

PEDOMAN WAWANCARA

Data wawancara (Informan) :

Nama :

Umur :

Pendidikan :

Pekerjaan :

Alamat :

Wawancara dengan pimpinan cangkir coffee di Kabupaten Banjar

1. Bagaimana sejarah cangkir coffee dan kapan berdirinya ?
2. Apa alasan anda memilih membuka usaha dibidang cafe ?
3. Produk apa saja yang ditawarkan dicangkir coffee ?
4. Strategi apa saja yang anda gunakan untuk menarik minat konsumen dalam teori bauran pemasaran?
 - a. Apakah ada strategi produk yang anda gunakan agar lebih menarik minat konsumen ?
 - b. Apakah ada strategi promosi dalam menarik minat konsumen ?
 - c. Apakah menurut anda tempat usaha cangkir coffee ini sudah termasuk strategis?
 - d. Apakah menurut anda penetapan harga yang diterapkan sudah mencapai keterjangkauan masyarakat atau konsumen?
 - e. Apakah ada strategi orang (*people*) yang dilakukan sudah memberikan kenyamanan kepada para konsumen ?

- f. Apakah strategi proses yang telah diterapkan bisa membuat respon yang baik terhadap konsumen?
 - g. Apakah strategi bukti fisik yang disediakan sudah sesuai untuk melengkapi kebutuhan konsumen?
5. Kendala apa saja yang dihadapi dalam mengelola usaha dan dalam melakukan strategi *marketing* untuk menarik konsumen?
 6. Usaha apa saja yang sudah dilakukan untuk mengatasi kendala-kendala yang dihadapi?
 7. Bagaimana tanggapan anda terhadap banyaknya para pesaing yang menjual produk yang sama dengan yang anda jual?

Matrik

STRATEGI *MARKETING* DALAM MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN (STUDI KASUS CANGKIR COFFEE KABUPATEN BANJAR)

Identitas Informan					Strategi yang dilakukan Cangkir Coffee dan Kendala yang dihadapi Cangkir Coffee							
Nama	Umur	Pendidikan	Pekerjaan	Alamat	Strategi Produk	Strategi harga	Strategi Promosi	Strategi Tempat	Strategi Orang	Strategi Proses	Strategi Bukti fisik	Kendala yang dihadapi
Rizki Abdi Nugroho	30 tahun	SMA	Pemilik cangkir Coffee	Jl.A.Yani KM 7,2 kompleks Mahligai	Setiap 3-4 bulan sekali menu-menu baru selalu bertambah,.	Menetapkan harga standar mulaidari Rp4.000. sampai Rp36.000.	Promosi yang dilakukan menggunakan cara media online instagram dan mulut kemulut.	Pemilihan tempat dengan kesan tempat yang terbuka atau <i>outdo</i> , agar lebih nyaman, asik dan tidak terlalu berisik.	Mampum elayani konsumen dengan baik, penampilan rapi, berbicara dengan tutur kata yang sopan dan ramah, ekspresi wajah yang selalu tersenyum	Kecepatan dalam memenuhi keinginan konsumen, dan juga para karyawan langsung melayani pelanggan pada saat para pelanggan duduk ditempat.	Menyediakan fasilitas mulai wifi gratis, music, tempat chargerhp, tv, kipas angin, Lcd, tempat ulang tahun, tempat pemancingan .	Para konsumen yang mengeluh keterlambatan pesanan yang dipesan, dan faktor alam yang tidak dapat diprediksi seperti hujan.

Sumber: Hasil Wawancara,2018

Table: 4.2 Matriks



Gambar 1.1



Gambar 1.2



Gambar 1.3



Gambaar 1.4



Gambar 1.5



Gambar 1.6



Gambar 1.7



Gambar 1.8



Gambar 1.9



Gambar 1.10



Gambar 1.11



Gambar 1.12



Gambar 1.13



Gambar 1.14



Gambar 1.15



Gambar 1.16



Gambar 1.17



Gambar 1.18



Gambar 1.19



Gambar 1.20

RIWAYAT HIDUP

1. Nama Lengkap : Normayani
2. Tempat dan Tanggal Lahir : Banjarmasin, 10 Mei 1996
3. Agama : Islam
4. Kebangsaan : Indonesia
5. Status perkawinan : Belum Kawin
6. Alamat : Jl. Pekauman GG Jemaah 1 Rt.09 No.18 kec.
Banjarmasin Selatan, Kalimantan Selatan
7. Pendidikan
 - a. TK : TK Al ikhsan
 - b. SDN : MIN Pekauman
 - c. MTS : MTsN Banjar Selatan 2
 - d. SMA : SMAN 3 Banjarmasin
 - e. Perguruan Tinggi : UIN Antasari Banjarmasin
8. Pengalaman Organisasi : Anggota organisasi Asri, Anggota HMJ
(Himpunan Mahasiswa Jurusan)
9. Orang Tua
 - a. Ayah
 - b. Nama : Alm, H.Achmad Yunani
 - c. Pekerjaan : Pensiun Pelindo III
 - d. Alamat : Jl. Pekauman GG Jemaah 1 Rt.09 No.18 kec.
Banjarmasin Selatan, Kalimantan Selatan
 - a. Ibu
 - b. Nama : Hj. Mariam
 - c. Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
 - d. Alamat : Jl. Pekauman GG Jemaah 1 Rt.09 No.18 kec.
Banjarmasin Selatan, Kalimantan Selatan
10. Saudara : Ke 4 dari 4 bersaudara

Banjarmasin 10 Februari 2019

Normayani