

## **PEDOMAN OBSERVASI**

Dalam rangka melakukan penelitian, penulis juga menggunakan pedoman observasi yang disiapkan untuk memudahkan pelaksanaan penelitian. Pedoman observasi ini berfokus pada “ Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Kopi Kampung Toraja Di Buntao’, Kecamatan Buntao’, Kabupaten Toraja Utara”.

1. Letak geografis Kopi Kampung Toraja Di Buntao’, Kecamatan Buntao’, Kabupaten Toraja Utara.
2. Mengamati proses produksi yang dilakukan oleh pemilik usaha
3. Mengamati proses jual beli yang dilakukan di Kopi Kampung Toraja Di Buntao’,

## TRANSKRIP WAWANCARA

Judul : “Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Kopi Kampung Toraja Di Buntao’”

Lokasi : Kecamatan Buntao’, Kabupaten Toraja Utara

Peneliti : Iteor Tappi’ Cia’ba

Informan :

Informan pertama : Ibu Ina Lengka (Pemilik Usaha)

Informan Kedua : Bapa Aloylius (Pemilik Usaha)

Informan Ketiga : Indri Lawati Batetu (Konsumen)

Infoman Keempat : Siskalisurante (Konsumen)

Informan Kelima : Yanti Silamban (Konsumen)

### INSTRUMEN WAWANCARA

NO	VARIABEL	INDIKATOR	PERTANYAAN	INFORMAN	Data
1	Strategi Pemasaran	Produk	Mengapa anda memilih kopi sebagai produk dalam menjalankan sebuah bisnis?	Pemilik Usaha	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. karena kopi merupakan sebuah peluang dalam berbisnis.</li> <li>2. Kopi merupakan salah satu minuman yang banyak diminati oleh orang.</li> </ol>
			Apakah produk yang anda tawarkan tahan lama atau pada umumnya merupakan produk-produk yang tidak mengalami masa kadaluwarsa?		Mengalami masa kadaluarsa pada jangka waktu 4 tahun.
			Dari produk yang anda pasarkan seperti kopi, apa saja jenis-jenis kopi yang anda tawarkan?		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jenis kopi Arabika</li> <li>2. Jenis Kopi Rebusta</li> </ol>
		Harga	Apa faktor yang menjadi pertimbangan dalam menetapkan harga?		Salah satunya ialah Bahan baku.
			Apakah anda memberikan harga khusus untuk reseller, pelanggan tetap, atau pembelian dalam jumlah besar?		Pemberian harga khusus itu penting

		Promosi	Apakah anda pernah memberikan promosi kepada konsumen terhadap harga produk yang anda tawarkan?		Promosi selalu diterapkan terhadap produk yang dipasarkan.
			Apakah tujuan utama Anda dalam melakukan promosi?		Tujuannya ialah selain dari menarik para konsumen juga untuk lebih menjangkau pasaran yang lebih luas.
			Menurut Anda, seberapa besar dampak promosi terhadap peningkatan penjualan?		Sangat berdampak karena dapat meningkatkan pendapatan serta penjualan dapat mengalami peningkatan.
		Tempat	Mengapa anda memilih lokasi ini sebagai tempat dalam menjalankan usaha tersebut?		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alasan pertama ialah jauh dari pemukiman,</li> <li>2. Yang menjadi pertimbangan bahwa pada saat produk kopi diproduksi tidak mengganggu masyarakat yang ada.</li> </ol>
			Apakah lokasi usaha Anda mudah dijangkau oleh pelanggan?		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cukup strategis, karena dekat dari sumber air, bahan bakar, dan juga bahan baku.</li> </ol>

					2. Alasan pemilihan lokasi ditengah-tengah pedesaan karena lokasi yang cukup luas.
		Saluran Distribusi	Menurut Anda, saluran distribusi mana yang paling efektif dalam menjangkau konsumen?		1. Pengantaran langsung kepada konsumen. 2. Menggunakan jasa kurir
			Apa saja jenis saluran distribusi yang Anda gunakan untuk mengantar produk kepada konsumen atau pelanggan?  (Misalnya: mengantarkan langsung ke konsumen, melalui reseller, marketplace, kurir dll.)		Belum menerapkan marketplace
			Apakah ada tantangan yang anda hadapi setelah menerapkan saluran distribusi?		Yang menjadi tantangan ialah pengantaran kopi dalam jumbalh besar (kewalahan).
		Strategi Kompetitor	Apa strategi yang anda lakukan untuk menghadapi para Kompetitor?		1. Harus menjaga kualitas produk. 2. Biarpun promosi tidak diterapkan, pelanggan akan tetap berdatangan

					karena kualitas produk terjamin dalam kualitas.
			Apakah Anda pernah menyesuaikan harga karena tekanan dari Kompetitor?		Perlu mempertimbangkan harga harga dengan pebisnis lain atau kebutuhan pasar.
			Apakah yang anda lakukan untuk menghadapi jika pelanggan tetap anda pindah kepada kompetitor yang ada?		Langsung datang pada pelanggan, mempertanyakan mengapa?
		Mengenal Perjalanan Konsumen	Strategi apa yang anda lakukan untuk mempertahankan pelanggan tetap?		Memberikan diskon, bonus, serta promosi
			Apakah konsumen membeli produk secara langsung, online, atau melalui perantara/reseller?		Secara langsung, memesan secara online, melalui perantara/reseller.
			Bagaimana konsumen mengetahui produk yang anda pasarkan?		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terjun langsung pada konsumen</li> <li>2. Melalui platform media sosial.</li> </ol>

2	Penjualan	Mengetahui Kebutuhan Konsumen	Bagaimana cara anda untuk mengetahui yang dibutuhkan konsumen terhadap produk kopi yang anda pasarkan?		Langsung terjun kepada pelanggan untuk mempertanyakan jika dari produk kopi yang mereka pasarkan ada yang harus diperbaiki
			Bagaimana peran media sosial dalam membantu anda mengetahui tren atau keinginan konsumen?		Peran media sosial sangat penting, karena selaku pemilik usaha perlu berinovasi dalam mengembangkan suatu produk dan media sosial menjadi acuan dalam memperhatikan sebuah tren atau kebutuhan para konsumen sehingga pemilik usaha memiliki ide dalam menginovasi produk yang mereka pasarkan.
		Menjaga Kualitas Produk	Bagaimana proses anda dalam mengontrol kualitas bahan baku dalam usaha anda?		sebelum lanjut dalam tahap produksi bahan baku terlebih dahulu mengecek kualitas bahan baku serta alat yang digunakan dalam proses produksi, setelah itu mengetahui kebutuhan pelanggan atau konsumen apa yang mereka butuhkan,

					maka dari itu proses pembauatan atau produksi akan dilanjutkan.
			Seberapa sering anda melakukan pengecekan kualitas terhadap bahan baku seperti biji kopi atau pun yang telah diolah? Mengapa?		Setelah bahan baku datang langsung diperiksa kualitasnya dan juga sebelum lanjut kedalam tahap produksi, bahan baku perlu diperiksa karena jangan sampai bahan baku bermasalah dalam saat penyimpanan digudang dan juga pada saat bahan baku akan diproses perlu melakukan pengecekan karena jangan sampai alat reproduksi mengalami masalah sehingga mengakibatkan kualitas bahan baku rusak.
		Melakukan Inovasi Produk	Bagaiman Proses anda dalam merancang atau mengembangkan produk atau jenis kopi yang baru?		Sebagai pemilik usaha perlu memiliki ide dalam berinovasi, pada saat ini melakukan tahapan dalam mengembangkan produk baru seperti Kopi Celup
			Bagaimana anda menyesuaikan inovasi produk dengan identitas brand atau konsep kedai kopi anda?		Penyesuaian hal tersebut dapa dilihat dari nama brand, produk, jenis, bahkan kualiatas dari bahan baku menjadi salah

					satu faktor dalam penyesuaian dari inovasi, identitas, serta konsep kedai
			Mengapa menurut anda inovasi produk penting dalam mempertahankan dan mengembangkan bisnis kopi di tengah Tengah para pesaing?		Supaya produk bahkan konsep tidak ketinggal dari pebisnis lain.
		Jujur Dalam Penawaran	Mengapa menurut anda penting untuk bersikap jujur dalam menawarkan produk kopi kepada pelanggan?		Kita harus menjaga kepercayaan para konsumen atau pelanggan.
			Melaui bentuk apa yang anda terapkan, misalnya terkait harga, diskon, atau kualitas produk dalam meyakinkan konsumen/pelanggan sehingga datang membeli?		Sikap yang pertama yang diterapkan adalah ramah serta welcome kepada konsumen, bahkan tidak menyembunyikan proses produksi bahan baku kepada konsumen sehingga para konsumen yang datang untuk membeli produk mengetahui cara produksi dan lain-lain.

		Mengajak Persepri Pada Pelanggan	Apa persepri yang ingin anda tanamkan dalam benak pelanggan tentang kedai kopi anda?		Otomatis yang ingin ditanamkan dibenak pelanggan ialah bagaimana caranya sehingga produk yang dipasarkan kepada mereka, mereka suka sehingga mencari-cari atau datang membeli produk mereka.
			Apa strategi yang anda gunakan untuk mempengaruhi persepsi pelanggan?		Meyakinkan para konsumen dengan cara memperlihatkan rekaman seadanya dan sejujur-jujurnya pada saat proses produksi pengolahan bahan baku.
			Bagaimana cara anda dalam mempertahankan persepsi posistif dibenak pelanggan secara konsisten?		Tahap penting ialah menjaga kualitas produk bahan baku, sehingga para konsumen tetap bertahan dengan adanya kualitas produk yang bagus