

LEMBAR TRANSKIP WAWANCARA

P (Penulis)

N (Narasumber)

1. Nama Responden : Poppy Amalia

Jabatan : Pemilik Dapur Hijau Homemade n Healthy Food

P : Bagaimana sejarah awal berdirinya Dapur Hijau?

N : Pertamanya sih dulu gak sengaja mbak, dari iseng upload - upload foto masakan rumah dan MPASInya Izzy yang saya bikin di Facebook. Terus ada temen komen pengen dibuatin. Karena belum terfikir ke arah bisnis ya saya buatin aja , orangnya cuma ganti ongkir sama bahan aja. Ternyata makanannya disukai sama anaknya terus teman saya itu juga mengupload masakan yang saya bikin di facebooknya. Dari situ ternyata banyak yang nanya dan pengen mesen. Nah berawal dari itu saya berfikir kenapa gak di komersilkan aja produk yang saya bikin ini.

P : Mulai kapan Dapur HIJAU menerima pesanan dari konsumen?

N : Januari 2012 kita sudah resmi memulai bisnis makanan sehat ini mbak. Awalnya yang dipesan adalah cookies mbak karena yang saya upload kebanyakan camilan berbentuk cookies untuk bayi.

P : Apa saja jenis makanan yang dapat dipesan sekarang mbak?

N : Banyak banget mbak , ada frozen food nugget sosis dan lain lain , ada vegiestick ada mie sehat. mie sama vigie sticknya kita mix pake sayur dan

buah lo jadi warna warni cantik. Terus ada krupuk ada cookies ada abon.
Pesan aneka bento , tart atau cake juga bisa.

P :Hal – hal apa saja yang menjadi perhatian Dapur Hijau dalam proses pengolahannya?

N :Yang paling utama adalah kesterilan bahan dan alat masak. Bahan baku yang kita pake itu harus pertama halal kedua bahannya harus alami dan yang ketiga bahannya organik mbak.

P :Apa keunggulan produk Dapur Hijau dibanding dengan produk sejenis lainnya

N :Yaitu tadi mbak kita pake bahan – bahan yang bener – bener berkualitas ya..masih fresh dan produk kita ga pake bahan kimia seperti pengawet pelembut pengembang dan lain-lain. Sangat kita jamin kualitas kandungan gizinya. Selain itu ditempat kami bisa pesen yang tanpa gula garam untuk baby dibawah satu tahun mbak. Kan pada masa MPASI 6-12 bulan itu makanannya belum pake gula garam. Biasanya kan ibu ibu sering kebingungan cari variasi buat MPASI nahh disitu lah kita bisa membantu kasih variasi makanan buat si kecil.

P : Apakah konsumen Dapur Hijau hanya terbatas di Yogyakarta?

N : enggak dong..konsumen kami dari berbagai kota mbak ga cuma terbatas orang Jogja aja bahkan ada yang diluar pulau Jawa.

P :Bagaimana sistem pemesanan produk Dapur Hijau

N : ordernya bisa by inbok diFB , bisa sms atau wa mbak. Sekarang udah ada agen jadi bisa menghubungi agen terdekat lebih hemat ongkirnya.

P : Bagaimana proses pengiriman produk sampai ke tangan konsumen

N : kalau yang dijogja kita pake kurir sendiri , trus kalau untuk konsumen luar kota jogja tapi masih di pulau jawa ya kita biasa pake travel. Sedangkan untuk konsumen yang diluar pulau jawa kita make cargo pesawat.gitu...

P : Berapa jumlah agen Dapur Hijau?

N : ehmmm..ada 20.

P : Dimana saja?

N : Depok , Jakarta Selatan , Cirebon , Tangerang , Bogor, Jakarta Timur , Bekasi , Bandung , Surabaya, Kediri, Sragen, Solo, Semarang , Palembang Sumatra , Banjarbaru Kalimantan , Maluku , Papua, Malang , Manado dan Bali.

P : Berapa jumlah karyawan di Dapur Hijau?

N : Adaaaaaa...20. 1 orang kepala produksi, 1 orang asisten, 1 orang kurir, 1 orang kepala sub produksi, 1 orang admin, 1 orang kepala sub packaging, 10 orang bagian produksi dan 4 orang lagi dibagian packaging.

P : Adakah syarat khusus untuk menjadi karyawan?

N : Untuk bagian produksi syaratnya jelas bisa masak ya tapi harus bisa bikin kue kering untuk basicnya. Karena dari pengalaman selama ini orang yang

bisa masak maksudnya masak makanan sehari – hari tangannya belum tentu punya taste bikin kue. Tapi kalau udah bisa bikin kue kering belajar masak apapun mudah. Dan kenapa harus kue kering?karena adonan kue kering lebih sulit daripada membuat adonan kue basah. Untuk karyawan dibagian packaging syarat utamanya ya kudu telaten dan teliti. Kalau untuk admin syarat utama harus teliti juga terus bisa Microsoft office, pembukuan juga menguasai internet.

P : Apa tahapan tahapan pemasaran yang dilakukan Dapur Hijau?

N :kita cari tahu apa yang sekarang konsumen butuhkan mbak terus kita pilih target sasaran. Kalau udah nemu yang pas nih kita ciptakan produk sesuai kebutuhan konsumen. Setelah itu baru kita promosiin.

P : Apakah Dapur Hijau memerlukan promosi?

N :sangat perlu

P :Kenapa?

N :Iya pertama untuk mengenalkan produk karena belum semua orang tahu kan pastinya. Yang kedua mengajak masyarakat agar mempunyai kesadaran terhadap gaya hidup sehat dengan tidak mengkonsumsi makanan instan.

P : Siapa yang menjadi sasaran promosi yang dilakukan Dapur Hijau

N : Sebenarnya produk kita bisa dikonsumsi oleh siapapun yang berniat untuk memberikan nutrisi terbaik untuk dikonsumsi keluarga ya mbak tapi segmen utama kita adalah Ibu – Ibu Muda yang punya anak balita.

P : Hal – hal apa saja yang menjadi bahan pertimbangan Dapur Hijau dalam menentukan kegiatan promosi?

N :Marketnya kemudian benefit yang kita peroleh. Benefit ga melulu kudu berupa materi ya mbak.

P : Media apa yang digunakan untuk berpromosi

N :kita lebih banyak maen di sosmed aja sih mbak, facebook khususnya. terus kita juga pake brosur , spanduk dan semacamnya itu.

P : Pernah pake media dengan iklan di tivi atau koran / majalah?

N : Untuk saat ini belum sih mbak soalnya malah ga efektif ga tepat pada sasaran. Daripada melihat TV atau baca koran, jaman sekarang Ibu – Ibu lebih suka buka facebook deh. Jadi kalau saya pasang iklan di koran malah tidak tepat sasaran mbak. Feedbacknya tidak sebanding dengan biaya yang dikeluarkan kalo iklan di koran, majalah apalagi televisi. Kalau dengan facebook, responnya cepet banget mbak bahkan dalam hitungan detik.

P : Berarti ga pernah tatap muka langsung dengan konsumen ya mbak?

N : Kalau untuk ketemu langsung sama konsumen biasanya pas konsumen datang kesini sama pas kalo kita ikut bazaar atau event – event yang diadakan di Jogja.

P : Untuk yang diluar Jogja berarti belum pernah ya mbak?

N : Iya mbak belum bisae..hehe..

P :Bagaimana cara berpromosi Dapur Hijau pada saat bertatap muka langsung dengan konsumen?

N :Kalau ketemu langsung sama konsumen itu kita lebih enak njelasinnya mbak soalnya kan produk kita tu sebenarnya ga bisa dijual hanya dengan misalnya ini namanya ini harganya sekian , nahh ga bisa kayak gitu mbak. Produk kita bikinnya pake ilmu soalnya.hee..ga cuma asal bentuknya menarik dan rasanya enak. Dan cara promosi kita tergantung pada eventnya juga sih mbak..kadang kita hanya partisipasi jualan aja kita terangin ke konsumen keunggulan produk dan semacamnya. Kita kasih brosur. Kadang kita juga demo cara masak salah satu produk kita , nanti kita ajak konsumen untuk ikut nguleni karena biasanya cookies sih mbak yang kita peragaan cara bikinnya.

P :Apakah ada media selain brosur yang digunakan ketika penjualan tatap muka?

N :Kita pasang spanduk sama X Banner distand kita kalau pas ikut event mbak.

P : Hal atau materi apa saja yang diiklankan?

N : Karena dalam beriklan mempromosikan produk tujuan kami nggak hanya menjual maka di beberapa event kayak ”baby kids fair“ gitu kita kerjasama sama AIMI dan HHBF buat ngedukasi masyarakat agar mengkonsumsi

makanan alami yang sehat. Apalagi makanan untuk MPASI. Karena realita yang ada sekarang, kebanyakan orang beranggapan makanan/bubur instan bayi yang dijual dipasaran lebih sehat banyak vitamin dan higienis dibanding makanan homemade/buatan sendiri.

P : Bagaimana strategi beriklan yang dilakukan oleh Dapur Hijau?

N : Model iklan saya itu anak – anak saya sendiri. Jadi saya mencontohkan anak saya sendiri yang sedang menikmati berbagai olahan Dapur Hijau biar konsumen tu merasa apa ya..merasa yakinlah percaya gitu dengan hasil olahan kita. “ Wah anak owner Dapur Hijau makan makanan sehat produk emaknya lo”...Terus postingan postingan difacebook yang saya buat juga tidak semuanya bersifat iklan tetapi diselipkan materi – materi edukasi tentang makanan BALITA, biar ga bosan ya tiap hari ngiklan melulu kadang juga tak selipin sedikit tentang kehidupan pribadi saya.

P : Apakah kegiatan yang dilakukan oleh Dapur Hijau Homemade n Healthy Food sudah cukup efektif?

N :Alhamdulillah mbak sejauh ini selalu meningkat permintaannya.

2. Nama : Suharini

Jabatan : Admin

P : Apa saja tugas yang dilakukan sebagai admin di Dapur Hijau?

N : Membuka pre order untuk reseller , agen , dan konsumen , membuat invoice sama membuat rencana produksi dan rencana kirim. Ngerjain pembukuan juga mbak.

P : Apakah anda membantu proses produksi?

N :Gak mbak..setiap pagi kerjaan saya start dari ngasih ucapan Selamat Ulang Tahun sama Sahabat Dapur Hijau yang ulang tahun difacebook. Kan kliatan tu stiap pagi sapa aja yang ulang tahun. Terus yang ulang tahun itu dikasih gift birthday. Kalau yang ulang tahun lebih dari satu kita undi dulu. Dan yang beruntung bisa mendapatkan gift birthday berupa voucher diskon di Dapur Hijau.

P : Apakah selalu ada kenaikan dalam produksi produk Dapur Hijau

N : Iya mbak tiap bulannya selalu mengalami kenaikan permintaan produk.

P : Hal apa yang menjadi penekanan pemilik Dapur Hijau Homemade n Healthy Food?

N : Kudu teliti mbak jangan sampai salah menulis invoice apalagi masalah GG (gula garam) dan NGG (Non Gula Garam) nya harus teliti banget.Terus pelayanan kepada konsumen itu dengan kekeluargaan.

P :Pernah keliru ga mbak?

N : Sebagai manusia biasa tentu tak luput dari kekeliruan mbak. hehe..tapi jarang sih..

P : Lalu bagaimana jika ada konsumen yang complain?

N : Ya kudu tanggungjawab mbak..misalnya pesenannya ada 5 macam saya tulis cuma 4 macam ya kita minta maaf ke konsumen. Lalu kita tawarkan refund uang atau kita kirim produknya dengan freeong.

3. Nama :Tarti

Jabatan : Kepala Produksi

P : Tugas apa yang dilakukan setiap hari di Dapur Hijau

N : Tugas saya bikin kaldu bubuk ,abon , stick , sama bumbu dasar tapi sebagai kepala produksi saya dikasih tanggung jawab ngontrol semua hasil produksi sama mbak Poppy.

P : Apakah anda mendapatkan ketrampilan dan pelatihan khusus terkait dengan proses pembuatan produk Dapur Hijau Homemade n Healthy Food?

N : Oiya mbak jelas waktu pertamanya dikasih resep kue kering sama mb Poppy dan saya disuruh bikin. Pas bikin itu diamati oleh mb poppy tanpa disalahin blas. Baru setelah mateng dikoreksi dan dibenarkan caranya sama mb Poppy. Banyak ilmu yang saya dapat dari mb Poppy agar vitamin yang ada dibahan tidak terbuang.

P : Apakah selalu ada kenaikan dalam produksi produk Dapur Hijau

N : Selalu mbak ndak pernah menurun malahan

P : Hal apa yang menjadi penekanan pemilik Dapur Hijau Homemade n Healthy Food pada saat proses produksi?

N : Kebersihan sama kesterilannya.

4. Konsumen Dapur Hijau

Nama : Heny Kurniawati

P : Sudah berapa lama anda menjadi pelanggan Dapur Hijau Homemade n Healthy Food?

N : Sudah satu tahunan mbak semenjak anak saya mulai MPASI

P : Dari mana anda mengetahui keberadaan dan produk Dapur Hijau Homemade n Healthy Food?

N : Dari temen mbak waktu anak dia makan cookiesnya Dapur Hijau. Terus saya buka-buka fb nya bunda Poppy.

P : Produk apa yang anda sukai dari Dapur Hijau Homemade n Healthy Food?

N : Sus Kering sama kerupuk

P : Bagaimana cara anda memesan produk Dapur Hijau Homemade n Healthy Food?

N : Saya melihat daftar makanan yang ada difb bunda Poppy terus mesennya melalui whatsapp ke bunda Poppy tapi setelah ada agen saya pesennya melalui agen. Kebetulan agennya ada yang dekat dengan tempat tinggal saya.

P : Apa yang menjadi dasar pertimbangan anda memilih atau mengkonsumsi produk Dapur Hijau Homemade n Healthy Food?

N : Karena produknya / makananya terjamin aman dan sehat untuk anak saya.

P : Menurut anda, apakah produk Dapur Hijau Homemade n Healthy Food aman bagi kesehatan khususnya balita?

N : Ya aman sekali, bahan-bahannya disesuaikan dengan umur bayi/anak.

P : Apakah anda mereferensikan kepada orang lain produk Dapur Hijau Homemade n Healthy Food setelah anda mengkonsumsinya?

N : Tentu mbak terutama ke temen-temen yang punya anak kecil.

P : Apakah anda mengalami kesulitan dalam mendapatkan produk Dapur Hijau Homemade n Healthy Food?

N : Gampang banget mbak karena sudah ada agennya dideket rumah saya.

P : Menurut anda, range harga produk Dapur Hijau sudah sesuai atau belum?

N : sudah sesuai dengan kualitasnya.

P : Sesering apakah anda melakukan order ke Dapur Hijau?

N : Satu bulan sekali

P : Selama anda menjadi konsumen Dapur Hijau, bagaimana tanggapan anda dengan promo-promo yang dilakukan Dapur Hijau setiap bulannya?

N : Promo selalu bikin ngiler mbak ,apalagi promo paket hemat selalu saya nanti tiap bulannya.

P : Apakah Dapur Hijau selalu meminta testimoni tentang produk barunya?

N : Kalau ada produk baru dari Dapur Hijau pasti saya ngicip mbak.
Kalau barangnya dah sampai disaya dan sudah saya icip pasti saya
kasih testi di facebooknya mbak Poppy.

5. Konsumen Dapur Hijau

Nama : Tyas

P : Sudah berapa lama anda menjadi pelanggan Dapur Hijau Homemade n Healthy Food?

N : Baru 10 bulanan mbak kayaknya

P : Dari mana anda mengetahui keberadaan dan produk Dapur Hijau Homemade n Healthy Food?

N : Dari facebook

P : Produk apa yang anda sukai dari Dapur Hijau Homemade n Healthy Food?

N : Kaldu , Sus Kering sama veggie stiknya enak mbak.

P : Bagaimana cara anda memesan produk Dapur Hijau Homemade n Healthy Food?

N : Melalui agen Dapur Hijau Jogja

P : Apa yang menjadi dasar pertimbangan anda memilih atau mengkonsumsi produk Dapur Hijau Homemade n Healthy Food?

N : Karena saya pengen memberi makanan sehat dan aman untuk dikonsumsi anak yang homemade gitu mbak. Kalau makanan bayi pabrikan saya kurang percaya.

P : Menurut anda, apakah produk Dapur Hijau Homemade n Healthy Food aman bagi kesehatan khususnya balita?

N :Menurut saya aman mbak karena itu kan semua bahannya alami dan ga pake bahan kimia seperti pengawet atau pewarna dari bahan kimia.

P : Apakah anda mereferensikan kepada orang lain produk Dapur Hijau Homemade n Healthy Food setelah anda mengkonsumsinya?

N : iya saya merekomendasikan makanan DH ke temen – temen saya yang punya Balita mbak.

P : Apakah anda mengalami kesulitan dalam mendapatkan produk Dapur Hijau Homemade n Healthy Food?

N : Ga sulit sih mbak cuma kadang lama dapetnya soalnya kan harus pre order kecuali yang sale kelebihan produksi itu aja kadang kalah cepet.

P : Menurut anda, range harga produk Dapur Hijau sudah sesuai atau belum?

N : Sudah ...walaupun agak mahal pantaslah mengingat ini adalah produk homemade.

P : Sesering apakah anda melakukan order ke Dapur Hijau?

N : Satu bulan sekali

P : Selama anda menjadi konsumen Dapur Hijau, bagaimana tanggapan anda dengan promo-promo yang dilakukan Dapur Hijau setiap bulannya?

N : Promonya kadang bikin khilaf mbak niatnya mau beli ini jadi beli ini dan itu.hee..

P : Apakah Dapur Hijau selalu meminta testimoni tentang produk barunya?

N : iya..