soalnya kan kalo yang junior susah dapet sponsor.

V : Iya susah, karena kan masih baru banget ya, masih baru banget.

H : Penotonya juga pasti hehe.

V : Wah ho.o *euforianya* enggak kaya yang senior sih he'em.

H : Ehh kalo buat, buat ini mba apa ehh divisi orang yang ditunjuk untuk komunikasi ke pihak sponsornya tuh cara pemilihanya gimana sih mba ?

V : Itu langsung ada *recruitmen*, itu langsung wawancara sama CEO nya jadi emang bener-bener pilihan CEO langsung sih.

H : Berarti langsung?

V : Langsung dari luar sih kalo kemarin, soalnya kan kita ngambilnya pegenya profesional to jadi pegenya bener-bener yang enggak orang-orang lama tapi kita bener-bener pengen orang-orang baru yang *fresh*.

H: Jadi apa pemilihanya dari CEO, jadi ada ininya seleksinya?

V : Ho'oh ada.

H : Ini mba kan kalo saya lihat ya kalo saya ngamatin tuh PSS tuh dari pas lagi liga 2 itu kan termasuknya kalo dari segi sponsorship yang saya lihat tuh majalah ketimbang klub-klub yang lain?

V : Betul

H : Terus kan pasti ada yang memotivasi buat tim manajemen sendiri buat ya cari sponsor tuh, gimana to mba cara membangun ?

V : Membangun semangatnya ya ? ya gimana ya hehe kita kan yo sebenarnya itu kan karena kan saya lihat ya orang didalem manajemen sekarang bukan *pure* orang luar banget tapi yang bener-bener seneng bola yang seneng PSS, tim marketing aja ya timku tuh emang sebenarnya emang suka PSS banget, saya aja dulu dari supporter lo dulu saya BCS loo jadi bener-bener karena seneng dedikasi jadi udah semangat aja gitu loh jadi enggak mikirke apa ya emmm apa ya wes bener-bener cinta dalam hal itu udah dedikasi bener jadi memang kemarin tuh memang enggak ngerti kenapa kok orang di dalemnya orang-orang bola kaya yang GM vice GM ku tuh orang bola dulu majalah bola terus yang marketing saya juga BCS juga PSS jadi saling memiliki gitu loh beda ya kalo antara pekerjaan yang kita seneng atau kita berkerja di *passion* kita kan beda itu pasti akan timbul semangat sendiri sih.

H : Berarti kecintaan terhadap ?

V : Kecintaan, dedikasi laah istilahnya karena seneng, seneng banget.

H : Terus, ada enggak si kaya manajemen-manajemen selisih paham atau apa lah itu masuknya hambatan laa terus cara penanganannya itu gimana ?

V : Pasti ada karena kan kita beda kepala beda pemikiran kadang ya, kadang satunya pengunya begini satunya begini cuman karena ya itu tadi harus di meetingkan ini baiknya gimana yaudah langsung kita ambil keputusan aja sih enggak terlalu ini kok enggak teralu frontal laah enggak terlalu rumit.

H : Berarti langsung dikumpulin

V : Ho'oh kita pasti akan *meeting*. Untungnya dapetin yang enak sih sebenarnya timnya enak banget.

H : Ini mba , masuk ke anggaran ya mba, kalo dalam satu kompetisi nih di liga 1 maupun di liga 2 pertama di liga 2 dulu kalo pas liga 2 tuh dalam satu musim tuh pengeluaran buat klubnya berapa sih mba ?

V : Liga 2 ? kalo liga 2 saya belum masuk ya jadi saya enggak ngerti ya, saya jelasin yang liga 1 aja karena kalo liga satu tuh, satu musim 20-30 miliar.

H : Berarti kalo liga 2 dibawahnya ?

V : Dibawahnya jauh laah, jauh karena kan dulu belum ada *pro elite* segala macam baru satu tok pasti jauh banget dikira-kira aja paling ya kalo liga 2 paling dibawahnya jauh ya maksimal kita di 40 m laah 1 musim itu karena paling banyak tuh akomodasi kan kita ke persipura kan pasti mahal akomodasinya luar biasa kalo.

H : Tapi kalo pas ke persipura berapa mba biayanya ?

V : Wahh sampe ratusan juta kemarin kan kita berangkatin 30 tim kan belum officialnya belum kita hotelnya segala macamnya wehh.

H : Berarti kalo dari cara menentukan Sleman anggaran tuh berdasarkan apa aja sih mba?

V : Itu udah dari pusat e dari LIB he'eh, nantikan LIB nentuin jadwal dulu kalo ini kan musim nya panjang banget ya kita ada 18 kali home sama away jadinya kan memang sangat panjang tuh laitu nanti ketahuan tuh berapa, berapa *budgetnya*.

H : Berarti dari pihak LIB nya tuh udah?

V : Sudah me *range* he'eh, mereka sih kasi bantuan tapi enggak seberapa habislah di awal-awal udah habis hehe

H : Satu kali away udah abis.

V : Satu kali habis kurang terus kita.

H : Berarti harus kerja keras banget dong mba dari manajemen?

V : He'em sebenarnya.

H : Kan dengan anggaran segede itu?

V : Betul.

H : Apalagi kan PSS baru nih di liga satu?

V : Kan kita memang agak ngos-ngosan juga nih karena baru dan memang ini ya kaya misalkan kalteng Persipuran mereka kan tertutup kalo Persipura Freport aja beres kan ya, Freeport dimintain uang segitu aja kecil, kalo di Sleman mana si industri yang segede itu enggak ada jadi memang kita cari recehan banget.

H : Ehhh faktornya tuh, dari jadwal dari LIB juga udah ngasih?

V : Betul *range* jadwalnya, dari situ udah ketahuan tuh.

H : Untuk *range* harga.

V : Paling banyak tuh memang di akomodasi paling banyak heheh

H : Berarti kalo dari pihak sponsor tuh ada yang support kan bentuknya apa aja sih mba ?

V : Ada uang, ada *fresh money* ada fasilitas he'em ada kaya produk tuh bisa jadi enggak melulu harus uang sih kita kan butuhnya banyak ya misalkan Pocari, dia akan support semua mineral waternya apa isotoniknya akan di support semua dalam pertandingan dan latihan kek gitu terus gudeg go itu kan juga lokal-lokal itu akan support semua makanan untuk temen-temen panpel sama yang waktu *match* tuh mereka yang penuh semua itukan mengurangi *budget* kita sebenere, itukan tidak terlihat tapi mengurangi *budget* itu lumayan.

H : Jadi bentuknya ada yang *fresh money* ada yang ?

V : Iya ada yang *fresh money* ada yang fasilitas, yang tempat gym mereka akan kasih kita *free member* ke kita itu kalo dinilai sekitar 250an juta sih sudah lumayan.

H : Kemarin juga ada UNISA kan ?

V : Iya UNISA juga ada, itu modelnya kaya kita minta beasiswa, jadi misalkan ada anak-anak yang mau sekolah disana mereka bisa bantu kek gitu modelnya iya. GOSC tuh yang *sport clinic* tuh mereka nanti nanti misalkan ada apa temen-temen ada masalah nanti fisioterapinya kesana.

H : Tim medisnya juga dari sana ?

V : Tim medisnya dari RSUD Sleman. Ada sendiri lagi.

H : Kalo ini, peran manajemen untuk negosiasinya ke sponsor gimana sih ?

V : Negonya ?

H : Nego anggaran.

V : Negonya tetep *by phone* si ya, tetep *by phone* kita kan jarang sekali apalagi kalo sama orang pusat kan jarang ketemu sekali ketemu kan sudah bahas tik tok anyu sih sebenere nanti kalo misalkan mau nego *budget by phone* sih, kadang harus dipanggil ke Jakarta sini dong kita *meeting* lagi enggak bisa ke Sleman ya kita dateng kesana.

H : Berarti kalo buat nganggarin anggaran ininya sleman ada jadwal segini buat menuhin *budgetnya* segini, berarti itu juga yang ditawarkan ke pihak sponsor ?

V : Kita enggak pernah nyebut sih, kita kan enggak boleh istilahnya enggak boleh, nyebut kita satu musim segini kamu harus support segini itu enggak boleh sih malahan. Kita kan enggak boleh ngeshare kemanapun, ya syukurlah dapet gede ya berapapun kita pasti tapung sih tapi pasti nego, pasti nego.

H : Berartikan ini ya eemmmm apa eeee dari marketingnya itu dari keuntungan dia pasang iklan Sleman?

V : Iyaa akan pasti akan kita liat to mereka maunya apa to *boothnya* 6 masa cuman ngasih segini kaya gitulah kan mereka biasanya pasang *booth* 6 atau 3 atau nanti pasang umbul-umbul tambah lagi mereka mau jualan di dalem kaya torabika kemarin tuh kan dia jualan kopi di dalem nanti nilainya beda lagi sih biasanya. Biasanya juga sharing profit juga.

H : Terus ada halangnya enggak sih mba yang dialami di anggaran ya?

V : He'em, bikin anggaran ? yaitu tadi kita tuh pengenya menutup ya atau paling enggak bak-bok pengeluaran sama pendapatan tapi itu kendalanya yaitu tadi sebenarnya kalo dari Jakarta sih udah tapi kan enggak yang langsung dapet 40 m kan enggak mungkin juga kan laitu gimana caranya kita ngakalain yaitu tadi printilan-printilan tadi kita cari di lokal. Sedangkan yang lokal misalkan perusahaan yang di Jogja ya misalkan nanti saya ngasih sponsor ke Sleman nanti yang PSIM meri jadi gitu mereka akan gitu lo, aku pie ya aku mau nih karena kamu temenku tapi nanti kalo misalkan aku diamuk sama yang Jogja nanti gimana ? kadang, kadang ada itu nya, karena kan kita jogja ada 3 to, Bantul, Jogja sama Sleman kadang mereka masih melihat wahh nek aku ngasih koe ngko aku pie ya karena posisi usahaku di jogja kaya gitu.

H : Antusiasnya itu loo yaa hehe.

V : Hoo ada yang kaya begitu sih kemarin, aku tuh mau karena aku enggak enak sama kamu karena kamu temenku pengen bantu kamu pengen majuin tim mu, tapi aku pie kalo nanti aku

H : Diamuk hehe

V : He'em hehe padahal enggak juga sih enggak mungkin.

H : Berarti kalo dari anggaran tuh Sleman udah sesuai sama yang diinginkan belum sih mba ? belum ?

V : Anggaran, anggaran masuk ? anggaran masuk pasti belum pasti akan kita cari lagi masih-masih.

H : Berarti buat nutupin nih kan anggaranya masih kurang ? laa di manajemen tuh langkahnya seperti apa sih mba yang diambil?

V : Langkahnya biasanya kita tombokin dari *owner* sih kan *owner* juga punya usaha juga ya puter-puter sih uangnya akan di puter-puter sama usahanya *owner*.

H : Tapi sleman ngasih iklan juga ke *ownernya* enggak sih ?

V : Iya ngasih pasti, kan pasti ada di *jerseynya*, ada di *jerseynya* sini.

H : Berarti dari Sleman sendiri memandang sponsorship seperti apa sih mba ?

V : Sponsor ya partner ya, bener-bener partner. Tanpa sponsor kita gimana, gimana caranya hidup gitu loh maksudnya. Udah kaya nafas kita kan wes bener-bener, kalo sponsor enggak ada ya kita bener-bener mati hahah susah-susah.

H : Berarti alesan memilih sponsor kan karena ini ya anggaranya terlaluuuu.

V : Iyaa besar, besar banget.

H : Kalo di partner, partnernya ada berapa sih mba ?

V : Sekarang ?

H : Iya mungkin dari 2018-2019.

V : Partnernya piro yo akeh e mas sekitar

H : Tapi nanti kalo saya minta ke kantor bisa mba ?

V : Maksud apa tuh ? datanya ? ada kok datanya ada ada, sponsor kita kan maksudnya ? adaa

H : Iyaa daftarnya.

V : Kalo namanya tok ada.

H : Iya paling yang saya butuhin *listnya* nama aja, sama nanti misalnya mba nya kan, ada foto lah misalkan dari salah satu sponsor.

V : Adaa, minta fotonya ? iyaah okeee, kemarin kan kali kita MOU kan pasti kita foto dan kita *share* ke *public* juga kan.

H : Ohh di *share* ?

V : Di *share* karena kita kan ini, karena ini mereka mintanya itu salah satu benefit yang mereka minta tuh salah satunya foto mereka akan di *share* ke sosial media kita.

H : Kan ada 2 ini mba ? apa namanya ada duaa sponsor nih yang lokal sama yang pusat?

V : Yang pusat he'em.

H : Berarti kalo dari anggaranya bisa di rata-rata enggak mba ? yang dari lokal sama yang dari pusat ? yang lokal berapa yang pusat berapa?

V : Lebih besar yang pusat pokoknya.

H : Ada range harganya enggak ?

V : Harga apa nih maksudnya ? mereka ngasihnya ? kalo mereka ngasihnya m m an sih 1 m keatas pasti kalo yang lokal kan pasti dibawah 1 m.

H : Ada berapa kisaran ? 100 atau

V : Ratusan ke atas kalau lokalpun ratusan keatas 50 keatas lah kalau yang pusat pasti 1m keatas

H : Eeeeemmm ini mba kalau dari pihak sponsor tu mereka punya visi misi nih dari Sleman juga punya pasti kan harus nyatuin nih misi mereka sama visi misi Sleman laitu caranya gimana si mba ?

V : Yaitu tadi tik tok an itu tadi pasti sebelum kita tuangkan ke MOU itu kan pasti kita tik tok an nih missal sama masnya, masnya minta apa nih ke kita, kita minta apa ke jenengan kan ada tuh MOU kan ada pasal-pasal nya jadi apa aja yang kita perluin dan apa yang nggak boleh kita lakukan gitu lo kalau misalkan kita melanggar kan otomatis kita akan menghambat pembayaran juga makanya kita dikasih termin misalkan termin pertama sudah keluar PSS melanggar nih misalkan nih kok aku nggak di sediain *booth* misalkan aku dibolehin nih kok aku melanggar aaaa kesepakatan kita di awal itu nanti pembayaran kedua tidak dibayarkan kaya gitu.

H : Ada hambatannya nggak mba ?

V : Untuk apa ?

H : Visi misi ?

F : Belum ada sih belum ada sampai saat ini lancar-lancar aja sih mereka pasti ini kok yaaa.

H : Mereka selalu mau?

V : Sebenarnya paling bahaya kita ya sebenarnya malah yang paling berbahaya dari kitanya sebenarnya kalau misalkan kita tidak *maintaince* tidak menservis mereka dengan baik wah kok PSS nganu ya ? langgarin aku terus ya wes sesuk tak tutuplah aku nggak mau ngasih mereka lagi kan malah kita yang berbahaya malahan.

H : Kontraknya itu satu musim atau berapa ?

V : Ada yang dua musim ada yang satu musim.

H : Terus ada sponsor nih dari dulu sampe yang paling lama nih ngikut Sleman ?

V : Paling lama dari dulu ya itu Indofood udah 3 tahun ini.

H : Torabika ?

V : Torabika lepas karena kan mereka ambil yang lain dulu tahun depan baru PSS mau ya karena kan mereka melihat masa juga to mereka lagi menyoncoba yang lain nanti akan balik lagi kekita yaitu tergantung ngomongnya ya. Kadang tuh terus kemarin ada beberapa telat mengajuinnya karena kan *budgeting* sponsor kan tutupnya akhir-akhir tahun kita belum ngajuin la kaya gitu kan juga berpengaruh juga sih *timingnya* itu lo.

H : Terus kan Indofood termasuknya lama kan mba ?

V : Iya lama.

H : Apa mereka ada alasan buat tetep ngiklan di Sleman ?

V : Yaitu tadi sleman salah satu termasuk yang masanya banyak lalu penjualannya akan oke jadi mereka bikin *boothnya* ada enam tuh didepan, mereka jualan indomie *bandling* sama tiket pasti habis jadi misalkan jual indomie 5 satu paket itu didalemnya ada tiketnya karena kan kita kasih tiket sponsor ke mereka, mereka minta kalau mereka jual lagi pasti laku jadi mereka senang banget terus kan mereka akan pinjem pemain untuk foto untuk bikin *billboard* hee'eehh itu kan nanti dapet ini itu apa namanya video yang mereka tayangkan naik banget penjualannya di sleman tuh di anggap seperti itu menaikkan penjualan.

H : Kalau dari iklan yang disosial media ada video itu sudah termasuk dalam kontrak ?

V : Termasuk kontrak jadi mereka berhak eee minjem pemain siapapun yang mereka mau diajak foto diajak video tapi nanti mereka pemainnya dikasih uang lagi sih, jadi kontraknya PSS tapi pemain akan dapet *fee* lagi. Jadi pemain juga senang ya enggak cuman wah aku kok kon mangkat foto-foto nanti pasti dapet lagi. Dan kita enggak ngambil loh jadi uangnya bener-bener kasihkan ke mereka kalo di klub lain malah yang mengelola uangnya malah manajemen setor ke kita nanti pemain cuman dikasih berapa, saya enggak mau biar buat anak-anak itu semua mereka biar senang makanya kan kalo sebenarnya paling pengaruh *superstarnya* siapa mereka minta pemain PSS sekarang yang lagi *hits* siapa to biasanya mereka milihnya yang ganteng terus yang *followernya* banyak, terus yaitu tadi *followersnya* banyak, ganteng pokoknya diatur-atu laah kalo foto rambutnya harus gimana senyumnya harus gimana mereka ini banget loo *perfect* banget loo.

H : Berarti nanti apa habis bikin video masuk kontrak untuk pemainnya diluar?

V : Ho'oh diluar, itukan buat apa ya buat *gimmick* ke temen-temenya ajakan biar senang juga temenya. Kadang memainkan cari penghasilane dari iklan juga, misalkan nanti, misalkan sepatu nih dari Specs mau ngotrak mereka sendiri ya enggak masalah enggak mempermasalahkan ini kok.

H : Maaf mba ada ini enggak ? semisal *complain* dari sponsor.

V : Kalo saya denger-denger ya dulu di liga 2 tuh, torabika pernah *complain* karena penyediaan *booth* yang kurang cuman kan saya enggak ngerti karena kan saya belum masuk, kalo pas saya masuk masih rapi-rapi ajasih cuman memang yang dulu torabika tuh meninggalkan pss tuh salah satunya yang *one* prestasi. Jadi memang tugas kita yang baru mengubah citra ini oh manajemen anyar apik gitu loo nah kan mereka akan balik lagi, caranya tuh pie caranya membalikan citranya itu loh.

H : Berarti dari tim manajemen banyak yang baru ?

V : Iyaa memang semuanya baru sih diambil yang muda-muda kalo yang dulu kan tua-tua, tua-tua kabeh hehe

H : Kalo dari yang lokal gitu pernah ? sempet ada *complain* juga ?

F : Lokal belum ada sama sekali.

H : Tapi mereka juga seneng enggak sih mbak misalkan naroh iklan nih di Sleman, terus mereka kaya naroh iklan di Sleman terbilang sukses, ada enggak sih ?

V : Banyak, banyak kemarin di support Daxu jualannya bagus bgt kok.

H : Yang Daxu?

V : Ho'oh air mineral itu loh, air mineral Daxu itu loh sama pocari kemarin mereka jualane apik juga kok, sama kemarin ada Gudeg-go juga masuk nih mereka bawa box-boxan tuh itu laris karena makanya yang dateng kan orang-orang luar Jogja ya mereka pasti akan nyobain kuliernya wah habis mereka sampe heran aku jualan segini habis loh seneng kok mereka *happy-happy* kan kita jadi seneng ya mereka *happy* ya kita *happy*.

H : Jadi kek mereka tuh terbilangya sukses ya?

V : Iya, sukses lah kalo masa nya di Sleman mah enggak kurang-kurang pasti ini.

H : Misalkan pas pertandinganya performanya lagiii

V : Enggak masalah karena kan, mereka makan minum pasti, kalo produk *food and beverage* tuh pasti laku kecuali produk apa gitu orang enggak teralalu ini ya tapi kalo makanan orang pasti beli

H : Kaya misalkan, ada kejadian pas kemarin sempat, boikot terus sempet kaya?

V : Tawuran kalo kemarin ini lo, kalo yang arema kemarin jualanya udah habis duluan, jadi jualanya habis baru pada tawur untungnya kita enggak kena apa-apa.

H : Kan pasti apa kek ada,

V : Ketakutan ?

H : Enggak kaya dari pusatnya gitu loh mba ngasih sanksi enggak sih mba ?

V : Ohh sanksi pasti sanksi pasti.

H : Kan pasti ada dendanya tuh laitu dari anggaran klub ?

V : Anggaran klub makanya kan kita juga yang rugi sebenere.

H : Berarti bisa dikatakan sangat rugi ya mba.

V : Rugi banget, rugi banget misalkan kita kemarin 200 juta tuh gara-gara rusuh pake kembang api itu kan kita kena 200.

H : Terus, kalo yang ini mba apa eeeee infrastruktur ?

V : He'em

H : Kan pasti ada yang rusak setelah itu, itu juga?

V : Dari tim juga haha

H : Berarti bisa dibilang APBD nya enggak jalan ?

V : Sama sekali enggak jalan, sama sekali enggak ada.

H : Padahal itu udah ada yang ngatur ya ?

V : Sebenarnya iya tapi katanya sudah enggak bisa e, tapi tergantung Bupatine ya makanya kemarin dari Daxu dari PDAM juga PDAM punya e Sleman dan itu harus *approve* dari Bupati kita pendekatan *audience* dielus-elus ngobrol segala macam gitu lah kita *maintenance* ya tapi untungnya bapaknya yang Bupati kan seneng bola, sama anaknya kan salah satu pemegang sahamnya PSS jadi omonganya lebih gampang. Kecuali kalo dia bener-bener enggak tau bola itu susah pasti.

H : Berarti kalo yang dari APBD nya secara full APBD tuh enggak ada ?

V : Sama sekali, sama sekali enggak ada, jadi kita kan memang bener-bener PT.

H : Padahal itu udah ada kan sebenarnya ?

V : Enggak kok kita, enggak mau e .

H : Kalo dari pemerintahan Sleman itu ada kepedulianya enggak si mbak ke Sleman ?

V : Kepedulianya kemarin saya sengaja sih kasih tulisan visit Sleman tuh di *jersey* senior sama junior walaupun dari pihak dinas pariwisata belum ngasih apa-apa gitu loo tapi saya udah ngasih duluan biar nanti mereka tuh melek tapi cuman mereka kan enggak bisa ngasih *fresh money* karena memang birokrasinya harus birokrasinya berbelit-belit, tapi kalau untuk *event-event* mereka akan support.

H : Kalo *event-event* bentuk suportnya ?

V : Belum, kita akan ngobrol lagi sih, tapi kemarin kita nyasarnya malah BUMN nya kalo yang Prambanan Borobudur kan itu besar juga BUMN itu kan PT laa mereka bisa mutusi sendiri kita kedepanya pengen kan bola kedepanya akan menjadi industri ya, jadi nanti kalo ke Sleman yang dilihat kaya Inggris itu loh mereka enggak cari hiburane tapi mereka mainya ke Stadion kita pengunya gitu sih visit Sleman nanti muter-muter Sleman plus ke stadion.

H : Kan menurut yang saya amatin kan ini mba kan sepakbola tuh kedepanya jadi industri dan bisa jadi ciri khas dari kota contohnya kalo lokalnya tuh Persebaya.

V : Persebaya sama Bali udah keren banget.

H : Kalo dateng ke Surabaya belinya pasti *merchandise* Persebaya.

V : Betul.

H : Kalo mau menuju kesitu perlu adanya kaya.

V : Prosesnya

H : Heeh kaya usaha dari pemerintah daerah

V : Betul

H : Berarti tingkat kepedulian mereka masih rendah

V : Masih rendah betul kalo Sleman masih rendah banget belum ada sama sekali makanya kemarin saya ke dinas aja kayaknya masih okelah kita bantu tapi dalam bentuk even, laa evennya ini seperti apa mereka belum tau gitu lo masih ngawang masih abu-abu laah.

H : Berarti selama ini PSS masih ngandelin anggaran dari sponsorship ?

V : Betul, sponsorship banget.

H : Itu buat gaji pemain keseluruhan ?

V : Semua, sama penjualan tiket kan baiayanya dari situ.

H : Kalo dari sponsor sama *merchandise* nih itu gede enggak sih mba ? misalkan di *head to head* nih antara dua itu bisa disejajarin enggak sih mba ?

V : Dari mana sponsorship nya ?

H : Sponsorship sama *merchandise* nya.

V : Laitu tadi misalkan performnya tim nya bagus banget itu pasti *merchandise* akan naik itu pasti, jadi in itu enggak bisa disandingkan karena pasti naik turun, kaya saham tuh loh yang sininya elek yo pasti ikutan.

H : Tapi kalo buat *merchandise* nya sendiri nominalnya pasti gede mba ?

V : Gede kan memang kalo *merchandise* kan belum dikelola sendiri ya memang pake vendor kan itu pake orang Sleman sendiri yang Sembada tuh kan dari Sleman untuk Sleman ceritanya mereka kasih 50% jadi modelnya *sharing* profit itu gede.

H : Kalo penjualan tertingginya bisa sampai berapa ?

V : Ratusan sih he'eh ratusan juta.

H : Berarti mereka dapett?

V : Lumayan, lumayan banget kan kita minta laporan juga perbulanya.

H : Ohh ada juga ? kalo dari yang BCS tuh kan ada yang dari CSS ?

V : He'em ada.

H : Mereka juga support ?

V : Support kan kaya yang tahun kemarin, mereka belikan gym tuh ke pemain dan itu nominalnya sekitar 250 juta, pas sebelumnya mereka kasih bonus ke pemain 100 juta tuh pas menang tuh, laa tahun ini mereka juga akan kasih *fresh money* sih kan mereka pake nama PSS jadi mereka juga merasa memilki kan pasti kasih *fee*.

H : Ada enggak sih mba antara PSS sama CSS kaya yo kita buat apa untuk menambah anggaran paling tidak?

V : Iyaa kita kerjasama, makanya kemarin tak kasih kebebasan kan mereka maunya gimana tak kasih modalnya gimana kerjasamanya gimana karena kan kalo CSS pemiliknya orang-orang PSS nih otomatis mereka harus support ke kita juga karena mereka pake *brandnya* PSS, jadi kaya di monopoli kan ceritanya enggak boleh ada pihak lain yang buka CSS selain mereka jadi bener-bener merekalah yang menguasai istilahnya laah kita kasih kebebasan ke kalian bikin *merchandise* apapun tapi jangan lupa support ke kita juga.

H : Kalo dari penjualan tiket ?

V : Itu sangat berpengaruh banget sih kan kalo satu kali home *match* bisa sampe 1,6 m kalo penuh.

H : Satu kali main ?

V : Kan peng ke piro peng ke 17 kan dah lumayan banget tuh berapa lumayan kan.

H : Kalo penjualan tiket juga sangat berpengaruh ?

V : Sangat-sangat berpengaruh, makanya kali di boikot kan kita sedih juga kan makanya gimana caranya menjalin hubungan baik sama temen-temen juga.

H : Dan itu termasuknya susah kan mba ?

V : Wah susah banget.

H : Kalo kita liat dari BCS kan maunya?

V : Kemauanya banyak, sebenarnya mereka tuh udah ngomong mereka hanya sebatas pagar tribun pengenya mereka enggak mau mencampuri urusan manajemen, tapi kalo manajemnya belok mereka akan luruskan gitu loo ceritanya. Cuman kadangkannya misalkan nih kita udah susah karena orang banyak itu pie ya, ngaturnya susah ya mediasi udah enggak bisa ya dengan cara itu tadi boikot atau apa.

H : Merusak infrastruktur ?

V : Mereka sebenarnya bingung ajasih caranya pie to kok aku ngomong kok enggak ada yang dengerin.

H : Tapi ada enggak sih selama ini PSS buat nampung aspirasi dari supporter ?

V : Ada kok pasti ada.

H : Ada agenda?

V : Ada agendanya ya kita *meeting-meeting* diluar itu.

H : Itu dilaksanainya setiap bulan atau ?

V : Tergantung mereka nih, misalkan mereka ada *meeting* besar nih besok tanggal 29 ada meeting besar di tempel.

H : Itu ada manajemen sama?

V : Manajemnya di undang tapi BCS nya semua.

H : Ohh BCS nya semua ?

V : Ya perwakilan pentolan-pentolanya laaah.

H : Itu ada enggak si mba kendala-kendalanya ?

V : Wah dari BCS aja perbedaan pendapatan pasti ada loh, karena enggak satu kepala tapi banyak kepala jadi memang BCS ada kepala kalo misalkan kepalanya bilang A ya nanti bawahnya bilang A semua jadi memang harus disatukan itu memang harus kita pilah satu-satu.

H : Itu dari BCS sama Slemania juga

V : Slemania beda lagi ketemuanya tuh nanti

H : Ohh beda lagi ?

V : Beda hahah

H : Ohh berarti ntar temuinya beda lagi ?

V : Oya karena kalo misalkan kita undang disekali waktu di kumpulkan mereka akan saling curiga malah kok aku dikumpulin kenapa ya jangan-jangan aku gitu loh, malah mereka akan bicara sendiri-sendiri gitu loh. Tapi kalo kita temuinya satu-satu misalkan BCS kita temuin yang aliansi utara dewe yang selatan dewe itu malah akan ini mereka bisa disatukan gitu loo, tapi kalo dibuat satu semua dikumpulkan malah akan hancur.

H : Berarti untuk enggak menimbulkan perselisihan?

V : Betull, mereka akan curiga gitu loh malahan kenapa yak ok di kumpulin ini sama ini malah gitu-gitu.

H : Itu kalo dari Sleman sendiri mba kalo lihat kan kalo dari klub-klub lain kan jadi satu kalo yang saya lihat kan dari banyak klub suporternya satu nama.

V : Kaya Persib itukan satu ya Jawa Barat semua.

H : Kalo di Sleman tuh malah 2 itu tuh ada kesulitan sendiri enggak si mba untuk ngatur itu ?

V : Sulit banget karena piye ya, karena satu aja ya dalam BCS pun ada berbagi kepalanya tuh berbeda-beda apalagi malah Slemania yang tambah bersebrangan lagi kan dan mereka pemikiranya berbeda, nek BCS kan garis kerase kan ceritanya gari keras dan mereka lebih banyak, sebenere kan dulu mereka dari Slemania terus pecahkan itu *treatmenya* kita berbeda.

H : Kan juga berpengaruh ke ?

V : Pengaruh poll.

H : Dari sponsor ada yang liat enggak sih mba, missal kok saya lihat Sleman terpecah jadi dua?

V : Wah kita enggak menyampaikan sih, kita sampaikan Sleman ada dua nih Slemania itu yang warna ijo dan kita BCS yang warna item lebih keras.

H : Ohh berarti.

V : Enggak ada perpecahan sih kalo yang kita share keluar loo ya itu enggak ada.

H : Bisa dikatakan itu buat menambah kek keunggulan ?

V : He'em malah ini,

H : Sleman nih ada dua macem ?

V : Iyaa iyaa.

H : Jumlahnya banyak semua.

V : Iyaa dan itu kita enggak sampaikan kalo ini pecah gitu ya enggak mungkin sih hehe kita sampaikan ini loo asset kita dua gitu aja sih hehe kalo kita sampaikan malah bunuh kita sendiri.

H : Berarti enggak pernah ada yang *complain* masalah itu ya ?

V : Enggak, enggak ada.

H : Berarti paling buat jaga ini mba biar mereka tetep kerja sama, sama kita laa itu caranya gimana ke Sleman lagi, cara Sleman buat kaya gitu gimana?

V : Sama mereka ?

H : Iyaa

V : Supporter ini, ya paling kita panggil pentolanya aja paling, biasanya pentolanya Slemania kita panggil pentolanya BCS kita panggil ajak ngomong udah.

H : Kalo dari sponsor ?

V : Dari sponsor maksudnya apa nih ?

H : Misalkan kaya eee pengunya misalkan dari Sleman nih, agar kerjasamanya enggak cuman di musim ini tapi musim kedepannya lagi, itukan pasti ada cara-caranya lagi dari Sleman?

V : Yaitu tadi pertama Servis yang kedua *maintenance* itu pasti itu kita kasih ya *merchandise* apalah buat mereka kan kita kasih itu diluar, kan kalo diluar sponsor ada kan plakat emas kaya gitu kan kaya Youtube tuh itu pasti kita kasih ucapan terimakasih, tapi kan kita juga harus kasih *merchandise-merchandise* mereka minta apa pasti kita penuhin, mereka mintanya benefitnya apa pasti kita penuhin terus kita baik juga sama mereka.

H : Berarti lebih ke *maintenance* sama servis ya?

V : *Maintenance* iya servis komunikasinya lah harus baik kalo enggak pasti kita di cap jelek e kenapa kok Sleman gini kenapa kok Sleman komunikasinya tidak bagus itulah.

H : Berarti harus jalin komunikasi dengan baik ya?

V : He'eh harus menjalin hubungan dengan baik

H : Kalo dari sponsor tuh pernah kaya uhh aku pengen ini nih permintaanya aneh-aneh gitu.

V : Aneh-aneh ada pasti ada mintanya terlalu banyak terlalu muluk-muluk itu pasti ada pasti ada.

H : Laa untuk nanganin itu ?

V : Ya kita coret, misalkan mereka mintanya apa enggak masuk akal ya kita coret kita enggak mau ini kamu mau enggak kalo mau yaudah ganti yang lain apa solusinya apa.

H : Berarti langsung cari solusi?

V : He'eh langsung cari solusi, tapi kadang mereka enggak keberatan kok tapi kadang mereka misalkan mereka mintanya apa gitu ya tak telfonin klub-klub lain nih. Nggonamu njaluk iki ra to, ora kok berarti yowes berarti memang kadang mencobain gitu loo, apakah ini bisa enggak disini gitu loo.

H : Berarti komunikasi manajemen antar klub itu juga ada?

V : He'em pasti ada harus, harus malahan.

H : Biasanya kalo setiap mau main nih biasanya ada biasanya ada *convrensi pers*.

V : *Convrensi pers* pasti ada.

H : Itu biasanya apa aja sih mba yang ditanyain ?

V : Yang ditanyain ? biasanya yang ditanyain pelatihnya ho'oh bukan manajemen kok. Apasih yang disiapkan untuk timnya kondisi timnya gimana pemainnya siapa aja yang main. Kaya gitu ajasih biasanya

H : Itu dipantau enggak sih mba sama sponsornya ?

V : Ya biasanya mereka cuman baca berita tok, mereka lebih ke ini loo iklan jadi apa yang di *share* apa yang post tuh kok ini kok logonya elek to kok gini to itu mereka akan *complain* lebih ke logo sama prosuk ajasih enggak sampe ke ngurusin timnya kenapa-kenapa tuh enggak

H : Berarti fokus ke iklan ya?

V : Fokus ke iklan.

H : Kalo pembagian buat apa kaya yang mba nya bilang kalo yang di *jersey* lebih mahal dibanding kaya yang di *adboard* ada pembagiannya enggak si mba ?

V : Pembagian apa maksudnya ?

H : Ya kaya yang di *jersey* di bagian ini apa Namanya.

V : Ada kalo misalkan yang paling depan itu namanya *Gold* terus bawahnya *Platinum* terus yang di sini *silver* gitu-gitukan itu di proposal ada memang sudah tertuang di proposal semua.

H : Ada apa aja sih mba ?

V : Ada kok proposalnya tak kasih mau ada kok nanti di proposal buat bahan?

H : Terus nanti paling minta kan saya harus nampilin profil nih dari Sleman

V : Company profile nih maksudnya ?

H : Iyaah, yang belum saya dapet tuh yang logo, pasti kan kalo logo ada filosofinya apa ?

V : Iyaa ada, ada semua.

H : Paling sama struktur organisasi.

V : Ada ada semua.

H : Udah si itu aja hehe

V : Kalo *company profile* tuh ada kok di proposal kita lengkap jadi kaya sejarahnya PSS logonya ada semua

H : Kalo yang saya lihat di website tuh adanya sejarah kalo dari logonya tuh enggak ada.

V : Ada kok nanti, ketoke ono deh heheh ya kadang kan sponsor nanyain itu juga *company profile* nya apa to logonya itu apa mereka pasti nanyain kan lebih ribet ya apalagi kalo rokok ya sebenarnya paling gede itu kan rokok.

H : Tapi boleh sekarang ?

V : Enggak boleh, karena olahraga kan enggak boleh rokok, enggak boleh misalkan nih mereka mau buat *booth* ya, jargonya tuh enggak boleh misalkan Djarum Super gitu tuh enggak boleh pria punya selera itu baru enggak papa atau *super soccer* itu malah enggak papa.

H : Berarti enggak boleh nampilin nama produk?

V : He'eh enggak boleh sama sekali, misalkan jualan misalkan ada SPG nya jualan boleh tapi di dalam *paperbag* enggak boleh keliatan rokoknya.

H : Tapi itu enggak melanggar ?

V : Kalo enggak keliatan rokoknya itu enggak melanggar, kalo Djarum gede banget gitu langsung kita kena e.

H : Itu yang kena sanksi dari pihak sponsornya apa dari mana ?

V : Dari kita malahan, karena kita kan udah diperingatkan dari LIB kan enggak boleh tapi kenapa kamu masih pake, terus kaya situs-situs judi online gitu kita juga enggak boleh, padahal kita ada juga loh sponsor yang judi-judi online tapi namanya enggak itu looo.

H : ada?

V : Ada hahah laa mereka ngasih gede e soalnya pasti gede banget.

H : nominalnya pasti ratusan ?

V : Ratusan juta pasti laa itukan kita mau nolak kan eman-eman juga kan sebenarnya makanya kita akalin kamu webnya jangan ini dong nanti ketahuan banget ininya hahah diakalin laah

H : Tapi sejauh ini aman ?

V : Kemarin kita sampaikan sih kalo namanya bukan ini boleh enggak? Boleh kaanya yasudah. Yang penting udah ini to komunikasi sama mereka.

H : Paling udah sih mba cuman itu aja pertanyaanya

V : Udaah ?

H : iyaa paling nanti kirimin foto sama

V : Kirimin foto sama proposal ? iyaa okee siapp.

H : Oallaah udah si mba paling cuman itu yang mau saya tanyakan, terimakasih atas waktunya udah mau direpotin sama saya hehe.

V : Eallaah sante mas enggak papa, kalo butuh apa apa tinggal Whatsapp aja mas.

H : Ohh iyaa baik, baik mba.

TRANSKIP WAWANCARA

BAPAK GUSSAF HALIM WIBOWO MARKETING WARUNG PAK LANJAR

(5 Juli 2019)

H : Penanya

B : Narasumber

H : Warung Pak Lanjar berdiri pada tahun berapa ?

B : Pada 2015.

H : Ohh 2015, kalo awal kerja sama dengan PSS Sleman dimulai sejak kapan ?

B : Dimulai dari liga 2, 2017-2018 ya.

H : Ada target tersendiri enggak setelah kerjasama dengan PSS Sleman dari Warung Pak Lanjarnya sendiri ?

B : Dulu itu karena kita ikut sponsor awalnya hanya minta *tiket box*, jadi *tiket box* ada disini jadi eeee pembeli hanya murni beli tiket aja, jadi mereka tidak ada mampir-mampir makan dulu itu tidak ada.

H : Awalnya belum ada ?

B : He'ee awalnya belum ada saat awal 2018 itu, jadi keperluan mereka hanya beli tiket ya hanya beli tiket kita eeee kita hanya promosi ajasih sebenarnya mungkin disisi lain nanti orang akan tau akan datang kesini, karena dulu pernah ada cerita dari tim manajemennya bahwa istilahnya apa ya hatinya orang Sleman itu akan, akan apa ya akan ada *feedback* bagi mereka yang mendukung PSS jadi kita apalagi diawal 2018 itu, kita belum ada deal-deal tertentu dengan manajemen waktu itu. Karena awalnya memang dari teman yang ada di manajemen PSS mereka menawarkan kerja sama kita akhirnya kita memberikan support.

H : Selama itu apakah ada hambatannya ?

B : Untuk hambatannya bisa dikatakan tidak ada ya paling malahnya hanya kuota tiket aja, jadi waktu itu permasalahannya hanya di peminat di jam mainnya, akan lebih rame kalo pertandingan diadakan di malam akan lebih banyak penjualan tiketnya dan kemarin kan lebih banyak main di sore jadi itu aja sih, kalo dari kita kesulitannya hampir tidak ada sih.

H : Kalo bentuk support yang diberikan ke PSS dari Warung Pak Lanjar itu apa aja to ?

B : Ya kita berikan senilai dengan kontrak itu aja.

H : Berarti fresh money ?

B : Fresh money.

H : Emmm itu kan pasti ada proses negosiasinya, laa untuk prosesnya seperti apa ?

B : Emmm negonya hampir enggak ada ya, waktu itu kita ketemu dengan mas kriston untuk bagian sponsorshipnya, mereka sampaikan sponsorship dengan nilai sekian nanti dapetnya apa gitu, waktu itu kita hanya minta tiket box ada disini sekalian kita promosi dengan pembeli gitu aja si.

H : Berarti selama proses itu lancar-lancar aja ?

B : Lancar-lancar aja.

H : Awalnya apa emm kaya apa aja sih yang ditawarkan PSS agar Warung Pak Lanjar mau kerja sama dengan PSS ?

B : Sebenarnya itu malah kita yang mencari, yaitu tadi setelah tim manajemen menceritakan hati warga Sleman ada di PSS kita jadinya yang mencari.

H : Berarti memang dari kecintaan ya ?

B : Iyaaa karena kita ada di Sleman, warga Sleman ada tim dari Sleman jadi kita support aja

H : Ingin memajukan.

B : Iyaaah sama sekalian memperkenalkan ini loo Warung Pak Lanjar

H : Baik, ini setelah kerjasama nih, pas di liga 2 kan disiarkan di TvOne PSS Sleman juga away ke berbagai daerah pasti ada feedback nya yang kesini itu bisa dirasakan enggak si pak ?

B : Kalo away nya belom ya karena belum membawa Warung Pak Lanjar waktu itu, karena kita sponsor waktu itu hanya untuk di papan tembok ya.

H : Ohh yang di adboard ?

B : Iyaaa tapi belum yang dipinggir lapangan karena waktu itu kita kehabisan kuota awalnya, tapi akhirnya minta yang pas digaris tengahnya itu akhirnya dapet itu aja.

H : Itu kerasa tidak feedbacknya, semisal ada orang dari luar daerah datang kesini ?

B : Ya nek kita ngetaranine susah ya mas ya, karena merakapun dateng kesini enggak menyebutkan saya kesini setelah melihat PSS. Karena kita juga melakukan beberapa eee beberapa hal kita sudah lakukan lewat IG, lewat Koran media sosial media cetak kan seperti itu lo, laaa ini ada yang via olahraga kita masukin aja jadi kita enggak bisa ngarani ohh ini kamu dateng setelah eeee setelah ini enggak, enggak bisa, susah mas.

H : Tetapi ada peningkatan setelah pasang ?

B : Insyallah ada, insyallah ada.

H : Berarti bisa dikatakan sesuai dengan harapan ya ?

B : Yaaa alhamdulillah.

H : Terussss, kan gini sepakbola kan masanya banyak ?

B : He'em.

H : Tidak terkecuali di Sleman nih, jadi warung Pak Lanjar tuh, merasa enggak sih setelah pasang di PSS terus warga Sleman lebih tahu kalo ada Warung Pak Lanjar ?

B : Nah itu mas kita ngaranine susah gitu looo, ngaranine susah karena kita tidak cuman satu titik hanya ke PSS aja tapi beberapa jalur kita lakukan istilahnya gitu.

H : Berarti kalo untuk promosi juga menggunakan sosial media teruss

B : Nggehhh.

H : Koran?

B : Iyaaa.

H : Kan kalo di Jogja nih pak, Warung Pak Lanjar kan menysasar hampir keseluruhan sedangkan Warung Pak Lanjar ini kan mensponsori sebuah klub di Sleman yang mempunyai rivalitas tinggi gitu pak antara Sleman dengan Jogja.

B : Jogja.

H : Laitu ada ketakutan tersendiri enggak sih ?

B : Secara umumnya enggak sih, ya wong kita cari rejeki aja sih, bahkan orang jogja makan kesini ya karena pengen makan aja, ohh saya dari jogja gitu ya enggak juga sih selama ini aman aman saja.

H : Tetapi tetap ada kekhawatiran ?

B : Ya mungkin ada, tapi kan kita percaya niat kita cuman cari rejeki insyallah yang diberi aman begitu.

H : Iyaa-iyaa karena memang rivalitas ini bisa dikatakan lumayan tinggi tensinya.

B : Iyaa-iyaaa tapi sejauh ini si aman aman aja, dan kita buka eee buka pintu buat siapa aja, orang Bantul pun ada yang sampai sini gitu looo.

H : Kan setelah kerjasama dengan PSS pati banyak kegiatan PSS yang ada disini missal kaya acara nonton bareng atau apa gitu?

B : 2018 awalnya belum ada, untuk 2019 baru mau kita coba untuk tiket box pun kita masih nego karena untuk pas liga 2 pengelolaan tiketnya masih dilokal masih dipegang panpel, untuk 2019 ini kan karena sudah dipegang nasional sebenarnya ada vendornya sendiri nah sampai saat ini kita masih belum dapet acc tiket box nya kita masih nunggu dari pihak vendornya itutiket.com kalo enggak salah.

H : Iyaa kerja sama juga sama Go-Jek kan bisa pake Go-tix ituu.

B : Naah ituu kita belum, belum dapet acc.

H : Berarti dari Warung Pak Lanjar cuman support sepakbola tok ? cuman PSS Sleman aja ?

B : Iyaah iyaah.

H : Untuk komunikasinya dengan PSS baik ?

B : Yakita komunikasinya melalui beberapa teman yng kita kenal, beberapa temen yang kita kenal, itu komunikasinya beberapa kali kita kegiatan mereka beberapa kali rapat-rapat panpel juga sering banget disini sring banget kayaknya setiap kali mereka mau home itu pasti ada itunya dulu deh.

H : Pasti kesini ?

B : Ho'oh untuk koordinasi supporter koordinasi panpel seperti itu.

H : Biasanya juga ada semacam meeting ya, manajemen dengan sponsor ehh apa dengan supporter juga disini ?

B : Sepertinya iya, karena kita enggak apal ya, dan kita juga enggak terlibat di dalam meeting itu kita enggak kita hanya menyediakan tempat makanan itu aja.

H : Kan 2018 suport 2019 suport lagi kan itu ada alasan tersendiri enggak sih ?

B : Yakita berlanjut aja sih he'eh berlanjut eeeee mereka naik ke divisi I emang jauh-jauh kita sudah ngomong untuk gabung lagi gitu looo, kita ikut lagi terus ditindak lanjuti sama mereka emmmm ya masih secara lisan aja waktu itu.

H : Lisan.

B : Hee'eehh cuman kita sudah eeee confirm nya sudah ada belum ada mou segala itu diatas itu ada kalo enggak salah itu ada piagamnya istilahnya di atas di deket dapur, piagam penghargaan dari panpelnya PSS di pajang di kayu kalo enggak salah.

H : Tapi setelah memberikan sponsor pasti feedbacknya terasa bisa dikatakan seperti itu.

B : He,eh iyaa di semua spanduk kita yang mengadakan promo-promo itu kita cantumkan sekalian logonya PSS.

H : Kalo di tiket pernah ?

B : Kalo tiket belum karena kita belum sponsor utama, kita hanya eeee dulu kan sebelum ada tiket kana da voucher dulu karena eee 5 hari sampe 7 hari sebelum hari H sudah di publish tuh di Warung Pak Lanjar kita pake voucher dulu, nanti di tuker saat hari H setelah tiket datang.

H : Untuk bagian dari promosi ada enggak si pak kaya eee misalkan indomie mereka memberikan satu paket itu isinya 5 indomie tapi nanti di dalam ada tiketnya.

B : Belum, belum kita buat paket-paket seperti itu.

H : Tapi untuk kedepanya mungkin?

B : Kita belum sampe sejauh itu ya mungkin kedepanya bisa, untuk sekarang ya kita hanya tiket box ada disini aja, ya paling kalo nonton bareng enggak tau kemarin jadu atau enggak karena saya lagi pas di luar kota pas sama Persija itu kan, kita si eeee buatin gitu loo.

H : Menyediakan tempat?

B : Menyediakan tempat sepertinya si terlaksana kemarin, memng kalo untuk away kita pasti menyediakan tempat kurang lebih nek anu ya 120an orang lah.

H : Untuk promosi hanya ke PSS atau ada yang lain pak ? kaya semisal brosur?

B : Ada ada, laaa ini mas-masnya baru kumpul mau bikin event lagi kita setiap kali event laaa ini mas nya kan ada yang dari media online nya jadi kita konsep promosi lewat macem-macam.

H : Berearti nanti bentuknya event-event ?

B : Iyaah biasanya sih event, kaya kemarin Harolnas kita bikin event sama senam sekalian kita lagi promosi buat bubur ayam yaudah kita pake Haornas itu untuk senam bareng kita kasih free untuk 100 orang bubur ayam itu.

H : Selama satu musim kemarin nih Warung Pak Lanjar kerjasama dengan PSS Sleman pasti ada plus minusnya mungkin bisa diceritakan sedikit pak ?

B : Ya plus nya mungkin kita akan lebih dikenal ya apalagi di 2019 ini posisi kita strategis ya di sudut pojok diutara sama selatan dan itu peningkatanya tidak akan signifikan ya kalopun signifikan kita pasti akan ngeri ya mas ya dan mereka belom ada enggak, enggak, enggak memaksa mereka setelah dari lapangan to pada makan disini enggak juga gitu loo enggak juga dan merekapun umpamanya makan disini dengan harga normal-normal aja gitu loo kecuali kalo mereka sudah booking kita ada 100 orang supporter PSS untuk makan disini laa itu nanti kita piker-pikir lagi laa kalo untuk semisal yang datang beberapa orang untuk harga ya kita normal-normal saja untuk negatifnya selama ini belum ada ya.

H : Ohh belum ada, berarti bisa dikatakan servis yang diberikan PSS Sleman sejauh ini baik ?

B : Baik sih, ya paling cuman beberapa hal yang memang belum kesampaian.

H : Contohnya ?

B : Kedatangan pemain, kalo official dulu pernah dating.

H : Ohh tapi kalo pemain belum pernah datang ?

B : Belum, belum maksudnya kan mereka masih baru di 2018 belum laa di 2019 ini kita baru menjajakan untuk mengatur waktunya dulu mas begitu atau mungkin nanti kita ngepaske pas ada kegiatan disini kita undang mereka begitu.

H : Kan bisa buat promosi kan?

B : Iyaaa, umpamanya nek dulu kita si menjajakan untuk konferensi pers nya bisa diadakan disini laitu kita baru mau kearah sana.

H : Pandangan buat bapak ini tentang sponsorship itu seperti apa ? dalam olahraga terutama sepakbola kan fanatiknya sangat luar biasa di Indonesia menjadi olahraga nomor satu laah bahkan di dunia laa untuk promosi kan bagus banget laa itu tanggapannya seperti apa.

B : Ya bagus ya gini harga kita pun harga merakyat olahraga yang merakyat itu sepakbola saya harapkan ya seperti tadi kita support aja kita support ke PSS nanti setelah support ada yang berkunjung kesini seperti itu.

H : Berarti sponsorship itu bisa dikatakan media promosi yang sangat bagus ya ?

B : He'eh he'eh apalagi yang level-level yang merakyat itu ya rada.

H : Warung Pak Lanjar tidak ada support lain ?

B : Enggak ada.

H : Cuman PSS ?

B : Ho'oh cuman satu aja sleman.

H : Mungkin dari liga 2, liga 3 ?

B : Belum, belum ada ya kita juga belum tau perkembangannya bagaimana kita taunya itu aja

H : Mungkin sudah si pak cuman itu saja pertanyaanya, sekali lagi terima kasih ya pak, mungkin saya boleh minta fotonya sama bapak.

B : Ohh boleh-boleh.