

LAMPIRAN

Lampiran 1. Interview Guide

1. Apakah tujuan yang hendak dicapai dalam pelaksanaan kegiatan Pasar Kebon Watu Gede?
2. Bagaimana cara untuk meraih tujuan tersebut?
3. Apa yang menjadi keunikan dari Pasar Kebon Watu Gede?
4. Siapa target sasaran Pasar Kebon Watu Gede?
5. Bagaimana cara mengetahui target sasaran yang dicapai?
6. Apa tujuan komunikasi yang hendak dicapai oleh Pasar Kebon Watu Gede?
7. Bagaimana strategi promosi yang dilakukan Team Pengelola Pasar Kebon Watu Gede?
8. Bagaimana proses kegiatan promosi itu berlangsung?
9. Apa saja yang dilakukan dalam perencanaan promosi Pasar Kebon Watu Gede?
10. Bagaimana cara merancang pesan untuk menarik pengunjung/ pesan utama dalam promosi yang ingin disampaikan kepada calon pengunjung?
11. Apa alasan dalam merancang pesan yang seperti itu?
12. Bagaimana pengaruh promosi terhadap jumlah pengunjung Pasar Kebon Watu Gede?
13. Bagaimana cara publikasi Pasar Kebon Watu Gede?
14. Promosi seperti apa yang dapat menarik audiens untuk datang berkunjung?

15. Pasar Kebon Watu Gede ini bekerja sama dengan siapa aja?
16. Apa saja media promosi yang digunakan untuk mempromosikan Pasar Kebon Watu Gede?
17. Apa jenis media yang berhasil digunakan dalam mempromosikan Pasar Kebon Watu Gede?
18. Bagaimana dengan anggaran produksinya?
19. Bagaimana menentukan saluran komunikasi pada Pasar Kebon Watu Gede?
20. Bagaimana mengukur hasil promosi Pasar Kebon Watu Gede?
21. Apa yang menjadi hambatan dalam promosi Pasar Kebon Watu Gede?
22. Kapan dilakukannya kegiatan evaluasi Pasar Kebon Watu Gede?
23. Apa yang menjadi evaluasi Pasar Kebon Watu Gede?
24. Tindakan apa yang dilakukan setelah evaluasi?

Pengunjung Pasar Kebon Watu Gede

1. Apa yang anda ketahui tentang Pasar Kebon Watu Gede?
2. Darimana anda mengetahui informasi mengenai Penyelenggara Pasar Kebon Watu Gede?
3. Bagaimana menurut anda tingkat keberhasilan promosi Pasar Kebon Watu Gede dalam menarik minat pengunjung?
4. Sudah berapa kali anda berkunjung ke Pasar Kebon Watu Gede?
5. Apa yang membuat anda berkunjung ke Pasar Kebon Watu Gede?
6. Apa manfaat yang anda rasakan setelah berkunjung ke Pasar Kebon Watu Gede?

7. Bagaimana acara-acara yang diselenggarakan oleh Pasar Kebon Watu Gede?
8. Apa yang menarik tentang Pasar Kebon Watu Gede?

Lampiran 2. Transkrip Wawancara

Nama : Imam Kurniawan

Jabatan : Divisi Humas dan Promosi

A : Apakah tujuan yang hendak dicapai dalam pelaksanaan kegiatan Pasar Kebon Watu Gede?

B : Menyatukan warga, karena adanya blok-blok antar desa, jadi kita ingin menyatukan warga dengan adanya pasar ini secara tidak langsung mereka akan nimbrung, terus yang kedua meningkatkan kesejahteraan warga, karena lumayan membantu perekonomian warga.

A : Bagaimana cara untuk meraih tujuan tersebut?

B : Terus terang prosesnya cukup lama ya, dulu awal kita ajak membuat desa wisata ini malah jawaban mereka banyak yang sinis, malah bilang “jualan di watu gede siapa yang mau beli genderuwo” tapi setelah proses yang lama kita ajak mereka study ke Pasar Papingan yang ada di Temanggung, akhirnya mereka paham dan tertarik. Alhamdulillah sampai saat ini keterlibatan warga disini hampir 100% kita lakukan bersama warga dan ada 200 orang dari semua yang terlibat.

A : Apa yang menjadi keunikan dari Pasar Kebon Watu Gede?

B : Keunikanya yaitu kita “kuliner jadoel dengan nuansa Jawa” yang masih kental dan dibawah rimbunan pohon bambu.

A : Siapa target sasaran Pasar Kebon Watu Gede?

B : Target sasaran kita adalah warga Magelang dan sekitarnya, dan ternyata ada beberapa yang datang dari luar kota juga, pernah rombongan dari Lampung juga ada mereka malah ingin membuat pasar semacam watu gede.

A : Bagaimana cara mengetahui target sasaran yang dicapai?

B : Kadang kita juga survey ke lapangan langsung berbincang-bincang dengan pengunjung menanyakan tahu informasi Pasar Kebon Watu Gede dari siapa, asalnya dari mana dan juga kita ada data jumlah pengunjung.

A : Apa tujuan komunikasi yang hendak dicapai oleh Pasar Kebon Watu Gede?

B : Dengan semangat kebersamaan dan kekompakkan kita bisa menunjukkan bahwa kita bisa memunculkan sesuatu yang baru.

A : Bagaimana strategi promosi yang dilakukan Team Pengelola Pasar Kebon Watu Gede?

B : Minimal satu minggu sebelum hari H, terutama panitia inti kita kumpul dulu, membahas tentang acara/ pagelaran apa yang akan ditampilkan, kalau untuk promosi kita udah minta tolong terlebih dahulu ke grup warga di WhatsApp untuk membantu mempromosikan melalui sosial medianya mereka, melalui story atau di post di feed Instagram/ Facebook, pertama kita promosi melalui

itu sebelum kita digandeng oleh Disparpora Kabupaten Magelang dan Genpi, jadi awal murni dari karang taruna sendiri.

A : Bagaimana proses kegiatan promosi itu berlangsung?

B : Proses promosi tersebut kami lakukan biasanya seminggu sebelum pagelaran (H-7).

A: Apa saja yang dilakukan dalam perencanaan promosi Pasar Kebon Watu Gede?

B : Yang dilakukan dalam perencanaan promosi itu, intinya kita member tahu kepada semua orang-orang agar bisa menghadiri pasar tersebut, sehingga dengan adanya pemberitahuan melalui sosial media orang akan melihat dan membaca dan harapan orang-orang itu akan datang berkunjung ke pasar ini.

A : Bagaimana cara merancang pesan untuk menarik pengunjung/ pesan utama dalam promosi yang ingin disampaikan kepada calon pengunjung?

B : Harus banyak inovasi, terutama di spot foto-foto rencana kita mau buat spot foto baru di area depan itu jalan yang mau masuk ke pasar, kita mau buat spot foto lagi kurang lebih dua, dan kalau memungkinkan sawah yang di dekat situ sudah di luku mau ditanam padi, kita mau kasih dua kerbau biar nuansa pedesaanya dapet, jadi pengunjung dapat menikmati kuliner jadul dengan nuansa Jawa, dibawah rerimbunan bambu yang sejuk dengan pemandangan persawahan yang mengelilingi tempat wisata ini.

A : Apa alasan dalam merancang pesan yang seperti itu?

B : Supaya mereka makin tertarik, soalnya terus terang pengunjung kita kebanyakan 60% lebih pengunjung baru, dan kalau pengunjung luar kota banyak juga yang balik kesini, kebanyakan kalau pengunjung dari luar kota pada tanya lewat DM Instagram, menanyakan pembukaan pasar hari apa, dan aktu mengunjungi pasar pasti dari mereka tidak lupa untuk update di sosial media menandakan mereka puas dengan tempat wisata ini karena masih jarang tempat wisata seperti Pasar Kebon Watu Gede.

A : Bagaimana pengaruh promosi terhadap jumlah pengunjung Pasar Kebon Watu Gede?

B : Dulu awalnya kita promosi lewat Facebook, Instagram, Twitter, tetapi yang masih aktif sampe sekarang hanya lewat Instagram saja, soalnya ada beberapa kendala dari admin sendiri lupa password lalu tidak diurus lagi yaudah kita fokusin hanya melalui Instagram aja. Terus ada rencana mau buat pamflet gitu mbak, karena ternyata mangsa pasar kita kebanyakan dari luar kota, jadi mungkin nanti penyebarannya melalui traffic light yang arah keluar kota gitu. Terus awal itu pernah juga kita pakai spanduk di tempat-tempat keramaian kota yaitu di Secang, Armada, depan Artos, perempatan Pakelan, ini dilakukan karena akan diadakan event bersama Disparpora Kabupaten Magelang sekaligus untuk meresmikan tempat wisata ini. Dan kayaknya pengunjung paling banyak selama kita buka pas acara event tiga hari dengan tema “sinergi sumbing” soalnya banyak media yang digunakan dalam mempromosikan acara tersebut.

A : Promosi seperti apa yang dapat menarik audiens untuk datang berkunjung?

B : Selama ini tetap melalui sosial media sih mbak, kalau untuk promosi yang banyak menarik pengunjung.

A : Pasar Kebon Watu Gede ini bekerja sama dengan siapa aja?

B : Untuk sekarang tidak ada mbak, kita masih mandiri.

A : Apa saja media promosi yang digunakan untuk mempromosikan Pasar Kebon Watu Gede?

B : Yang utama kita tetap menggunakan sosial media, cuma waktu akan diadakan event “ sinergi sumbing “ kita juga menggunakan media luar ruang, media online, media elektronik.

A : Apa jenis media yang berhasil digunakan dalam mempromosikan Pasar Kebon Watu Gede?

B : Karena kita fokus di sosial media, jadi menurut kita yang paling efektif dan dampaknya besar untuk promosi dengan menggunakan sosial media itu, jangkauannya luas dan media yang murah dibanding media lainnya.

A : Bagaimana dengan anggaran produksinya?

B : Untuk anggaran produksi khusus untuk promosi belum ada, karena memang kita masih kekurangan dana jadi masih al kadarnya, disamping tidak adanya anggaran kita hanya mengandalkan sosial media ini untuk mempromosikannya. Kalau untuk awal pembukaan pasar ini warga menghabiskan anggaran sebesar 28 juta, setiap pedagang yang membuka lapak di Pasar Kebon Watu Gede waktu itu diminta iuran 150 ribu, untuk mendapatkan tempat dan satu lincak.

A : Bagaimana mengukur hasil promosi Pasar Kebon Watu Gede?

B : Kita melihat dari data pengunjung dan omset saja.

A : Apa yang menjadi hambatan dalam promosi Pasar Kebon Watu Gede?

B : Terus terang dari kita sendiri karena dari pihak kita belum pernah mendapatkan pelatihan dalam melakukan strategi promosi.

A : Kapan dilakukannya kegiatan evaluasi Pasar Kebon Watu Gede?

B : Setiap malam Selasa setelah pasaran, kita adain evaluasi dan pasar buka hanya 1-2 kali aja dalam sebulan Minggu Pahing sama Minggu Legi. Kalau mau tiap minggu buka dari pihak panitia yang ga siap mbak, karena disini kita ibaratnya hanya jadi relawan aja ga dapet hasil apa-apa adari ini. Yang hasil ya pedagangnya aja kita mencari kepuasan dan kesejahteraan warga dulu aja.

A : Apa yang menjadi evaluasi Pasar Kebon Watu Gede?

B : Biasanya dari pedagang kita sendiri banyak yang nambah menu baru tanpa konfirmasi dahulu ke panitia, soalnya menu uda kita tentukan dari awal kadang ada pedagang yang nakal nambah-nambah menu sendiri, kalau untuk evaluasi promosinya malah tidak ada.

A ; Tindakan apa yang dilakukan setelah evaluasi?

B : Kita kasih peringatan kepada para pedagang yang curang tapi kalau diulangi 2-3 kali terpaksa kita keluarkan.

Nama : Fendi

Jabatan : Bendahara Pasar Kebon Watu Gede

A : Apakah tujuan yang hendak dicapai dalam pelaksanaan kegiatan Pasar Kebon Watu Gede?

B : Tujuan kami dalam melaksanakan kegiatan pasar tersebut yaitu untuk mempererat silaturahmi warga masyarakat agar semua masyarakat bisa berkumpul bersama, saling tukar informasi dan bisa dan bisa menambah pengalaman dari warga masyarakat kami, dan yang paling penting bisa membantu perekonomian untuk warga masyarakat kami.

A : Bagaimana cara untuk meraih tujuan tersebut?

B : Untuk meraih tujuan tersebut kita harus selalu menjaga kekompakan dan saling mendukung antara semuanya agar yang menjadi tujuan tersebut bisa tercapai.

A : Apa yang menjadi keunikan dari Pasar Kebon Watu Gede?

B : Dari segi penampilan pedagang kita menggunakan pakaian adat jaman dulu, bahkan sebagai penutup kepala itu menggunakan yang namanya caping kalau bahasa jawnya, dari segi penyajian makanan dan minuman kita juga menggunakan peralatan tradisional kalau orang dulu menyebutnya grabah, untuk makananya pun berbeda semua setiap lapaknya, untuk transaksi jual belinya kita menggunakan mata uang benggol.

A : Siapa target sasaran Pasar Kebon Watu Gede?

B : Untuk target yang ingin kami capai salah satunya ingin memperkenalkan Dusun kami ke dunia luar dengan adanya pasar ini dengan target sasarannya warga Magelang dan sekitarnya khususnya.

A : Bagaimana cara mengetahui target sasaran yang dicapai?

B : Cara mengetahui target kita sudah tercapai atau belum, kita melihat dari setiap pagelaran itu mbak, kalau saat pagelaran itu banyak dikunjungi oleh pengunjung.

A : Apa tujuan komunikasi yang hendak dicapai oleh Pasar Kebon Watu Gede?

B : Untuk tujuan komunikasi yang hendak dicapai pasar ini yaitu agar semua pihak atau kalangan yang terlibat dalam pasar ini bisa saling berkomunikasi untuk mensejahterakan pasar ini.

A : Bagaimana strategi promosi yang dilakukan Team Pengelola Pasar Kebon Watu Gede?

B : Strategi yang kami gunakan untuk mempromosikan pasar ini dengan menggunakan sodial media mbak.

A : Bagaimana proses kegiatan promosi itu berlangsung?

B : Proses promosi tersebut kami lakukan biasanya seminggu sebelum pagelaran (H-7).

A: Apa saja yang dilakukan dalam perencanaan promosi Pasar Kebon Watu Gede?

B : Yang dilakukan dalam perencanaan promosi itu, intinya kita member tahu kepada semua orang-orang agar bisa menghadiri pasar tersebut, sehingga dengan adanya pemberitahuan melalui sosial media orang akan melihat dan membaca dan harapan orang-orang itu akan datang berkunjung ke pasar ini.

A : Bagaimana cara merancang pesan untuk menarik pengunjung/ pesan utama dalam promosi yang ingin disampaikan kepada calon pengunjung?

B : Dalam merancang pesan agar pengunjung bisa datang ke pasar dengan membuat kata-kata dan gambar semenarik mungkin dalam postingan di sosial media, dengan selalu mengingatkan bahwa tempat kita adalah tempat wisata yang unik dengan menggunakan kata-kata yang mudah di ingat seperti kuliner jadul dengan nuansa Jawa.

A : Apa alasan dalam merancang pesan yang seperti itu?

B : Alasannya ya itu mbak, agar pengunjung bisa ingat dan tertarik untuk datang untuk pengunjung yang belum pernah datang dan yang udah agar bisa datang kembali.

A : Bagaimana pengaruh promosi terhadap jumlah pengunjung Pasar Kebon Watu Gede?

B : Pengaruhnya sangat besar sekali mbak, salah satunya pada kedatangan pengunjung, karena memang media yang kita gunakan lewat sosmed. Jadi menurut kami sangat efektif untuk mempromosikan melalui sosial media.

A : Promosi seperti apa yang dapat menarik audiens untuk datang berkunjung?

B : Selama ini tetap melalui sosial media sih mbak, waktu itu saya juga beberapa kali menanyakan langsung ke pengunjung mengenai informasi Pasar Kebon Watu Gede tahu darimana dan rata-rata banyak juga yang di rekomendasikan sama temanya, kerabat dekat karena jujur kalau dah sama temen sendiri atau saudara sendiri malah lebih percaya aja gitu, tapi banyak juga yang tahu dari sosial media.

A : Pasar Kebon Watu Gede ini bekerja sama dengan siapa aja?

B : Untuk sekarang tidak ada mbak, kita masih mandiri.

A : Apa saja media promosi yang digunakan untuk mempromosikan Pasar Kebon Watu Gede?

B : Untuk media promosinya kita menggunakan sosial media, karena untuk jaman sekarang ini akan lebih efektif dan murah dan jangkauannya juga luas, karena banyak juga yang tahu dari temen atau kerabat jadi melalui mulut ke mulut juga dirasa sangat membantu dalam melakukan promosi hehehe.

A : Apa jenis media yang berhasil digunakan dalam mempromosikan Pasar Kebon Watu Gede?

B : Untuk media yang berhasil ya mungkin sosmed itu sama aplikasi chatting WhatsApp kita juga lewat situ itu yang menurut saya efektif karena kita juga keterbatasan anggaran untuk melakukan promosi di media lain, sama mengandalkan dari mulut ke mulut itu malah saya kira itu sangat efektif juga mbak soalnya banyak yang datang atas rekomendasi temanya yang sudah pernah datang kesini.

A : Bagaimana dengan anggaran produksinya?

B : Kami sampai sekarang belum ada anggaran dana untuk promosi mbak.

A : Bagaimana mengukur hasil promosi Pasar Kebon Watu Gede?

B : Hanya dengan melihat data pengunjung setiap selesai pagelaran.

A : Apa yang menjadi hambatan dalam promosi Pasar Kebon Watu Gede?

B : Untuk hambatan tu pasti ada ya mbak, mungkin kalau orang-orang yang jarang yang buka sosmed mungkin gatau info kalau pasar buka, karena sosmed yang aktif sampai sekarang hanya Instagram aja.

A : Kapan dilakukannya kegiatan evaluasi Pasar Kebon Watu Gede?

B : Evaluasi biasanya kita lakukan kalau kita ada pertemuan panitia disitu kita selalu bahas kendala yang terjadi dan apa rencana selanjutnya.

A : Apa yang menjadi evaluasi Pasar Kebon Watu Gede?

B : Biasanya dari pedagang kita sendiri banyak yang nambah menu baru tanpa konfirmasi dahulu ke panitia, soalnya menu uda kita tentukkan dari awal kadang ada pedagang yang nakal nambah-nambah menu sendiri, kalau untuk evaluasi promosinya malah tidak ada.

A ; Tindakan apa yang dilakukan setelah evaluasi?

B : Tindakan yang kita lakukan ya memperbaiki sedikit demi sedikit apa yang menjadi kekurangan dari pihak pasar ini mbak..