

LAMPIRAN

Nama : Mas Ary

Jabatan : Owner Boediman jr barbershop

A : halo,,, malem mas

B : malem juga andi

A : maaf ganggu ni mas ceritanya malem ini,,hehehe

B : ya boleh-boleh silahkan

A : siap mas, hehehe,,,ini kita langsung aja ya mas

B : ia, langsung aja kasi pertanyaan sesuaing yang kamu list, semoga kamu puas jawabannya terus kamu tanyain lagi lebih detail atau meluas, dan jangan lupa di ricord.

A : ia mas, ini juga lagi di ricord, dua malah mas hp yang buat ngericord, hehehe.
Kita langsung aja ni ya mas berarti.

B : ia, langsung aja.

A : oke siap, untuk yang pertama mas, mengapa Boediman jr Barbershop menggunakan Instagram sebagai alat media promosi.?

B : aku jawab ya,karena instagram merupakan media sosial secara gratis, tanpa dipungut biaya dan penggunaannya itu sudah hampir digunakan oleh semua generasi bahkan yang suda tua pun menggunakan juga, jadi lebih fleksibel

dan tidak dipungut biaya kan kita, bisa memotong dana untuk bagian promosi ya media itu salah satunya selain media facebook dan twiter, maka saat ini yang masi aktif ya itu, instagram itu karena paling mudah la dan itu konsumsi orang indonesia banget, dan kalo instagram penggunaanya cukup tinggi di dunia.

A : ow ia mas,, untuk penggunaanya sendiri instagram udah berapa lama ya mas itu digunakan,?

B : sebelum kita buka,, sebelum kita buka udah pakai instagram, saat kita renofasi kita sudah pake instagram, ya karna alasannya itu mudah diakses sama orang.

A : berarti hampir empat tahun juga ya mas, sama kayak barbernya,?

B : bukan hampir empat tahun, itu udah jalan empat tahun setengah malah, karna sebelum buka kita udah punya, udah woro-woro di situ dan kita bisa cepet ramenya karena udah woro-woro sebelum buka gitu.

A : berarti sebelum buka udah mulai promo ya mas

B : ia, disitu kamu liat, kamu bisa tracking dibawah dari tanggal berapa si mulai aktif, apa yang udah di posting kayak gitu.

A : ow ia, itu tujuannya apa mas menggunakan instagram.

B : tujuannya untuk lebih mudah di ketahui orang.

A : oke siap mas,, hehehe,, kalau untuk promosi, itu seberapa sering Boediman jr melakukan aktifitas promosi di instagram,?

B : promosi, kalau promosi tergantung momentum-momentumnya, kita sering tapi nggak terlalu sering, yang dimaksud sering itu begitu ada promosi tujuh belas agustusan kita promosi atau lagi opening toko kita promosi, terus kalau kita lagi ada hari raya-hari raya bisa kita promosi.

A : kalau hariannya mas,?

B : kalau hariannya kita nggak ya, kalau harian kita leguler aja si, Cuma ngasi tau aktifitas-aktifitas kita aja, sama hasil potongan rambut dan porto folio juga, sebagai foto folio kan.

A : siap,,,siap.hehehe,,, oke kita lanjut ya mas,,selanjutnya itu mas, apakah Boediman jr pernah menggunakan jasa endorse atau selegram lainnya untuk berpromosi.?

B : kalau endorse,selegram kita nggak pernah ya, Cuma kalau selegram itu dari kita sendiri, memang barber man kita salahsatunya selegram, jadi kita menggunakan dia, terus endorse itu kita dari temen ke temen si sebenarnya, nggak berbayar ya. Jadi gini, kita pernah melakukan endorse tapi tidak berbayar seperti itu, karna mereka adalah tim dari kita,tim kita sendiri. dan juga petpromot, kita pernah sesekali tapi tidak sering.

A : berarti yang endorse tadi jawabannya pernah ya mas.

B : jawabannya pernah, tapi dari tim sendiri, endorse itu kan kontraprestasi berbayar atau apa, ya jadi jawabannya pernah tapi kalau ditanya endors ke siapa, ya barberman kita sendiri, Tengku fadli yang selegram.

A : oke,, kita lanjut ya mas, selanjutnya, bagaimana Boediman jr mengidentifikasi target audiens yang akan menjadi sasaran.?

B : gini, untuk mengidentifikasi target audiens, kita lihat dulu, biasanya kita menggunakan hestage ya, kita cari dulu, saat ini yang lagi high di jogja itu apa, misalnya anak motor, ya sasaran kita anak motor, jadi kita keluarinlah tentang kempain-kempain tentang anak motor di media sosial kita, terus anak sekolah, kita keluarin kempain-kempain tentang anak sekolah seperti itu, terus untuk target audiensnya, kita tu benar-bener mengidentifikasi dengan cara aktifitas anak muda di jogja, misalnya musik, lagi rame-ramenya ni musik ya target marketing kita mereka, jadi kita join ivent di acara musik, misalkan kick fast, the perep, axs black lips kayak gitu, jadi memang intifikasi kita tu dari aktifitas kegiatan anak-anak muda di jogja.

A : trus selanjutnya siapa saja yang akan menjadi target pasar boediman jr dalam memasarkan barbershop melalui instagram.?

B : untuk target khusus kita yaitu mahasiswa dan anak sekolah,, ya itu aja.

A : itu alasannya mas kenapa Cuma mahasiswa dan anak sekolah.?

B : ya karna lingkungan kita mahasiswa dan anak sekolah, itu aja, nggak ada jawaban lain, jogja itu kan isinya kota pelajar.

A : oke mas,, terus selanjutnya itu, bagaimana tahapan-tahapan Boediman jr dalam menentukan tujuan aktifitas promosi.?

B : jadi gini, untuk tahapannya kita lihat, kita save toll, apa yang kita save, tujuannya yang pertama yaitu biar prodak kita cepat laris, misalkan di prodak rambut seperti pomade atau penumbuh brewok ketika kita sudah men save toll untuk melariskan prodak kita, kita tarik, kita brick down, brarti target kita adalah orang-orang yang rambutnya klimis, trus tahapan kita yang pertama adalah, kita bikin kampain, kita posting di instagram lalu kita bombardil la istilahnya dengan promo-promo seperti discon 50%, lalu kita eksekusi sampai pada waktu yang telah kita tentukan, toll kita tercapai, ya sudah kita tutup promosinya itu. Jadi ya itu tahap promosi kita, jadi pertama kita save toll, setelah save toll kita brick down satu per satu dari mulai langkah pertamanya itu adalah menyiapkan kampanyenya dulu, setelah kampanyenya siapkan programnya, lalu eksekusi.

A : okee,,,selanjutnya mas dalam melakukan promosi media apa saja yang digunakan Boediman jr barbershop untuk berpromosi.?

B : Instagram.

A : Cuma instagram aja ya mas,?

B : Instagram, majalah kampus, majalah-majalah UKM kampus UGM khususnya, terus media lainnya itu media cetak seperti stiker, pamflet, dulu pernah radio satu kali.

A : kalau yang twiternya mas,?

B : twiter ya itu pas dulu, pas awal-awal karna orang masih banyak main twiter, tapi sekarang udah di tinggal.

A : berarti yang masih bener-bener jalan saat ini cuma instagram aja ya mas.?

B : ya hanya itu, karna satu-satunya media yang muda pada saat ini ya itu, dan kita pun akan garap web saite si, dan aplikasi nantinya.

A : selanjutnya mas,, bagaimana perencanaan dalam membuat pesan untuk konten yang akan disampaikan melalui instagram guna meningkatkan konsumen.?

B : jadi kita persiapin dulu *kempainnya* kemudian kita bikin program selama satu bulan, apa aja yang akan menjadi konten, kemudian kita pablist dan kita liat evaluasi ke evektifitasannya apakah target marketeng kita sudah datang ke toko atau belum, sepert, misalkan diskon untuk pelajar yang punya KTM, jadi bisa gunain KTM untuk dapat potongan harga sebesar sepuluh ribu seperti itu. Jadi kita perprogram selama satu bulan konten apa aja yang akan masuk, jadi selama satu bulan itu udah jelas, konten yang keluar apa aja, untuk barbershopnya, untuk cuci sepatunya seperti itu. Jadi kita kan ada dua jasa ya, Boediman jr barbershop dan shoes shine, trus kita bagi bener-bener untuk masalah konten itu, ketika kita ingin naikin jasa cuci sepatunya, kita naikin shoes shine nya dan barbershonya kita turunin, ketika kita pengen naikin barbershopnya, barbernya kita naikin dan cuci sepatunya kita turunin.

A : nahh,, setelah membuat isi pesan, kapan pesan tersebut akan di sebarakan.?

B : *prime time*,,*prime time* yang dimaksud adalah, jam-jam dimana aktifitas konsumen bermain instagram itu di jam-jam saat ingin tidur seperti jam 21-00 kalau pagi, pada saat bangun pagi dan jam makan siang,jadi seperti itu jam-jam yang enak buat kita posting, walaupun malamnya udah tutup, tapi ya itu jam-jam yang efektif buat mengiklankan, karena kita bukan menyampaikan aktifitas, kalau kita menggambarkan aktifitas ya kita pake insta story-nya instagram, jadi kita bener-bener nyocokin, kita nggak mau buang-buang konten, kalau waktunya nggak cocok kita kan Cuma buang konten.

A : selanjutnya mas, bagaimana proses eksekusi promosi Boediman jr di instagram.?

B : ya sama dengan proses yang saya bilang barusan kalau proses eksekusi promosinya, kalau ditanya eksekusi programnya, ya begitu konsumen datang, dia menanyakan promo yang A,B atau yang C diskon yang sekian atau promo cuci sepatu gratis potong itu, ya kita langsung eksekusi di toko. Tapi biasanya konsumen menanyakan dulu, lewat Dm atau Wa. Itu termasuk proses kan, setelah mereka menanyakan atau memastikan hal tersebut benar adanya, ya mereka datang ke toko terus kita eksekusi, selesai.

A : Bagaimana proses pengukuran atau evaluasi hasil pelaksanaan promosi di instagram.?

B : proses eksekusinya, kita kan pake instagram bisnis, jadi semuanya itu kelihatan statistiknya, siapa pengunjungnya, jam berapa aja, berapa banyak

orang dan dan berapa presentase dari folowers kita, jadi gitu proses evaluasi kita.

A : owww,,, brarti kayak grafik gitu ya mas bentuknya,?

B : iaa,, kita kan pake instagram bisnis.

A : oke siap,,nanti saya minta datannya ya mas,?

B oke, nanti kamu minta ke mas moriesnya aja ya, soalnya dia adminnya, saya juga admin si, tapi kamu minta ke dia aja sekalian kamu tanya-tanya.

A : ow ia mas, kalau boleh tau kenapa menggunakan cara evaluasi seperti itu mas,?

B : Ya saya menggunakan cara evaluasi yang instan aja.

A : terakhir mas, apa keunggulan dan kekurangan yang didapatkan selama melakukan promosi di instagram.?

B : keunggulannya sounding kita meluas, cepat menyebar, tepat sasaran. Kalau kekurangannya, ketika sounding kita meluas, tepat sasaran itu kita jadi kewalahan, kita tidak bisa membendung permintaan konsumen untuk mendapatkan promosi tersebut, makanya semuanya kita koutakan, karena tidak dilayani semuanya.

Nama : Mas Mories

Jabatan : photography dan admin instagram boediman jr barbershop

A : mengapa Boediman jr barbershop menggunakan instagram sebagai media promosi,?

B : salah satu alasan mengapa kita menggunakan *platform* instagram menjadi media promosi adalah pengguna instagram di Indonesia cukup besar, bisa dilihat dari penggunaannya *platform* dan pasar yang *relatif*, kan target marketing kita itu kan umur 16-25 tahun keatas, dan kebanyakan mereka adalah pengguna instagram user semua, karena trennya ini sudah mulai berganti atau setiap *platform* ada masanya sendiri-sendiri. seperti facebook, itu mungkin digunakan untuk orang-orang tua atau keluarga, Twitter juga ada tapi menurut kita twitter tidak sebesar user pengguna instagram itu sendiri, karena apa, media visual yang terbaik menurut saya ya instagram itu sendiri, semua fasilitas lengkap dan itu memudahkan kita juga untuk melakukan advertising atau yang lainnya soal foto dan semua itu bisa dihitung, dilihat *reach* nya berapa, *like*nya ada berapa, dan menurut kita instagram yang terbaiklah.

A : oh ya mas, kalau tujuannya menggunakan instagram itu apa ya mas,?

B : untuk menyampaikan pesan, terus kita lebih ke *content* si mas, karena mungkin perbedaannya, antara konvensional sama yang moderen sekarang sebenarnya hampir sama. Mungkin gini, konvensional dulu belum ada internet sekarang udah ada internet dan sebuah bisnis mungkin memerlukan internet, misalnya saya jualan baju terus saya taru di malioboro, semuanya saya display di pinggir

jalan, sama dengan saya sekarang punya instagram terus saya jual baju, yang saya upload bajuuuuu aja sama to, Cuma bedanya ada instagram aja gitu, makannya balik lagi ke kontennya itu, dan pesan yang ingin kita sampaikan seperti apa, dengan kita juga punya take line #WeMakeYouBeingGentleman dengan harapan semua orang yang dateng kesini, saat keluar bisa terlihat lebih rapi dan lebih nyaman dengan tampilan barunya seperti itu.

A : oke,, terus untuk promosi sendiri itu seberapa sering boediman jr melakukan aktifitas promosi melalui instagram.?

B : untuk promosi instagram sendiri satu hari kita melakukan satu kali upload dan ada jam-jam tertentu ada prime time nya, disitu biasanya kita upload setiap jam 17 samapai jam 19.

A : dalam pembuatan kontennya ada ketentuan nggak mas.?

B : harus si sebenarnya,kan tujuan kita jualan, jadi ya harus terlihat good looking, terlihat rapi, warnanya oke, dan dalam segi fotografi nya juga di perhatikan, terus pesan apa yang ingin disampaikan hari ini, kita juga membangun anaucmen dengan audiens juga, untuk captionnya sendiri mungkin penulisan yang persuasif seperti ajakan-ajakan, terus lebih ke tanya jawab mungkin. Kadang bisa lewat story, kalau lewat story nggak ada batasaan si menurut saya, tapi kalo postingan maksimal kita 3.

A : ow ia mas,, untuk pengelola instagram boediman jr mas mories sendiri atau ada admin lain mas.?

B : owww,,,bareng sama mas ary, tugas saya itu sebagai pembuat konten dan copy wraiter juga, tapi biasanya temen-temen yang lain disini bisa instal story juga. Karna kan saya nggak bisa setiap hari di sini, di bantu sama mas ary juga kok misalnya ada Dm tanya jawab mungkin mereka yang menjawab, kan mereka yang lebih tau produk dan jasa kita seperti apa.

A : apakah Boediman jr pernah menggunakan jasa endorse atau selegram untuk berpromosi.?

B : kalau itu masuk ke program marketing kita mas, nanti bakal kita lakukan mas, untuk sementara ini kita memiliki brand ambassador kita sendiri jadi nanti kita akan memilih orang yang merepresentasikan Boediman jr itu sendiri dan mereka akanj dapat fit back dari kita seperti kalian dapat cuci sepatu dan potong gratis disini, karena serfice yang kita jual dan fit back nya untuk kitanya ya mereka memiliki folowers sekian terus apa aja yang bisa mereka lakukan misalnya lagi ada promo apa ni nanti, mereka bisa opload ke instagram tentang promo apa yang ada dan lebih memperkenalkan boediman jr itu sendiri.

A : tapi kalau untuk sekarang pernah nggak mas menggunakannya.?

B : kebanyakan mereka yang dateng si mas.

A : berarti pernah ya mas.?

B : ia...

A : oke kita lanjut ya mas, bagaimana Boediman jr mengidentifikasi target audiens yang akan menjadi sasaran.?

B : untuk mengidentifikasi itu sebenarnya kan hebitnya orang-orang potong rambut 2 minggu 1 kali, nah ketika orang yang datang kesini itu kita mencoba untuk menjalin hubungan dengan serfis yang kita kasih, ngobrol bareng atau gimana, jadinya ketika mereka datang kesini dan harapan mereka bisa datang lagi kembali kesini untuk potong rambut, kalau untuk mengidentifikasi kita melihat berdasarkan tren sekarang mungkin ya, soalnya kita juga lebih nyaman ketika membuat sesuatu stik onder tren, maksudnya bagaimana sih tren yang lagi di sukai banyak orang, jadi kita lebih ngikutin tren si mas, tapi ya balik lagi kalau untuk target pasar kita ya paling utama mahasiswa.

A : selanjutnya mas, siapa saja yang akan menjadi target pasar Boediman jr dalam memasarkan barbershop melalui instagram.?

B : yang pasti cowok, sebenarnya kita berharap siapa aja yang datang ke sini itu bisa dapet eksperiend yang baru si mas, jadi kalau datang gak Cuma buat cukur aja, karena kita juga kan berkolaborasi sama beberapa brand, jadi sambil nunggu mereka bisa liat-liat baju atau sepatu, terus didepan juga kita baru aja mau launching kopi kotak, dan kalian bisa ngopi disini, bisa dibawa pergi atau pulang begitu.

A : jadi kalau target khususnya mas.?

B : Mahasiswa

A : oke,, selanjutnya mas, bagaimana tahapan-tahapan Boediman jr dalam menentukan tujuan aktifitas promosi.?

B : lebih ke kempain si mas, lewat kempain-kempain tersendiri tapi itu masuknya ke program marketing kita sendiri balik lagi ke masalah konten, kalau misalnya kayak instagram isinya Cuma orang potong rambut aja, orang kan pasti bosan, sama aja kayak kita jualan baju di lapak malioboro ya sama aja nanti jatohnya kan, makannya kayak yang kemaren-kemaren ada kasual aktif juga, kayak pakai baju apa ni ya hari ini,? Jadi konten ini masih relate dengan namanya barbershop, ya balik lagi ke stailist atau fashion ya itu kita masih merasa rilite, balik lagi ke hebit nongkrong, ngopi, masih masuk ke derilite, live style maksudnya.

A : dalam melakukan promosi, media apa saja yang di gunakan boediman jr dalam melakukan promosi.?

B : instagram adv, stories, untuk call texions kita juga menggunakan wa, sama lain ats tapi masih baru.

A : kalau media yang bener-bener aktif untuk melakukan promosi apa mas.?

B : instagram

A : oww ia, menggunakan media massa wa tadi maksudnya gimana mas.?

B : kalau yang wa tadi itu untuk coll taxion aja mas, misalnya ada yang mau boking atau tanya-tanya soal prodak itu kita arahkan ke wa biar lebih intens.

A : bagaimana perencanaan dalam membuat pesan untuk konten yang akan disampaikan melalui instagram guna meningkatkan konsumen.?

B : kita mengemas konten si mas, jadi gimana cara kita menjual sesuatu tanpa orang beranggapan bahwa itu sebuah iklan atau terlihat har sering ya nggak seperti itu, jadi kita memang mengemas konten itu yang benar-bener menarik, sekarang gini, orang menjual sisir di instagram aja bisa dibuat sedemikian rupa agar terlihat menarik, jadi kita juga melakukan hal yang sama, pertama mungkin kita dari telen sendiri, dari stail rambutnya, maksudnya bener-bener potongan yang berbeda dan unik, apalagi yang saya fokuskan itu kesana. Hal-hal yang berbeda, cara kita mengemasnya dengan sebaik mungkin entah itu dari fotografi, entah edit fotonya, dan daro copy writers juga, dari captionsnya sendiri.

A : kalau promosinya Cuma bentuk foto aja ya mas, apa ada videonya juga.?

B : kalau video sesekali juga, apalagi kalau ada ivent-ivent tertentu kita juga pasti perlu video dokumentasi.

A : oke mas, selanjutnya setelah membuat isi pesan, kapan pesan tersebut akan disampaikan.?

B : di jam-jam prime time yang saya sebutkanj tadi, dari jam 17.00 sampai jam 20.00 biasanya itu jam-jam upload kita.

A : alasannya mas.?

B : karena kan orang pulang kantor waktunya buat istirahat, buat melungkan waktu, tapi buat menghabiskan waktu untuk bermain hp bukan jam-jam itu aja si mas, kayak pada saat bangun tidur cek hp hehehe,, terus jam makan siang

dari jam 12.00 sampai jam 13.00, terus jam pulang kantor dari jam 17.00 sampai jam 20.00, itu jam-jam prime time dan banyak interaksi dengan audiens disitu, kalau dari invaitnya instagram sendiri kan kita udah beralih ke instagram bisnis, jadi itu analisisnya lebih oke.

A : selanjutnya mas, bagaimana proses eksekusi promosi boediman jr di instagram.?

B : eksekusi promosi, kita si bukan kayak gratis ini gratis itu tapi, karna kita ingin orang lebih uwer dengan brand yang kita buat, jadi mungkin promosinya kita memilih kayak brabd ambasador orang-orang yang kita pilih yang merepresentasikan boediman jr, trus kita berkolaborasi dengan brad-brand yang lain itu salah satu nilai jual kita si di sini.

A : itu kerja samanya ada apa jaja mas di sini.?

B : ada brand alesti gostep jual sepatu sama baju, trus ada si kopi kota yang baru mau launching, ada bazar di depan baju-baju freelovers dari anak-anak dan yang lain juga bisa ngisi disini, ada teng fadli studio dan ada tato juga.

A : oke,, trus bagaimana proses pengukuran atau evaluasi hasil pelaksana promosi di instagram.?

B : evaluasinya mungkin kita lihat dari rive live salah satunya yang paling gampang ya, terus lihad dari hebit si audiens ini seperti apa kalau kita Cuma cukur rambut doang likenya sedikit, tapi kalau ada sesuatu yang menarik likenya lebih banyak, evaluasinya juga bisa di lihat dari insait instagram itu

sendiri mas, kira-kira penambahan followers nya bulan ini ada berapa seperti itu.

A : nanti saya minta data screnn shot nya boleh mas.?

B : boleh-boleh

A : oke yang terakhir mas, apa keunggulan dan kekurangan yang didapatkan selama melakukan promosi di instagram.?

B : sekarang si kekurangan instagram terlalu banyak iklan,,hehehe,,jadi kita scrol dua tiga kali udah ada iklan, buka story dua tiga kali pace udah iklan lagi,hehee

A : kalau keunggulannya mas.?

B : kalau keunggulannya adalah mereka punya semua fitur, dari stories, dari insaid, dari fia fes filter atau apalah merka unggul di situ, maksudnya kita nggak musti meloncat ke satu plat from lainnya untuk mendapatkan fitur-fitu itu tapi di instagram udah ada disitu semua.

Folowers boediman jr

Nama : inisial JD

Pekerjaan : Wirausaha

A : sejak kapan anda mengetahui tentang instagram boediman jr barbershop

B : waduh seja kapan ya,hehehe,, dari awal boediman buka pertama di boegenvill, kalau waktunya saya lupa mas,hehe

A : nggak apa-apa mas,hehehe,, selanjutnya mas, dari mana anda mengetahui tentang instagram boediman jr barbershop.?

B : instagramnya dari temen-temen, ya awalnya kita tau boediman jr dulu ya tempat barbershopnya dulu malahan, terus saya coba kesana dan awal kenalnya dari barbernya langsung ya, karna pernah kesana wah oke ni gini-gini-gini dan kebetulan yang kerja di barber ada temen saya juga.

A : oke selanjutnya mas, bagaimana tanggapan anda melihat promosi yang dilakukan boediman jr barbershop di instagram.?

B : ya kalau saya pribadi, kalau dari contennya menarik ya mas,saya tertariknya itu yang pertama karena konten-contennya di instagram nya itu menarik, yang kedua dari tempatnya itu sendiri karena terasa nyaman untuk potong di situ, jadi untuk konten-contennya bisa di bilang menarik.

A : selanjutnya mas, untuk anda sendiri apakah ada manfaatnya untuk anda saat Boediman jr memiliki instagram.?

B : ya kalau mau potong bisa inget Boediman jr, soalnya tempat saya jauh sama Boediman jr. Saya juga pernah potong di tempat dekat rumah saya, Cuma ya karena ada instagram pas mereka update di jam-jam update, jadi inget, ow ia kan ada barber ini ya, jadi kesini gitu.

A : apakah ada saran untuk pengelola instagram Boediman jr barbershop.?

B : kalau dari saya nggak ada ya mas, ya karna menurut saya penyampaiaannya jelas, kan mereka mengangkat tentang cukur rambut, dari komunitas motornya, dan ada beberapa produk seperti pomade, jadi kita tahu dari situ.

Nama : iniasial AD

Pekerjaan : Mahasiswa

A : Sejak kapan anda mengetahui tentang instagram Boediman jr barbershop.?

B : Kalau tau instagram boediman jr udah lama si mas, kalau nggak salah dari tahun 2016.

A : Dari mana anda mengetahui tentang instagram Boediman jr barbershop.?

B : waktu itu kan lagi bumung-bumingnya bermain instagram ya mas, terus juga banyak referensi foto-foto, kebetulan saya juga nggak lama potongrambut- nggak lama potong rambut, emang suka gonta ganti gaya rambut terus nyari-nyari referensi potong gaya rambut, waktu saya bikin hastege man hair cut, itu muncul akun instagram Boediman jr, ya dari situ simas, dan mereka juga berada di Jogja tu kan mas, dan saya merasa, wahh deket ni untuk potong rambut, gitu si mas.

A : bagaimana tanggapan anda melihat promosi yang dilakukan boediman jr barbershop di instagram.?

B : Kalau promosinya sendiri bagus-bagus si mas kalau saya liat, dan mereka juga sering banget promo loh, jadi kayak misalnya untuk mahasiswa, hari-hari besar, seperti hari kemerdekaan, promo-promo lainnya dan menurut saya menarik ya mas, untuk fotonya sendiri bagus-bagus ya mas, maka dari itu saya follow mereka, karena saya juga kan senang motret mas jadi bisa buat referensi saya foto-foto gitu si mas.

A : Apakah ada manfaatnya untuk anda jika Boediman jr barbershop memiliki akun instagram.?

B : ya kalau manfaatnya jelas ada ya mas, soalnya buat orang-orang kayak saya yang suka main medsos, ketika saya menggunakan medsos buat nyari referensi foto atau referensi gaya rambut terus juga tampilan fitt instagram Boediman jr juga bagus jadi ya menurut saya sangat baik gitu

A : Apa saran anda untuk pengelola instagram Boediman jr barbershop.?

B : kan kalau dulu-dulu instagram Cuma buat foto aja kan ya mas, kalau sekarang udah ada tampilan stories, terus tampilan video ada live IG tv, terus saran saya ditambah konten-konten video terus banyakin toterial atau tips-tips menata rambut gitu si mas.

Nama : Yd

Pekerjaan : Mahasiswa

A : Sejak kapan anda mengetahui tentang instagram Boediman jr barbershop.?

B : Aduh,,kapan ya mas ahahah,, kalau nggak salah kira-kira setahun yang lalu mas.

A : Dari mana anda mengetahui tentang instagram Boediman jr barbershop.?

B : mulanya si aku di kenalin sama temen kampus dan juga temen kos si mas, mereka menyarankan, ada barbershop ni ya itu Boediman jr, ya itu aku taunya Boediman jr dari situ.

A : Bagaimana tanggapan anda melihat promosi yang dilakukan Boediman jr barbershop di instagram.?

B : bagus si mas, kalau aku lihat di katalog di instagram Boediman jr ,jadi foto-foto nya menarik engel-engel yang di pake juga, coler-colering nya juga pas, jadi penatan-penatannya juga menarik, dan captionnya juga bagus ya karena mereka menggunakan hastage seperti barber atau tentang cukur pria la intinnya kayak gitu, jadi orang awam pun mau mencari tentang potong rambut itu pakai hestage pun bakal kena gitu.

A : apakah ada manfaatnya untuk anda jika Boediman jr memiliki akun instagram.?

B : Pasti dong mas, karena dari instagram Boediman jr itu sendiri saya bisa melihat bagaimana stail-stail rambut yang terbaru begitu dan cara mereka bekerja kan di katalog ada foto-foto mereka tentang waktu cukur rambut, jadi bisa menambah pengetahuan saya begitu.

A : Apa saran anda untuk pengelola instagram Boediman jr barbershop.?

B : saran saya, kalau saya lihat di instagram Boediman jr kebanyakannya foto ya mas, mungkin kalau saran si, lebih ditambah video biar lebih menarik gitu, jadi bagaimana cara berpromosi mereka tu dibuat dengan menggunakan video kan jadi lebih menarik gitu, sama mungkin ini mas, tambah akun media sosial yang lain, kan nggak Cuma instagram yang lain kan banyak juga seperti facebook, twitter atau yang lain sebagainya biar lebuah mengena aja sebenarnya.

A : kalau facebook dan twitter itu Boediman jr udah punya, mas tahu nggak itu.?

B : Nah, kalau twitter dan facebook saya malah nggak ngerti mas, karna yang saya taunya penggunaan medianya itu cuma ke instagram aja gitu.

Nama : Inisial DY

Pekerjaan : Mahasiswa

A : Sejak kapan anda mengetahui tentang instagram Boediman jr.?

B : saya kenal Boediman jr baru ya mas, sejak tahun 2018 kalau nggak salah, awalnya si saya nanya ke temen tempat potong rambut yang keren, dan saya disaranin temen saya ke Boediman jr, setelah saya potong rambut disana, hasilnya sangat memuaskan sebab mereka sangat mengerti dengan perkembangan model potongan rambut.

A : Darimana anda mengetahui tentang instagram Boediman jr barbershop.?

B : Dari temen, dia yang ngasi tau kalau Boediman jr juga punya akun instagram, pas saya cek,oww ini to Boediman jr dan saya liat konten-kontenya bagus-bagus.

A : Bagaimana tanggapan anda melihat promosi yang dilakukan Boediman jr barbershop di instagram.?

B : Promosinya keren mas, di kontenya mereka menampilkan potongan-potongan rambut yang mereka buat kepada pelanggan, dan dari potongan tersebut menurut saya orang yang melihatnya tertarik untuk potong rambut ke Boediman jr.

A : Apakah ada manfaatnya untuk anda jika Boediman jr memiliki akun instagram.?

B : Manfaatnya jelas ada, sebab dari IG ini mereka selalu memberikan informasi ke pelanggannya dan pelanggan jadi tahu tentang informasi Boediman jr, seperti pomade. Kemarin aja saya beli pomade disana.

A : Apakah saran anda untuk pengelola instagram Boediman jr barbershop.?

B : Saran saya si ditambahin konten-konten yang berbentuk video supaya ada vairian promosinya terlihat lebih lengkap, soalnya yang saya lihat di konten-konten Boedima jr kebanyakan foto-foto aja.

Nama : AF

Pekerjaan : Mahasiswa

A : Sejak kapan anda mengetahui tentang instagram Boediman jr barbershop.?

B : kalau taunya, nggak tau pasnya ya mas, kalau tahunnya, kalau nggak salah tahun 2016 kayaknya mas.

A : Darimana anda mengetahui tentang instagram Boediman jr barbershopo.?

B : Saya taunya langsung dari barbernya mas, waktu saya main kesana

A : Bagaimana tanggapan anda melihat promosi yang dilakukan Boediman jr barbershop di instagram.?

B : Menurut saya bagus ya mas kalau saya liat konten-kontennya rapi, dari fotografinya, editingnya dan collernya juga, kebetulan saya anak fotografi juga ya mas, jadi menurut saya keren lah pokonya.

A : Apakah ada manfaatnya untuk anda jika Boediman jr memiliki akun instagram.?

B : Pastinya ada la mas, dengan adanya instagram Boediman jr, saya bisa tau info tentang barbernya sendiri, tentang pomade juga, dan kalau ada info diskon kan saya jadi tau, hehehehe

A : Apa saran anda untuk pengelola instagram Boediman jr.?

B : Samnya apa ya mas,? Hehehe,, menurut saya udah cukup bagus ya mas, jadi
saya nggak punya saran untuk Boediman jr,hehehe

Interview Guide

A. Owner Boediman Jr.

1. Mengapa Barbershop Boediman Jr menggunakan Instagram sebagai alat media promosi.?
2. Seberapa sering Boediman Jr melakukan aktivitas promosi melalui Instagram.?
3. Apakah Boediman Jr pernah menggunakan jasa endorse atau selegram lainnya untuk berpromosi.?
4. Bagaimana Boediman Jr mengidentifikasi target audiens yang akan menjadi sasaran.?
5. Siapa saja yang akan menjadi target pasar boediman Jr dalam memasarkan Barbershop melalui instagram.?
6. bagaimana tahapan-tahapan Boediman Jr dalam menentukan tujuan aktifitas promosi.?
7. Dalam melakukan promosi media apa saja yang digunakan Boediman Jr dalam melakukan promosi.?
8. Bagaimana perencanaan dalam membuat pesan untuk konten yang akan disampaikan melalui Instagram guna meningkatkan konsumen.?
9. Kapan pesan tersebut akan di sebarkan dan mengapa ?
10. Bagaimana proses eksekusi promosi Boediman Jr di Instagram.?
11. Bagaimana proses pengukuran atau evaluasi hasil pelaksanaan promosi di Instagram.?
12. Apa keunggulan dan kekurangan yang didapatkan selama melakukan promosi di Instagram.?

B. Follower Boediman Jr

1. Sejak kapan anda mengetahui tentang instagram Boediman Jr barbershop.?
2. Dari mana anda mengetahui tentang instagram Boediman Jr barbershop.?
3. Bagaimana tanggapan anda melihat promosi yang dilakukan Boediman Jr barbershop di instagram.?
4. Apa saran anda untuk pengelola instagram Boediman Jr barbershop.?