

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Always Coffee dalam penyusunan rancangan komunikasi pemasaran, sebagai pemasar memahami dasar-dasar dari proses komunikasi secara umum yang diawali dari *sender*, *encoding*, *message*, *media*, *decoding*, *receiver*, *response*, *feedback*, *noise*. Always Coffee berperan sebagai *sender* yang merupakan yang mengirimkan pesan pemasar. Always Coffee menggunakan Bahasa yang mudah dipahami dalam menyusun dan merancang pesan (*encoding*). Pesan (*message*) yang dikomunikasikan berupa informasi yang meliputi produk, harga, saluran, dan promosi. Media sosial Instagram (*media*) digunakan Always Coffee sebagai wadah dalam menyampaikan pesan. Selanjutnya konsumen dan calon konsumen yang menerima pesan menetapkan makna pesan yang telah disampaikan (*decoding*). Konsumen dan calon konsumen sebagai penerima pesan (*receiver*) dapat memberikan respon dalam menentukan tindakan selanjutnya untuk mengunjungi atau melakukan pembelian produk. Respon (*response*) yang diberikan konsumen dan calon konsumen bias positif, negative ataupun netral. Konsumen yang telah mengkonsumsi produk Always Coffee memberikan tanggapan (*feedback*) terkait produk tersebut melalui Google Review, Instagram dan Whatsapp. Serangkaian proses tersebut dapat mendatangkan gangguan (*noise*) atas pesan yang diberikan Always Coffee kepada konsumen.

Dalam Perencanaan, Always Coffee menyusun konsep strategi komunikasi dengan cara berkala yang dilakukan oleh tim promosi menggunakan produk atau tempat promosi. Kemudian menentukan media social Instagram sebagai media promosi. Selanjutnya akan dilakukan evaluasi mengenai konsep yang sudah direncanakan. Dalam Pelaksanaannya, Always Coffee mengkomunikasikan merek dan produk kepada target pasar melalui Instagram sebagai media promosi dengan mengemas pesan-pesan pemasaran secara maksimal.

Strategi komunikasi pemasaran Always Coffee meliputi beberapa konsep, yaitu segmentasi pasar, produk, harga, tempat saluran komunikasi, dan promosi.

Hasil yang didapat dari penelitian ini berupa proses komunikasi, perencanaan serta pelaksanaan strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan Always Coffee dengan menggunakan konsep-konsep strategi komunikasi pemasaran yang meliputi segmentasi pasar, produk (logo, nama, produk utama/unggulan, varian produk), harga, saluran (Instagram dan Google Review), dan promosi (Postingan Instagram, Instastory, Instagram Ads) yang telah disesuaikan dengan tema dari Always Coffee.

B. Saran

1. Saran Akademis

Penelitian ini merupakan studi deskriptif kualitatif yang memaparkan hasil penelitian berdasarkan wawancara, pengamatan, dan observasi terhadap strategi komunikasi Always Coffee yang dilakukan melalui media sosial Instagram. Saran untuk penelitian selanjutnya dapat melakukan penelitian secara kuantitatif, dengan melakukan penelitian yang lebih mendalam agar seberapa signifikan pengaruh strategi komunikasi pemasaran.

2. Saran Praktis

Always Coffee perlu memperhatikan kenyamanan pelanggan dengan strategi komunikasi yang ada. Selain itu, perencanaan strategi komunikasi pemasaran Always Coffee juga harus diperhatikan. Komunikasi pemasaran yang dilakukan Always Coffee dalam penggunaan media sosial Instagram harus digunakan semaksimal mungkin, hal ini perlu dilakukan agar bisa memberikan informasi produk maupun promosi yang lebih efektif. Penggunaan media sosial Instagram yang menjadi fokus media Always Coffee harus bisa digunakan sebagai saluran yang dapat memberikan pesan dan informasi produk yang ada di Always Coffee.

Daftar Pustaka

- Firmansyah, Anang. (2020). *Komunikasi Pemasaran*. Jawa Timur: Qiara Media. Cetakan Pertama.
- Hens, Hendry. (2018). *Maraknya Kedai Kopi di Indonesia, Bakal Bertahan Lama atau Sekedar Tren?*. Diakses dari <https://www.liputan6.com/lifestyle/read/3727952/maraknya-kedai-kopi-di-indonesia-bakal-bertahan-lama-atau-sekadar-tren>. Pada tanggal 6 Maret 2020.
- Heryanto, Erdiansya. (2019). *Strategi Komunikasi Pemasaran PT Hasyiim Asyari Trans Dalam Meningkatkan Kepuasan Pelanggan*. Skripsi. Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.
- Moleong, Lexy J. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Rosda Karya. Edisi Revisi.
- Muhadir, Noeng. (1998). *Metodologi Penelitian Kualitatif: Pendekatan Positivistik, Rasionalistik, Phenomenologik, dan Realisme Metaphisik Telaah Studi Teks dan Penelitian Agama*. Yogyakarta: Rake Sarasin.
- Nugrahani, Dian Setiawati. (2019). *Strategi Komunikasi Pemasaran Terpadu Kalimilk Yogyakarta dalam Menghadapi Persaingan Usaha Kuliner di*

Era Modern. Skripsi. Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya, Universitas Islam Indonesia.

Rijali, Ahmad. (2018). *Analisis Data Kualitatif*. UIN Antasari Banjarmasin. Vol. 17 No. 33 Januari-Juni 2018. Diunduh pada tanggal 30 April 2020. Tersedia di https://www.researchgate.net/publication/331094976_ANALISIS_DATA_KUALITATIF.

Ruslan, Rosady. (2002). *Kiat dan Strategi Kampanye Public Relations*. Depok: Raja Grafindo Persada.

Sudjatmiko, Tomi. (2019). *Prospek Bisnis Kedai Kopi 2020 Masih Menjanjikan*. Di akses dari <https://www.krjogja.com/ekonomi/bisnis/prospek-bisnis-kedai-kopi-2020-masih-menjanjikan>. Pada tanggal 16 Juli 2020.

Sunyoto, Danang. (2013). *Hak dan Kewajiban bagi Pekerja dan Pengusaha*. Yogyakarta: Pustaka Yustisia.

Suryanto. (2015). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Bandung: PUSTAKA SETIA.

Tjiptono Fandy, Diana A. (2015). *Pelanggan Puas? Tak Cukup!*. Yogyakarta: ANDI.

Lampiran

Transkrip Wawancara Pemilik dan Pendiri Always Coffee Yogyakarta

Mas Niko

Hari/tanggal: Minggu 15 November 2020

Untuk produknya sendiri, dimana saja produk Always Coffee dijual?

Kalo produk Always Coffee itu dijual pertama itu di *store* kemudian di *grab food* serta di GoFood untuk penjualannya mungkin hanya seperti itu dulu, selanjutnya mungkin bisa berkolaborasi dengan teman-teman yang lain *sih* jadi bisa di *store* teman yaa toko apa gitu bisa dititipin mmungkin seperti itu.

Apakah produk Always Coffee sendiri memiliki nilai khusus atau ciri khas?

Kalau untuk ciri khas atau nilai khusus gtu menurut saya hampir semua coffee shop itu sama aja, tapi tergantung pada menu yang disampaikan. Nah kalo di Always Coffee sendiri yang nilai khususnya itu mungkin lebih banyak ke produknya itu ada *signature* kita yaitu kopi susu puding paling hanya itu saja *sih*, sedangkan kita klo ciri khas adalah tempat atau nuansa *sih*.

Kemundian bagaimana Always Coffee mengelola pesan pemasaran supaya dapat diterima oleh target pasar sendiri?

Kalo pesan pemasaran *sih* yang jelas kita menggunakan yang simple-simple saja kan yang dimana khalayak umum atau konsumen itu bisa menerima dan mengetahui tanpa bingung tentang pesan pemasaran tersebut. Jadi istilahnya lebih kita simplekan saja bahasa-bahasanya seperti bahasa sehari-hari yang bukan bahasa marketing atau bahasa pemasaran seperti itu.

Untuk konsepnya sendiri, seperti apa respon konsumen pada konsep pemasaran dari Always Coffee?

Kalo menurut saya sih respon konsumen pada konsep pemasaran ini sih sudah baik yaa sebenarnya, konsumen juga ohh tertarik ketika ada promo ini mereka ikut atau kalo kita ada *event* mereka juga antusias jadi pemasarannya dari media sosial itu tercapailah seperti itu.

Selanjutnya, dari manakah konsumen bisa memberikan umpan balik atau *feedback* atas pesan pemasaran yang ditawarkan Always Coffee?

Yang pertama itu nanti dinota kita tu ada link untuk timbal balik kemudian juga bisa melalui DM Instagram ataupun google review ya yang ada di Gmaps itu juga sebagai umpan balik kita Always Coffee untuk menilai apakah ini cocok atau tidak seperti itu, mungkin kalo yang lain itu kayak lewat Whatsapp dari Always sendiri sih jadi kita jadi jika hanya ingin kritik silahkan WA aja jadi kalo ada konsumen yang tidak suka biasanya WA ke kita gitu.

Apakah ada gangguan yang dialami Always Coffee dalam melakukan proses mengkomunikasikan produk kepada konsumen?

Kalo gangguan pasti ada yaa, cuman pinter-pinter saja kita menanggulangi atau menyelesaikan permasalahan itu yang jelas gangguan sih pasti bagaimana caranya ketika Always Coffee itu dikelilingi oleh banyak Coffee Shop jadi pesan yang disampaikan itu bisa diterima diantara konsumen tetapi tidak tertutupi oleh coffee shop yang lain gitu.

Bagaimana proses pelaksanaan strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan Always Coffee?

Kalo kita sih strateginya itu melakukan dari media sosial ya sebenarnya, jadi strategi kita strategi komunikasi pemasarannya melalui media sosial dimana banyak kalangan muda yang sekarang aktif-aktifnya di media sosial dan kita melakukan strategi komunikasi pemasarannya melalui media sosial. Kalo langsung dilokasi tidak ada sih sebenarnya cuman istilahnya kan beda ketika dilokasi itu namanya *up selling nah* sedangkan kalo misalnya kita melakukan

secara langsung biasanya tidak berbuah dengan baik sih jadi lebih baik kita melakukan dengan media sosial karena sekarang sudah jaman milenial juga sih.

Bagaimana proses perencanaan strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan Always Coffee?

Jadi kalo proses perencanaan strategi komunikasi pemasaran itu kita pasti akan melakukan tiap bulan dan tiap bulan itu selalu berbeda-beda. Maksudnya adalah bahan apa yang perlu kita angkat lagi untuk bulan depan ataupun bulan ini, jadi istilahnya setiap bulan pasti melakukan berbeda-beda entah nanti ada dengan strategi komunikasi pemasaran menggunakan produk ataupun tempat. Jadi istilahnya kita melakukan review dan evaluasi juga untuk strategi komunikasi nya.

Bagaimana Always Coffee memberikan penilaian pada program yang dijalankan untuk membangkitkan keinginan pembelian melalui komunikasi?

Kalo komunikasi sih yang jelas kalo ini itu penilainannya dilihatnya dari perhari ataupun perminggu ya ketika ada promo misalnya strategi komunikasi pemasarannya misalnya kita melakukan promo kita melihat ohh pada awalnya cuman misalnya ada 5 konsumen yang tau trus satu minggu kemudian sudah banyak yang mengetahui promo tersebut melalui media sosial kita seperti itu.

Apa pesan utama komunikasi yang ingin disampaikan Always Coffee kepada pembeli itu seperti apa? Kemudian mengapa ?

Kalo yang mau kita sampaikan itu adalah kita itu berjalan di tempat kopi juga mempunyai produk kopi tetapi kita menjual dengan tempat yang lumayan menarik serta hospitaliti yang baik, nah komunikasi yang kami sampaikan adalah istilahnya datanglah ke Always untuk mencoba produk kami sehingga tidak adanya rasa takut ketika melihat Ooo... ini pasti tempatnya mahal atau apa gtu, nah kami tidak ingin menciptakan yang seperti itu.

Media apa yang dipakai Always Coffee dalam mengkomunikasikan produk? Kemudian mengapa memilih itu?

Untuk medianya kita hanya menggunakan media sosial Instagram dan google review saja, karena kalo kita bisa liat sekarang mungkin ada facebook atau twitter tapi kedua hal tersebut tidak cocok untuk menurut saya dilakukan strategi komunikasi pemasaran ya karna dari awal pun juga jaman nya sudah berbeda. Sekarang jaman anak muda yang menggunakan media sosial hanya lah instagram terlebih dahulu nah jadi kita lebih bisa menilai dan memilah konsumen-konsumen agar ohh.. ini lo tujuan dari kita menyampaikan promo ini agar yaa target dari pasar kita itu tercapai.

Bagaimana Always Coffee menciptakan identitas perusahaan sesuai dengan yang diinginkan, kebutuhan, serta kepentingan pelanggan?

Kita berdasarkan konsep pertama sih yang jelas pertama Always Coffee itu diciptakan untuk istilahnya tempat nongkrong yang hoomy yang cozy yang relax yang chill juga nahh sehingga itu sudah tercapai nah tinggal konsumen-konsumen yang sudah tau itu melakukan komunikasi dengan temen-temennya Ooo yaudah kalo nongkrong disini ataupun juga misal ohhh ada ni nanti ada tmen yang rekomendasiin ketika Ohh di Always Coffee aja yang tempatnya relax bisa sloww bisa ngechill juga kayak gitu.

Apakah pada awal pendirian Always Coffee sudah menetapkan mengenai target pasar Coffee Shop ini?

Sudah, target pasar kami sih yang jelas itu adalah mahasiswa dan mahasiswa disekitaran Always Coffee itu termasuk mahasiswa dari Atma Jaya, Universitas Pembangunan kemudian masih ada lagi sedikit dekat ada Sanata Dharma dan UNY sih seperti itu. Selain itu yang jelas kita menargetkan untuk pencinta-pencinta dan penikmat kopi ya serta juga kalo bisa sih targetnya juga orang kantoran dimana di babarsari lumayan banyak orang kantoran sih.

Target pasar seperti apa sih yang diinginkan Always Coffee dilihat dari kelas sosial, demografis, dan psikografisya itu?

Yang jelas kita melihat kelas sosial dan demografis ya yang dimana ketika demografis itu kita lihat ditempat usaha kita sesuai dengan target pasar kita, ya mungkin usia-usia paling ngak 17-35 tahunlah klo gitu kan kita bakalan enak banget lah untuk dijalani dan kelas sosial sebenarnya kenapa kami melihat kelas sosial adalah karena banyak tempat yang sebenarnya bisa dimainkan untuk kelas sosial tetapi kita tidak ingin membedakan kelas-kelas sosial tersebut nahh contohnya seperti itu. Yang jelas sebenarnya kita sih untuk kelas sosial semuanya bisa dan harga kita terjangkau sih sebenarnya itu, cuman kita lebih mengklasifikasinya itu untuk kelas menengah kebawah lah, jadi untuk itu semuanya bisa nyaman juga dengan harga produk kami. Nah klo psikografisnya ya mungkin agak banyak ya, bisa jadi mereka suka sama tempatnya trus mereka yang suka kopi atau pencinta kopi, kemudian mereka yang suka nongkrong-nongkrong sama temen gitu sih.

Alasan untuk memilih target pasar itu kenapa?

Kenapa karena yang jelas sih karna memang ditempat Always Coffee itu harus melihat demografis juga ya, kelas sosial, dan psikografis itu sangat lah penting untuk saat sekarang seperti itu. Sseperti yang sudah dijelaskan tadi. mau ngak mau ya kita harus ngikutin jaman juga sih soalnya kan ngak semua orang suka ngabisin waktu di coffee shop makanya itu kita harus lebih teliti dalam milih target pasarnya.

Untuk sekarang ini, siapa yang menjadi konsumen dari Always Coffee itu sendiri?

Kalo mahasiswa itu pasti terus komunitas temen-temen saya sendiri dan juga masih banyak sih untuk costumer umum yang datang jadi seperti itu sih, orang-orang kantoran juga ada yang datang jadi lebih komplek gitu.

Apakah Always Coffee pernah berpikir untuk memperluas atau mempersempit target pasarnya?

Pasti kita bakal memperluas sih jadi tujuannya adalah bisa melihat bahwa ohh masa udah target pasarnya mahasiswa aja trus cuman itu-itu aja ngak ada yang lain, jadi kita ingin memperluas ketika semuanya bisa dijadikan target konsumen maka akan lebih mudah juga.

Dari karakter kosumen seperti apa yang diinginkan Always Coffee itu?

Kalo karakter yaa karakter itu menurut saya adalah yang jelas sih mahasiswa kemudian dia mempunyai karakternya pasti loyal jadi konsumen ini bakalan loyal ketika menyukai produk kita kemudian juga istilahnya mahasiswa itu karakternya yaa pasti selow dan asik-asik jadi yaa have fun aja ketika kita melayani konsumen kita bakalan have fun juga untuk karakter konsumennya yang kita target.

Dari hal tersebut apakah relevan dengan target pasarnya?

Iya sih pasti relevan karna kita kan memang mengincarnya mahasiswa tadi segmentasi pasar nah, trus kan mahasiswa tu juga sukanya nongkrong-nongkrong bareng. Nah selain itu kan mereka juga memiliki karakter yang selow-selow gitu trus juga asik-asik jadi yaa have fun, mahasiswa kan biasanya klo gabut ngak ada kerjaan sukanya juga ngopi-ngopi di coffee shop jdi menurut saya sih relevan sama target pasar Always Coffee gitu sih.

Kemudian dari barista atau waitresnya itu apakah ada cara yang dilakukan dalam berkomunikasi dengan konsumen?

Pasti ada karna kita menerapkan servis dan hospitality sekali ya karna ketika banyak coffee shop maka Always menetapkan bahwa kita harus melakukan hospitality yang baik dengan cara menyapa kemudian juga kalo memang sudah lama-lama kenal juga kita bakalan menegur kayak wahh udah lama nih ngak kesini atau apa kemudian juga misalnya bisa aja nanti juga malah jadi temen main seperti itu.

Produk apa saja yang ditawarkan oleh Always Coffee kepada konsumen?

Kalo untuk produk kita sendiri itu yang pasti ada kopi trus ada kopi susu kemudian kita juga ada yang non-kopi seperti minuman squash, lemon tea dan lain-lain, trus selain itu ada snack atau kayak cemilan gitu juga sih. Trus selain itu nggak ada lagi sih, kebetulan cuman itu aja mulainya baru disitu saja.

Bagaimana Always Coffee dalam mengemas produk kepada konsumen?

Kalo kita sih cara mengemasnya sih pasti kita pake gelas yang beraneka ragam bentuknya sesuai menu yang mereka pesan ya untuk yang di dine in nya karna lebih praktis juga dan lebih worth it lah, apalagi kalo gelas yang kita tawarkan itu bentuknya unik tentunya itu bisa jadi nilai tambah sendiri sih, trus kalo misalkan take away kita mengemas produknya dengan cup sendiri ya yang ada cap Always Coffeenya dan juga dengan desain yang berbeda dengan coffee shop yang lain seperti itu.

Untuk konsep utamanya yang ditawarkan Always Coffee untuk memenuhi keinginan konsumen itu seperti apa?

Kalo konsep utamanya yang ditawarkan Always Coffee itu sebenarnya kita menawarkan tempat yang bisa nongkrong dengan produk kopi yang baik tidak terlalu buruk bahkan istilahnya kamu bakal bisa kangen dengan produk Always seperti itu tapi dengan fasilitas-fasilitas yang ada sih , seperti contohnya ada beanbag kemudian ada fasilitas WiFi 50 Mbps seperti itu.

Bagaimana proses penetapan harga yang dilakukan Always Coffee itu sendiri?

Yang pertama proses penetapan harga itu kita bisa lihat dari saingan-saingan kita ya disebelah kita kemudian kita mematok ohh harga yang paling masuk akal berapa sih karna disekitaran Always itu ada yang 30.000 up dan ada yang 15.000 kebawah maka Always menetapkan pada harga 25.000 dimana sebenarnya worth it dengan fasilitas dan semua kalangan bisa menerima.

Pesan apa yang ingin disampaikan Always Coffee kepada konsumen?

Kalo pesannya sih yang jelas dengan harga segini kamu bisa menikmati fasilitas yang ada dan fasilitas yang ada itu sebenarnya udah cukup bangetlah dengan harga yang bisa dibilang menengah banget nih dan pesan yang diinginkan jangan menilai bahwa dengan harga segitu tidak mendapatkan apa-apa sih seperti coffee shop-coffee shop yang lain jadi mindsetnya tu dikira mahal gtu padahal emang standar-standarnya biasanya emang harganya segitu.

Apakah harga yang ditetapkan tadi sesuai dengan target pasar Always Coffee?

Sesuai banget sih karna ya balik lagi tadi udah di segmentasi pasar ya kita mengatakan mahasiswa yang dimana kita bisa melihat bahwa mahasiswa itu kalo boleh dibilang itu bulannya udah mulai 1,5 jt lah paling minimal ya. Jadi kita mematok bahwa setidaknya 25 rbu itu bukan harga yang mahal lah dan istilahnya ketika kamu butuh ngopi dan nugas atau nongkrong sama temenmu kita mematok bahwa itu bisa 3x seminggu lah jadi kita prosesnya dalam artian seperti itu. Kalau sesuai pasti sesuai dengan target pasar sih dan relevan juga.

Bagaimana proses Always Coffee dalam penetapan saluran/tempat?

Kalo yang jelas prosesnya adalah pertama kita sebenarnya untuk pertama itu fokus sama yang namanya Instagram ya lebih ke medsosnya dulu, soalnya kan jangkauannya lebih luas tuh jadi bisa dilihat sama orang dari mana-mana tuh. Trus kita juga ada google review sih tapi kita ngak begitu fokus disitu karna itu lebih ke feedback dan lain-lain gitu. Mungkin nanti kedepannya Always bisa menambahkan yang lain lagi sesuai sama perkembangan yang ada.

Bagaimana proses pemesanan dan pembayaran yang dilakukan Always Coffee itu mas?

Nah klo proses pemesanannya kita masih melalui kasir dulu sih yang jelas dan kemudian pembayarannya setelah pesan langsung bayar. Kita bisa open bill ketika itu memang sudah customer reguler dan loyal lah. Selain itu sih ada juga lewat

aplikasi seperti cashles nah klo itu ada kemudian debit dan kredit card kita juga ada.

Always Coffee sendiri itu dalam memperkenalkan produk alat-alat promosi apa saja sih mas yang digunakan?

Kalo kita sekarang lagi gencar-gencarnya yang namanya Instagram ads ya dimana itu jangkauannya cukup besar dan kita juga membantu teman-teman yang sedang kuliah yang sedang membikin event ada bet promote nah kita juga menghajar dilini seperti itu trus tidak juga menutup kemungkinan untuk kita itu menghire (nyewa) foodblogger atau yaa istilahnya ada dia satu dua kali review ya gtu lah foodblogger.

Kemudian menurut mas sendiri itu alat promosi apa yang paling efektif?

Kalo paling efektif menurut saya sih ya mungkin paling efektif tu sebenarnya tu power komunikasi antar temen ya mas ya, jadi bisa dari pelanggan ke pelanggan lain nah itu menurut saya promosi yang paling efektif. Unutuk Instagram ads itu hanyalah sebuah dampingan saja sih klo menurut saya.

Transkrip Wawancara Konsumen Always Coffee Yogyakarta

Mbak Rencya

Alumni Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Pada hari/tanggal: Sabtu, 12 Desember 2020

Menurut anda Always Coffee itu cocok pada segementasi atau kelas sosial seperti apa?

Kalo menurut saya kelas menengah ya kalo di Always, karena dari segi harga terus tempatnya juga mkasudnya sesuai dengan tingkat menengah.

Apakah anda masuk dalam kelas sosial tersebut?

Bisa dilbilang begitu sih mas.

Bagaimana kesan yang anda dapatkan dari Always Coffee?

Nyaman sih mas, soalnya tempatnya enak buat nugas nongkrong juga bisa.

Apakah anda merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan Always Coffee?

Saya sih nyaman-nyaman aja ya mas, dilihat dari pelayanannya juga ramah-ramah orangnya terus kalo dari tempatnya juga enak bisa.

Kenapa anda merasa nyaman nongkrong di Always Coffee?

Soalnya tempat yang disediakan memadai trus seperti kayak ada tempat outdoor nya juga deket dengan sawah jadi sejuk aja suasananya.

Menurut anda apa yang menjadi kekurangan dari Always Coffee?

Banyak serangganya karna deket sawah mungkin itu aja sih mas.

Jika dibandingkan Always Coffee dengan Coffee shop lain yang memiliki kemiripan dengan Always Coffee?

Menurut saya mungkin Teduh mirip dengan Always, karna apa ya dari segi harga, seperti fifty fifty maksudnya tidak terlalu beda jauh range harganya, trus untuk tempatnya sama cozy-cozy gitu dan nyaman buat nugas dan nongkrong, sama ada outdoornya juga, pemandangannya juga sama-sama sawah.

Menurut anda bagaimana interior yang ditawarkan Always Coffee?

Cukup menyenangkan pokoknya bisa diterima sama mata saya.

Apakah anda merasa puas dengan interior yang ditawarkan Always Coffee?

Dari saya pribadi sih puas mas soalnya tu ada beanbagnya gitu jadi bisa leluasa aja bisa nyantai, trus enak aja tempatnya cozy cozy gitu apalagi yang diluar atau outdoornya lebih enak aja gitu sejuk karna deket sawah.

Menurut anda apakah relevan dengan target market?

Iya, soalnya kan lagi trendy giitu ya pake beanbag di cafe" gtu.

Untuk produk menurut mbak bagaimana pendapat mbk tentang produk Always Coffee?

Bagi saya cukup oke, produk yang ada di Always menunya macem-macem bisa dibidang bervariasi gitu.

Apakah anda menyukai produk dari Always Coffee?

Ya, dari produknya Always saya suka dari produk minumannya.

Produk apa yang anda sukai dari Always Coffee?

Eeee, kalo saya suka minuman yang raspberry macha, karna enak trus manis biasanya juga suka macha, klo untuk yang kopi saya kurang suka sih mas.

Menurut anda apakah ada produk yang memiliki kekhasan sendiri dari Always Coffee?

Berhubung saya kesini klo saya sudah suka sama satu menu pasti saya cobanya itu terus sih mas yang Raspberry Macha, biasanya klo saya ke coffee" shoop gtu kan biasanya kan macha cuman satu rasa aja gtu kan, nah tapi klo disini uniknya ada ditambah raspberry gitu jadi extra aja rasanya lebih unik dari cafe" shop yang lain.

Menurut anda bagaimana sih kemasan yang ditawarkan Always Coffee?

Kebetulan saya belum pernah pesan online mas, jadi blm tau juga tu kemasan produknya tu kyk gmna, tpi klo pas saya minum ditempat bagus sih pada umumnya unik gelas-gelas kacanya sampai ada gelas ukur itu lucu banget itu kreatif banget mas.

Apakah anda puas dengan produk yang ditawarkan Always Coffee?

Puas, soalnya tu produk yang minuman machanya tu rasanya cocok banget sama selera saya mas apalagi ada tambahan rasanya juga.

Bagaimana pendapat anda dengan harga yang diberikan Always Coffee?

Kalau dari saya sendiri nggak terlalu mahal, tapi maksud saya kalau dari range harga coffee" shop di jogja emang rata-rata harga nya segitu ya, menurut saya ya udah aman-aman aja sih, jadi menurut saya pas-pas aja.

Biasanya berapa kali anda berkunjung ke coffee shop?

Wah sering sekali mas, kayak nya dalam waktu seminggu ini udah sekitar 4x dalam satu minggu itu juga nggak pas weekend juga mas kalau lagi gabut biasanya saya mampir ke coffee shop.

Dari anda sendiri kira-kira berapa budget yang dihabiskan untuk ke Coffee shop?

Kira-kira 10-30 ribu sih mas sekali nongkrong, 30rb itu maksimalnya sih mas klo nggak sama makan, biasanya minuman sampai 20an tu.

Apakah harga yang ditawarkan Always Coffee terbilang murah, sesuai atau mahal?

Kayaknya kalau dari segi harga pas lah ya atau sesuai karna emang rata-rata harga di jogja segitu juga mas.

Apakah anda merasa puas dengan harga yang ditawarkan Always Coffee?

Dari harga sih puas, harga yang tiawarkan juga memadai maksudnya sesuai dengan kualitaslah, sesuai budget juga.

Bagaimana pendapat anda terkait saluran/tempat dari Always Cofffee?

Saya mengenal Always Coffee tu dari temen-temen ya dari mulut ke mulut di bandingkan dari sosmed, tapi baru-baru ini kira-kira udah sebulan saya udah liat instagramnya Always cukup menarik perhatian saya jadi mungkin bisa menarik pelanggan juga sih, saya pernah juga liat instagramnya.

Apakah anda puas dengan saluran/tempat dari Always Coffee?

Puas karena di instagramnya Always, saya pernah liat insta story sama postingan di instagramnya infonya lengkap.

Bagaimana pendapat anda terkait dengan alat promosi yang dilakukan Always Coffee?

Kalo promosi saya baru tau kalau pas baru datang gitu kayak promosi 30% dari shopee cash back itu baru tau disini tadi, kalau dari medsos kayak instragramnya Always itu paling hampir sama juga.

Apakah alat promosi yang digunakan Always Coffee menarik untuk anda sendiri?

Kalau dari medsosnya Always saya kurang sih mas tpi klo sama orang lain mungkin lumayankan soalnya saya kurang notis ke sosmednya juga kan jadi biasanya saya datang ketempatnya langsung trus cek menunya aja langsung gitu.

Apakah anda puas dengan promosi yang ditawarkan Always Coffee?

Kalo dari instagramnya yang saya liat puas sih ternyata banyak potongan harga gitu.



Mas Ilham

Mahasiswa

Pada hari/tanggal: Sabtu, 12 Desember 2020

Menurut anda Always Coffee itu cocok pada segmentasi atau kelas sosial seperti apa ya?

Menurut saya dilihat dari kelas sosialnya sih Always masuk di kategori kelas menengah ya, soalnya tu dilihat dari harganya tu bersahabat sama kantong mahasiswa juga ngak terlalu mahal gitu sih mas kalo saya.

Apakah anda masuk dalam kelas sosial tersebut?

Kalo dari saya pribadi sih iya.

Bagaimana kesan yang anda dapatkan dari Always Coffee?

Kalo dari kesan yang saya dapat di Always sih tempatnya enak buat nongkrong sama varian produk yang ada juga bisa dibidang cukup lengkap sih trus tempatnya juga ada yang indoor sama outdoor jadi bisa nyamanlah.

Apakah anda merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan Always Coffee?

Sejauh ini nyaman-nyaman aja sih singgah di Always.

Kenapa anda merasa nyaman nongkrong di Always Coffee?

Menurut saya sih karna suasana yang ditawarkan cukup menarik sih mas, soalnya lokasinya deket sawah juga jadi terasa lebih natural gtu ditambah lagi ada tempat lesahan sama ada beanbagnya trus fasilitas yang ditawarkan cukup lengkap klo kita mau sekalian ngerjain tugas-tugas kuliah.

Menurut anda apa yang menjadi kekurangan dari Always Coffee?

Kalo menurut saya sih mungkin lebih ke beanbagnya ya, soalnya klo dilihat dari jauh bagus-bagus aja tpi klo pas kita pake buat rebahan gitu beanbagnya agak bau apek gitu mas, kalo semisal tiap hari di jemur mungkin baunya bisa hilang sih.

Jika dibandingkan Always Coffee dengan Coffee shop lain yang memiliki kemiripan dengan Always Coffee?

Kalo itu sih menurut saya Always hampir mirip sama Balakosa sih mas soalnya tempatnya tu juga deket sawah juga trus dilihat dari segi harga pun juga ngak beda

jauh juga, mungkin kalo harga lebih mahal di Balakosa sih dibanding sini, kalo dari segi menu sih mungkin hampir sama ya mas tiap coffee shop.

Menurut anda bagaimana interior yang ditawarkan Always Coffee?

Dari segi interiornya sih Always Coffee cukup menarik ya mas, dilihat dari kenyamanannya trus tempatnya sejuk bisa nyantai-nyantai sambil ngopi sama rokokan trus sesuai sama kaum-kaum milenial juga karna untuk orang yang hobi foto-foto juga cocok banget sih.

Apakah anda merasa puas dengan interior yang ditawarkan Always Coffee?

Puas, soalnya kan lagi trendy gitu ya pake beanbag di cafe-cafe gitu.

Bagaimana pendapat anda tentang produk yang ditawarkan Always Coffee?

Untuk produk dari Always sih selain menu kopi menurut saya cukup lengkap ya varian menunya ditambah lagi Always juga nambahin menu kayak cemilan gitu buat nemenin ngopi atau yang lainnya jadi menurut saya cakep sih.

Apakah anda menyukai produk dari Always Coffee?

Dari produk kopi di Always hampir rata-rata saya suka.

Produk apa yang anda sukai dari Always Coffee?

Kalo untuk produk disini ya jelas lebih milih ke kopi sih mas, soalnya kopi disini cocok sama selera saya biasanya saya lebih milih coffee late sama americano yang dingin kalo untuk cemilannya sih saya jarang beli sih mas kecuali kalau ada promo baru saya beli.

Menurut anda apakah ada produk yang memiliki kekhasan sendiri dari Always Coffee?

Kalo untuk kekhasan dari produk Always saya juga kurang tau ya mas, tapi kalo di Instagram tu produk Always yang varian kopi ada es kopi susu cendol, nah mungkin itu bisa jadi ciri khas produk Always soalnya kan di tempat kopi lain ngak ada tu yang begituan.

Menurut anda bagaimana kemasan yang ditawarkan Always Coffee?

Untuk kemasan sih hampir kebanyakan tempat kopi sama ya mas, tapi kalo kemasaran take aways Always itu setau saya selain ada logo Alwaysnya ada juga tu kayak kalimat-kalimat gitu mungkin mirip-mirip tagline gitu, itu lumayan kreatif menurut saya.

Apakah anda puas dengan produk yang ditawarkan Always Coffee?

Puas mas, produknya punya banyak varian trus kualitas rasanya mantap, bisa dibilang bersaing sama coffee shop lain.

Bagaimana pendapat anda dengan harga yang diberikan Always Coffee?

Dari segi harga menurut saya Always punya harga yang pas dikantong mas dibandingkan sama coffee shop lainnya, soalnya kan kalo dilihat dari harga rata-rata coffee shop mungkin dikisaran 25 ribu keatas.

Biasanya berapa kali anda berkunjung ke coffee shop?

Kalo saya pribadi sih lebih sering kalau weekend ya, tapi juga sesekali sering ke coffee shop paling 2-3 kali biasanya juga buat ngumpul bareng temen atau cari suasana aja mas biar ngak bosan.

Dari anda sendiri kira-kira berapa budget yang dihabiskan untuk ke Coffee shop?

Dari budget kurang lebih sehari habis 20 ribuan mas untuk ngopi-ngopi bareng temen atau nongkrong gitu.

Apakah harga yang ditawarkan Always Coffee terbilang murah, sesuai atau mahal?

Dilihat-lihat harga Always Coffee itu terbilang murah sih mas soalnya di post Instagramnya Always tu selalu ngasih promo kopi pagi gitu dari harga yang tadinya 20 ribuan bisa jadi lebih murah jadi kalo dari segi harga cocok sih buat mahasiswa yang mau nongkrong disini.

Apakah anda merasa puas dengan harga yang ditawarkan Always Coffee?

Puas juga mas, soalnya harga yang dikasih Always bisa miring banget sama coffee shop lain.

Bagaimana pendapat anda terkait saluran/tempat dari Always Cofffee?

Gimana yaa, saya tau Always itu awalnya dari temen saya lewat media sosial instagram yang ngasih lihat produk-produk sama promo yang ditawarkan Always.

Apakah anda puas dengan saluran/tempat dari Always Coffee?

Dari instagramnya Always puas karena story atau postingannya update trus.

Bagaimana pendapat anda terkait dengan alat promosi yang dilakukan Always Coffee?

Kalo promosi yang dilakukan Always di instagramnya cukup konsisten ya menurut saya, soalnya saya kalo lagi gabut pas menjelang siang trus pengen ngopi biasanya ngambil promo kopi pagi mas, harganya lumayan miring dari harga biasa sih jadi itu menarik sih buat saya.

Apakah alat promosi yang digunakan Always Coffee menarik untuk anda sendiri?

Kalau dari media sosial instagram saya tertarik sih mas, soalnya saya bisa liat-liat promosi atau produk-produk baru trus kadang juga ada event-event gitu juga.

Apakah anda puas dengan promosi yang ditawarkan Always Coffee?

Puas banget kalo dari promosinya Always ngak ada lawan udah haha.



Mas Nando

Mahasiswa UPN

Pada hari/tanggal: Selasa 15 Desember 2020

Menurut anda Always Coffee itu cocok pada segmentasi atau kelas sosial seperti apa ya?

Always sih klo menurut saya masuk dikelas sosial menengah bawah mas, ya karna pas aja sih sama saya harganya ngak begitu boros juga kalau untuk minum kopi atau yang lain.

Apakah anda masuk dalam kelas sosial tersebut?

Iya mas.

Bagaimana kesan yang anda dapatkan dari Always Coffee?

Kesan saya cukup menarik ya mas, kalo menurut saya di sini punya tempat yang cukup tenang untuk bersantai trus tempatnya juga sejuk juga karna deket sama area persawahan gitu, trus kalo mau ngerjain tugas juga enak sih disini.

Apakah anda merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan Always Coffee?

Dari pelayanan dan suasananya yang dikasih sih saya merasa nyaman.

Kenapa anda merasa nyaman nongkrong di Always Coffee?

Kalau saya pribadi sih yang pertama karena disini tu lokasinya cukup strategis ya ngak begitu rame kendaraan jadi suasananya tu lebih tenang, trus selain itu pelayanan yang diberikan juga oke sih.

Menurut anda apa yang menjadi kekurangan dari Always Coffee?

Kalo kekurangan sih mungkin ada ya, itu pernah pas kita lagi ngumpul-ngumpul sama temen trus ada temen saya yang menunya beda sama yang dipesen dia, trus sempet complain gitu sama mbak-mbak yang dikasir trus langsung dituker lagi, ya bisa jadi karna lagi banyak pelanggan juga mungkin mbaknya juga kebingunan hehe.

Jika dibandingkan Always Coffee dengan Coffee shop lain yang memiliki kemiripan dengan Always Coffee?

Kalo dari saya sih yang mirip-mirip sama Always Coffee tu dilihat dari tempatnya yang saya tau itu ada Marisini Coffee sama Peacumber, mungkin itu sih mas kedua tempat itu juga ada pemandangan sawah-sawah trus ada indor outdoor juga.

Menurut anda bagaimana interior yang ditawarkan Always Coffee?

Kalo interior di Always menurut saya oke-oke aja mas, buat foto-foto bisa trus klo cuman mau nikmati sore gitu juga bisa kalo dibagian indoornya juga lumayan bagus trus ada beanbag buat duduk atau tiduran.

Apakah anda merasa puas dengan interior yang ditawarkan Always Coffee?

Saya puas sama interiornya, modern sama kekinian gitu.

Bagaimana pendapat anda tentang produk yang ditawarkan Always Coffee?

Produk Always menurut saya enak mas,berkualitas dan rasanya bisa dibilang bersaing sama produk lain.

Apakah anda menyukai produk dari Always Coffee?

Iya saya suka sama produknya Always.

Produk apa yang anda sukai dari Always Coffee?

Saya lebih suka ke minuman kopi sih mas dibanding yang lain klo untuk produk di Always.

Menurut anda apakah ada produk yang memiliki kekhasan sendiri dari Always Coffee?

Mungkin lebih ke kopi nya mas klo menurut saya, di Always kalo untuk varian kopinya tu lebih banyak dibandingkan sama coffee shop lain trus rasanya juga unik apalagi kalo baru nyobain varian baru dari kopinya.

Menurut anda bagaimana kemasan yang ditawarkan Always Coffee?

Kemasan produk dari Always Coffee oke oke sih mas baik itu dari produk kopinya atau yang lain-lain, packagingnya juga menarik buat saya kalo kita pesen delivery atau mau dibawa pulang.

Apakah anda puas dengan produk yang ditawarkan Always Coffee?

Ya puas, produk Always punya banyak varian trus rasanya juga ada yang unik.

Bagaimana pendapat anda dengan harga yang diberikan Always Coffee?

Kalo dari segi harga menurut saya sendiri bisa dibilang masih cocok buat mahasiswa masih terjangkauah gak mahal-mahal banget kalo dibanding sama coffee shop lain.

Biasanya berapa kali anda berkunjung ke coffee shop?

Agak jarang sih mas kalo ke coffee shop, kalo ke coffee shop tu biasanya diajak temen aja kalo gak ya gak paling seminggu tu gak sampe 1-2 kali gitu, sering-sering ke coffee shop lama-lama boros juga mas.

Dari anda sendiri kira-kira berapa budget yang dihabiskan untuk ke Coffee shop?

Paling ngak kisaran 18-30 ribu tergantung mau pesen apa, kalo cuman pesen kopi sih biasanya ngak boros banget dikantong.

Apakah harga yang ditawarkan Always Coffee terbilang murah, sesuai atau mahal?

Harga di Always sesuai sih bagi mahasiswa atau mungkin yang lain juga, gitu sih mas menurut saya.

Apakah anda merasa puas dengan harga yang ditawarkan Always Coffee?

Harganya kalo buat mahasiswa kayak saya puas banget sih, minumannya murah tapi ngak murahan gitu.

Bagaimana pendapat anda terkait saluran/tempat dari Always Coffee?

Instagram Always Coffee menurut saya menarik trus postingannya juga bagus dan menarik.

Apakah anda puas dengan saluran/tempat dari Always Coffee?

Dari media sosial Instagramnya puas, informasi yang di kasih mudah dipahami.

Bagaimana pendapat anda terkait dengan alat promosi yang dilakukan Always Coffee?

Promosinya lumayan menarik sih itu juga ngak sekali dua kali gitu promonya.

Apakah alat promosi yang digunakan Always Coffee menarik untuk anda sendiri?

Kalo untuk promosi di sosmednya di instagram itu menarik sih mas buat saya, soalnya kalo pengen ngopi bareng temen trus lagi ngak ada duit saya biasanya cek instagramnya liat-liat storynya juga.

Apakah anda puas dengan promosi yang ditawarkan Always Coffee?

Promosinya bagi saya puas, promosinya konsisten sih.



Mbak Lidwina

Mahasiswa UGM

Pada hari/tanggal: Selasa 15 Desember 2020

Menurut anda sendiri itu Always Coffee itu cocok pada segmentasi atau kelas sosial seperti apa?

Menurut saya sesuai untuk 'kantong' kelas menengah.

Apakah anda masuk dalam kelas sosial tersebut?

Iya betul mas.

Bagaimana kesan yang anda dapatkan dari Always Coffee?

Kesan yang menyenangkan dengan tata letak dikelilingi sawah membuat semakin lama semakin nyaman.

Apakah anda merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan Always Coffee?

Iya, para karyawan yang ramah dan sangat kooperatif dengan pelanggan.

Kenapa anda merasa nyaman *nongkrong* di Always Coffee?

Suasana khas pedesaan yang dibangun sangat menyenangkan.

Menurut anda apa yang menjadi kekurangan dari Always Coffee?

Kalau datang di siang hari, cukup panas karena tempat yang terbuka.

Jika dibandingkan Always Coffee dengan Coffee Shop lain memiliki kemiripan dengan Always Coffee?

Menurut saya, Ivy Coffee karena konsep yang diangkat senada. lokasi di tengah sawah, desain interior klasik yang juga menambah kemiripan.

Menurut anda bagaimana interior yang ditawarkan Always Coffee?

Menurut saya desain interior memiliki kesan klasik kekinian yang memberikan kesan hangat.

Apakah anda merasa puas dengan interior yang ditawarkan Always Coffee?

Iya, karena konsep klasik yang disuguhkan membuat kita merasa nyaman.

Menurut anda apakah relevan dengan target market?

Iya, karena memiliki banyak spot cantik yang banyak diincar orang-orang untuk berswafoto.

Bagaimana pendapat anda tentang produk Always Coffee?

banyak produk unik yang menarik perhatian konsumen dengan harga yang cukup miring, sesuai budget target pasar.

Apakah anda menyukai produk dari Always Coffee?

Ya, banyak produk unik dengan rasa yang juga unik, sungguh memikat hati.

Produk apa yang anda suka dari Always Coffee?

Red Velvet, apalagi diminum di cuaca yang panas, sangat menyegarkan.

Menurut anda apakah ada produk yang memiliki kekhasan sendiri dari Always Coffee?

Es kopi cendol susu yang baru saya temukan hanya di sini. Kombinasi rasa pahit gurih manis yang unik.

Bagaimana kemasan yang ditawarkan Always Coffee?

Saya belum pernah pesan online, jadi belum tau seperti apa kemasannya.

Apakah anda puas dengan produk yang ditawarkan Always Coffee?

Cukup memuaskan, tidak mengecewakan lidah.

Bagaimana pendapat anda dengan harga yang diberikan Always Coffee?

Untuk saya harga di sini cukup miring, dengan harga segitu sudah setimpal dengan rasa yang didapat.

Biasanya berapa kali anda berkunjung ke coffee shop?

Saya termasuk yang jarang mengunjungi coffee shop, mungkin sebulan sekali.

Dari anda sendiri kira-kira berapa budget yang dihabiskan untuk ke Coffee shop?

Karena jarang ke coffee shop, kurang lebih Rp 50.000 per bulan.

Apakah harga yang ditawarkan Always Coffee terbilang murah, sesuai atau mahal?

cukup sesuai.

Apakah anda merasa puas dengan harga yang ditawarkan Always Coffee?

Rasa nikmat dengan harga yang dibandrol menurut saya cukup memuaskan, sesuai.

Bagaimana pendapat anda terkait saluran/tempat dari Always Coffee?

Menurut saya instagramnya oke dan menarik, banyak informasi-informasi gitu tentang produk-produk di Always.

Apakah anda puas dengan saluran/tempat dari Always Coffee?

Konten yang terdapat dalam instagramnya memuaskan karena isi konten-konten tersebut dapat membuat penasaran yang melihatnya.

Bagaimana pendapat anda tentang alat promosi yang digunakan Always Coffee?

Promosi di Instagramnya Always cukup menarik sih, promonya lumayan banyak.

Apakah alat promosi yang digunakan Always Coffee menarik perhatian anda sendiri?

Saya suka dengan *feed* instagramnya, *caption* yang ditulis selalu menarik hati untuk datang.

Apakah anda puas dengan promosi yang ditawarkan Always Coffee?

Memuaskan, beberapa promosi yang ditawarkan sangat menarik untuk dicoba.



