

LAMPIRAN

A. Interview Guide

1. Bagaimana awal berdirinya Imokey?
2. Siapakah target sasaran oleh Imokey?
3. Bagaimana cara menentukan target sasaran?
4. Apakah tujuan promosi oleh Imokey?
5. Pesan apakah yang ingin di sampaikan dalam promosi yang dilakukan oleh Imokey?
6. Saluran promosi apa yang digunakan oleh Imokey? Mengapa memilih saluran tersebut?
7. Berapakah anggaran promosi yang digunakan oleh Imokey? Bagaimana cara menetapkan anggaran tersebut?
8. Apa saja alat promosi yang digunakan oleh Imokey? Mengapa menggunakan alat tersebut?
9. Melalui media apa Imokey melakukan promosinya?
10. Mengapa Imokey lebih memilih melakukan promosi online?
11. Mengapa Imokey lebih aktif berpromosi menggunakan instagram daripada menggunakan media online yang lainnya?
12. Mengapa Imokey memilih target sasarannya pelajar dan mahasiswa?
13. Apakah keuntungan instagram dalam melakukan promosi?
14. Bagaimanakah cara Imokey membangun brand image melalui instagram?
15. Bagaimana cara Imokey menyampaikan informasi produk di instagram?
16. Bagaimana Imokey menggunakan fitur-fitur yang ada di instagram?

17. Bagaimana proses evaluasi yang dilakukan oleh Imokey?

B. Transkrip Wawancara

Nama : Ridhani Sabrina

Jabatan: Owner Imokey

1. Pertanyaan: Bagaimana awal berdirinya Imokey?

Jawaban: Awalnya sih cuma dari hobby suka *fashion*, belum ada kepikiran untuk bisnis. Terus ada pikiran kalua missal *hobby* dijadiin duit kan lumayan ya, bisa untuk tambah-tambah duit jajan, lumayan bisa dapet penghasilan sendiri, terus bikin *online shop* sendiri dari modal yang Cuma 500 ribu. Awalnya aku survey tuh yang lagi ramai dipasaran apa, nah dari hasil survey itu akhirnya mulai mantep buat beneran bikin *online shop* bukan cuma dipikiran aja. Di Jogja sendiri waktu itu belum banyak nawarin *fashion style* kayak yang aku jual

2. Pertanyaan: Siapakah target sasaran dari Imokey? Dan bagaimana cara menentukan target sasaran tersebut?

Jawaban: Awalnya dari lokasi sih, kebetulan Imokey ini kan posisinya di Jogja dan Jogja juga dikenal dengan kota pelajar, jadi target sasaran kita mulai dari pelajar hinggan mahasiswa. Jadi mulai dari umur 15-25an tahun. Karena pada umur segitu juga lagi dalam masa aktif-aktifnya menggunakan *Instagram*, kan Imokey juga awal buka *online*

shop pas banget sama lagi rame-ramenya *Instagram*, masih *hype* banget *Instagram* waktu itu.

3. Pertanyaan: Apakah tujuan promosi dari Imokey?

Jawaban: Tujuan utama dari promosi kami ini yang pertama jelas untuk menarik minat *followers* agar melihat Instagram Imokey, agar target sasaran kita tertarik dengan produk-produk yang di tawarkan oleh Imokey, dan mengenal konsep dari Instagram kita, sehingga mereka mengenali keunikan dari konsep produk yang kita tawarkan, kalau dari kita sendiri kan sudah berusaha untuk mempromosikan Imokey ini, nah harapannya sih target kita makin mengenal Imokey tuh kayak gimana sih, gitu.

4. Pertanyaan: Pesan apa yang ingin disampaikan dalam kegiatan promosi oleh Imokey?

Jawaban: Pesan yang ingin kami sampaikan sih supaya Imokey tuh diingat kalau Imokey tuh menjual produk atau *fashion style* dengan konsep 90-an, konsep yang cukup unik dan asik karena produk-produk yang kita tawarkan tuh berkonsep 90-an tapi nggak jadul-jadul banget karna ada sentuhan kekiniannya.

5. Pertanyaan: Saluran promosi apa yang digunakan oleh Imokey?

Mengapa memilih saluran tersebut?

Jawaban: Dulu awalnya kita promosi menggunakan sosial media seperti Facebook, Instagram juga, karena awal berdirinya Imokey ini beneran Cuma karna hobby, terus waktu aku survey juga yang lagi ramai dipakai sama target sasaraku juga Facebook sama Instagram, tapi lebih ramai pakai Instagram karna, Facebook sudah mulai sepi, jadi aku juga minta tolong temen-temen untuk tolong bantuin promotin lewat Instagram mereka juga, karena kalau missal mau promotin lewat media cetak, elektronik ataupun media luar ruang juga kan belum ada anggarannya.

6. Pertanyaan: Berapakah anggaran promosi yang digunakan oleh Imokey? Bagaimana cara menetapkan anggaran tersebut?

Jawaban: Kalau untuk anggaran awal sih cuma menghabiskan 500 ribu, itu untuk modal beli bahan-bahan untuk produk yang mau dijual, tapi kalau misal untuk anggaran promosi sendiri kita belum ada anggaran khusus, sekarang sih masih secara sukarela aja, kayak misalnya menggunakan *endorser* ataupun melalui *customer* kita.

7. Pertanyaan: Apa saja alat promosi yang digunakan oleh Imokey?

Mengapa menggunakan alat tersebut?

Jawaban: Aktivitas periklanan yang telah kami lakukan dalam menyebarkan informasi menggunakan media online, khususnya Instagram, karena kita merasa biaya untuk anggaran promosi lebih hemat dan *Instagram* adalah media yang tepat menurut kami dalam

menyebarkan informasi, sudah murah jangkauannya luas lagi dan juga tanpa ada batasan waktu dan tempat, jadi bisa diakses kapanpun dan dimanapun, dengan bantuan *endorser* dan *customer* yang menggunakan produk-produk kita untuk mengunggah produk kita melalui akun *Instagram* mereka.

8. Pertanyaan: Melalui media apa Imokey melakukan promosinya?

Jawaban: Kalau Imokey sendiri menggunakan promosi offline dan online. Untuk promosi offlinenya Imokey mengikuti berbagai acara seperti mengikuti beberapa event-event, menjadi sponsor film juga pernah dan untuk onlinennya Imokey menggunakan media sosial seperti untuk *branding*, berkomunikasi dengan konsumen dan mempromosikan produk-produk yang dijual oleh Imokey sendiri.

9. Pertanyaan: Mengapa Imokey lebih memilih melakukan promosi online?

Jawaban: Karena bisa menghubungkan mulai dari 1 orang bisa nyambung ke banyak orang di daerah manapun bahkan luar negeri dengan mudah tanpa mengeluarkan biaya banyak, dan sekarang kan semua serba online, hampir semua orang mempunyai smartphone yang terhubung dengan internet, jadi kalo mau berpromosi lebih mudah dan tentunya tidak membutuhkan biaya yang mahal untuk berpromosi dan karena semuanya kan sekarang serba digital.

10. Pertanyaan: Mengapa Imokey lebih aktif berpromosi menggunakan instagram daripada menggunakan media online yang lainnya?

Jawaban: Instagram sendiri kan menampilkan visual, yang membuat instagram sendiri jadi media sosial yang nge trend dan untuk menggunakan Instagram sendiri mudah, untuk mempromosikan produk kita di Instagram pun tidak perlu mengeluarkan biaya yang mahal. Dan di Instagram sendiri dengan keunggulan visualnya dari menampilkan gambar, video, konten lain kita bisa untuk membangun *image* dari *brand* kita sembari untuk membuat brand kita semakin dikenal. Karena semakin banyak yang mengenal dan sadar akan Imokey tentunya bisa membuat kita untung.

Nama : Naufal Nursidiq

Jabatan: *Owner* Imokey

1. Pertanyaan: Siapa saja target sasaran dari Imokey?

Jawaban: Untuk target sasaran Imokey sendiri sih kita menargetkan pelajar hingga mahasiswa, yang sesuai dengan konsep *fashion style* yang kita tawarkan di Instagram.

2. Pertanyaan: Mengapa Imokey memilih target sasarannya pelajar dan mahasiswa?

Jawaban: Kita disini lebih fokus ke konsumen remaja dan mahasiswa, karena konsumen antara remaja dan mahasiswa adalah konsumen yang konsumtif dan giat dalam bersosial media. Disini kami mempunyai strategi promosi dimana saat mereka membeli produk dari kita, kadang mereka pasti foto dan mempostingnya. Disitu secara tidak langsung mereka telah mempromosikan Imokey, itu juga salah satu strategi kita saat orang yang memposting foto tentang Imokey dan menandai kita, maka akan kita *repost* atau posting ulang di akun kita

3. Pertanyaan: Apakah tujuan dari Imokey melakukan promosi?

Jawaban: Kalo tujuan Imokey berpromosi tentunya agar Imokey bisa membangun *image* dari Imokey dan memperkenalkan konsep dan produk yang kita jual. Dengan adanya promosi Imokey menginginkan agar orang-orang tahu *brand* Imokey itu apa, produk apa yang kita jual, sehingga akan mendorong orang-orang untuk *follow* Instagram kita dan

membeli produk kita sehingga bisa meningkatkan omset atau keuntungan Imokey sendiri.

4. Pertanyaan: Apakah keuntungan instagram dalam melakukan promosi?

Jawaban: Keuntungan dari Instagram adalah kita bisa memposting foto ataupun video dsesuai dengan keinginan kita, *tone* foto seperti apa, *feed* juga kita sendiri yang ngatur dan nentuin. Kalau missal kita *upload* foto pasti orang lebih paham konsep apa yang sedang kita tawarkan, produk apa yang kita jual, *brand* seperti apa kita itu, karena foto lebih mudah dipahami daripada teks

5. Pertanyaan: Bagaimanakah cara Imokey membangun brand image melalui instagram?

Jawaban: Dalam membangun *brand image* imokey sendiri sih kita lebih main tone warna di setiap foto yang kita upload di Instagram biar orang tuh kenal imokey kayak setiap inget style 90'an orang bakal langsung keingat sama Imokey.

6. Pertanyaan: Bagaimana cara Imokey menyampaikan informasi produk di instagram?

Jawaban: Biasanya kita posting foto menggunakan caption yang simple. Terus kita juga dalam menggunakan bahasanya yang ringan agar membuat orang mudah mengerti.

7. Pertanyaan: Bagaimana Imokey menggunakan fitur-fitur yang ada di instagram?

Jawaban: Saat kita posting foto di instagram kita juga tidak lupa menggunakan hashtag yang biasa kita pakai seperti #imokeypeople yang menandakan siapa yang memakai brand kita, #imokeyswing yang menandakan produk kita. Tujuan kita menggunakan hashtag adalah agar orang-orang lebih mudah mencari foto tentang Imokey di Instagram melalui tadi hashtag.

8. Pertanyaan: Bagaimana proses evaluasi yang dilakukan oleh Imokey?

Jawaban: Evaluasi dilakukan sebulan sekali. Kita mengevaluasi hasil promosi, laporan produk apa saja yang telah terjual, produk apa saja yang stocknya sudah terbatas, sekiranya ada complain dari *customer* juga, kita juga ada laporan pengeluaran dan pemasukan. Mengevaluasi kerja karyawan juga, mengevaluasi hasil membangun *image* itu sendiri dari *brand* Imokey, apakah hasilnya baik atau tidak ya kita tau dari hasil evaluasi bersama itu.