

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Pedoman Wawancara Penelitian

*Interview Guide* tentang kegiatan promosi pariwisata di Cafe Sawah oleh pengelola Desa Wisata

1. Bagaimana sejarah singkat terbentuknya desa pujonkidul sebagai desa wisata?
2. Apa visi dan misi dari obyek Desa Wisata Pujonkidul?
3. Apa saja ODTW yang ada di pujonkidul ?
4. Apa keunggulan destinasi / ODTW yang ada di Pujonkidul?
5. Bagaimana tingkat jumlah kunjungan wisatawan di Desa Wisata Pujonkidul dari awal terbentuk hingga sekarang ?
6. Bagaimana upaya promosi yang dilakukan di Cafe Sawah sejauh ini?
7. Siapa saja yang terlibat dalam kegiatan promosi?
8. Sejak kapan kegiatan promosi di Cafe Sawah dilakukan?
9. Wisatawan mana yang menjadi target sasaran dalam kegiatan promosi?
10. Bagaimana bentuk kerjasama dengan Dinas Pariwisata Kab. Malang dalam melakukan kegiatan promosi pariwisata Desa Wisata Pujonkidul?

11. Strategi apa yang digunakan di Cafe Sawah dalam peningkatan jumlah kunjungan wisatawan?
12. Melalui media apa saja Cafe Sawah melakukan kegiatan promosi ? Alasan masing-masing media promosi? Alat-alat promosi apa saja yang digunakan? Alasan dari masing-masing alat promosi? *Advertising* (iklan), *direct marketing* (pemasaran langsung), *internet marketing* (pemasaran langsung), *internet marketing*, *sales promotion*, *publicity*, dan *personal selling*.
13. Informasi apa saja yang disajikan dalam promosi itu ? Apakah terkait produk wisata atautkah event-event wisata?
14. Bagaimana efek yang didapatkan dari setiap kegiatan promosi?
15. Manfaat apa yang didapatkan dari kegiatan promosi?
16. Apakah alat promosi yang digunakan sudah dijalankan baik?
17. Hasil dari promosi yang telah dilakukan seperti apa?
18. Apakah kegiatan promosi yang dilakukan sudah sesuai dengan tujuannya?
19. Berapa besar tujuan dari kegiatan promosi itu tercapai? ( persentase )
20. Kendala apa yang dihadapi ketika melakukan kegiatan promosi?
21. Bagaimana solusi dalam menghadapi permasalahan atau kendala tersebut?
22. Faktor apa yang menjadi pendukung dalam kegiatan promosi?

Informasi tambahan kepada wisatawan yang berkunjung

1. Bagaimana anda mengetahui keberadaan Desa Pujonkidul ini?
2. Apa yang menjadi motivasi anda atau hal yang membuat anda tertarik untuk datang ke Cafe Sawah ?
3. Bagaimana menurut pendapat anda mengenai promosi yang telah dilakukan oleh pengelola Cafe Sawah ?
4. Apakah anda akan membantu kegiatan promosi setelah anda berkunjung kesini baik dari media sosial maupun alat lainnya?
5. Apa yang menjadi hal yang menarik bagi anda untuk membantu kegiatan promosi Cafe Sawah?
6. Menurut pendapat anda apakah kegiatan promosi yang telah dilakukan oleh pengelola sudah sesuai dengan ekpektasi ketika anda sudah melihat secara langsung?
7. Bagaimana saran dan kritik anda mengenai kegiatan promosi yang telah dilakukan ?
8. Apakah anda akan melakukan kunjungan kembali? Bila iya mengapa? Bila tidak mengapa?

### **Lampiran 2. TRANSKRIP WAWANCARA**

Informan : Bapak Udi, selaku Kepala Desa Wisata Pujonkidul

Tanggal : 30 Oktober 2016

Tempat : Kantor Kepala Desa Pujonkidul

### **Lampiran 3. Tanya/Jawab**

Peneliti : Selamat siang pak, sebelumnya terimakasih pak sudah meluangkan waktunya untuk wawancara ini.

A : iya selamat siang, semoga jawaban saya bisa membantu.

Peneliti : Baik pak, saya mulai ya pak wawancaranya?

A : Ok.

Peneliti : Jadi begini pak, skripsi saya ini ingin mengetahui bagaimana kegiatan promosi yang dilakukan di Desa Pujonkidul ini khususnya pada Cafe Sawah, karena saya melihat Cafe Sawah saat ini sepertinya sangat berkembang mengingat dahulu pujon hanya dikenal dengan susu perahnya dan sekarang Cafe Sawahnya yang eksistensinya semakin berkembang. Untuk sejarah terbentuknya Cafe Sawah ini bagaimana ya pak?

A : Cafe Sawah ini terbentuk sejak tahun 2016 ya, 2016 kita bangun dari anggaran yang diberikan oleh pemerintah pusat, kenapa ada Café

sawah? Selama ini kalo di desa pujan ini kan dulu kalo wisata edukasinya seperti belum ada titik kumpul gitu ya, jadi dengan dibangunnya Cafe Sawah ini terciptalah suatu tempat titik kumpul wisatawan dengan ditambahkan wisata kuliner.

Peneliti : Jadi terbentuknya Cafe Sawah ini masih terbilang masih sangat baru ya pak, lalu untuk keunggulan yang ada di Cafe Sawah ini apa saja ya pak?

A : iya untuk keunggulannya di Cafe Sawah ini itu kita memberikan sebuah view atau pemandangan yang khas desa gitu ya mbak, apalagi suasana dan cuaca disini segar jadi selain makanan ya kita memberikan pemandangan yang menarik juga kepada wisatawan.

Peneliti : Apakah pada saat awal terbentuknya Cafe Sawah ini, produk yang dijual seperti kulinernya sudah ada pak ?

A : Oh belum, jadi di tahun 2016 bulan oktober itu teman-teman di lembaga desa wisata sekitar tanggal 25 oktober itu pada saat bekerja disitu udah ada yang ikut datang kesitu dan untuk makanannya masih sekedar pop mie dan bakso dan itu masih patungan gitu

Peneliti : Dengan terbentuknya Cafe Sawah ini pasti telah memberikan dampak efek tingkat kunjungan ya pak, nah itu bagaimana pak selama terbentuknya Cafe ini, bagaimana tingkat kunjungan wisatawannya pak?

A : Untuk tingkat kunjungannya setahun ini Alhamdulillah ya mbak masih terus meningkat, semoga tetap stabil lah.

Peneliti : Iya pak amin...lalu bagaimana upaya promosi yang dilakukan di Desa Pujonkidul ini sendiri pak?

A : Untuk promosinya kita memanfaatkan media sosial yang ada, ada website dan media sosial dan yang website itu dijalankan dari desa nya sendiri begitu juga dengan media sosial yang kita pakai itu Instagram ya, itu dijalankan sendiri.

Peneliti : Baik pak, berarti upaya promosi yang dilakukan di Desa ini khususnya pada Cafe Sawahnya adalah dengan memanfaatkan media sosial dan internet lainnya ya pak.

A : Iya, dan yang menjalankannya ya masih kalangan kita-kita disini, seperti instagram dan website itu tadi dari kita yang menjalankan.

- Peneliti : Baik pak, selanjutnya untuk keterlibatannya sendiri pak, siapa saja sih yang terlibat dalam kegiatan promosi ini pak?
- A : POKDARWIS sama pihak desa , cuman itu saja mbak. Itu selama promo satu tahun ini ya dari kawan-kawan sendiri.
- Peneliti : Setelah wisatawan sudah pada datang ini pak adakah target sasaran dalam promosi ini pak?
- A : Iya ini kan teman-teman disini kan bersejaring kita, kemudian ada Asosiasi Desa Wisata itu yang se-Jawa Timur, kita bikin *event-event* yang juga mempromokan Cafe Sawah, contohnya di momen-momen kemarin di Festival warung Uble nah itu acara tahunan dari situ kita sambil selipi Cafe Sawah.
- Peneliti : Jadi untuk targetnya disini ke wisatawan luar ya pak maksudnya yang di luar daerah dengan mengikuti even tahunan itu ya pak?
- A : Iya begitu..
- Peneliti : Baik pak selanjutnya, apakah ada kerjasama dari pemerintah kabupaten Malang? Apabila ada bagaimana bentuk kerjasama dengan Dinas Pariwisata Kab. Malang dalam melakukan kegiatan promosi ini pak?
- A : Ada mbak, jadi pihak dinas kemarin ada buat sebuah video yang mencangkup wisata yang berada di Kabupaten Malang ini, nah disitu ada dimasukin Cafe Sawah nya.
- Peneliti : Video teaser yang dibuat oleh pihak Dinas apakah ada kerjasama dari pihak lain juga pak?
- A : Mereka bekerja sama dengan Amazing Malang , jadi dari promonya itu dari situ juga.
- Peneliti : Berarti pihak Dinas untuk kegiatan promosinya juga melalui video ya pak?
- A : Iya, jadi kalau misalkan kamu masuk ke hotel-hotel yang ada di malang itu langsung ada di situ didepannya.
- Peneliti : Bagaimana strategi yang digunakan di Cafe Sawah dalam menjaga eksistensi dan kunjungan wisatawan nya pak ?
- A : Peningkatan pelayanan

- Peneliti : Peningkatan pelayanan seperti apa pak yang dilakukan? Dan apakah memang untuk pelayan yang bekerja di Cafe Sawah ini sengaja dipilih kalangan muda?
- A : Iya jadi pelayanan nya ini kita memberi pelatihan sebelumnya bagaimana berkomunikasi yang baik kepada wisatawan, dan ya memang mayoritas yang bekerja disini adalah kalangan muda, soalnya Pokdarwisnya juga muda-mudi.
- Peneliti : Bagaimana efek atau hasil yang diberikan dari setiap kegiatan promosi itu sendiri pak?
- A : Luar biasa, apalagi pada masyarakat di bidang ekonominya ya 20 persen ini udah beputar di masyarakat. Jadi ya efeknya sangat baik.
- Peneliti : Berarti efek yang diberikan oleh Cafe Sawah ini bisa dibilang berhasil ya pak, khususnya pada tingkat ekonominya. Nah pak ini kan sudah bisa dibilang berhasil ya pak, namun, apakah ada kendala pak dalam kegiatan promosi yang dilakukan di Cafe Sawah ini?
- A : Kendala itu pasti ada ya mbak, untuk kegiatan promosi kendalanya lebih ke sumber daya manusianya mbak, kita membutuhkan hmm sumber daya yang mengerti atau ada ilmu seperti pemandu wisatawan. dan apabila dilihat dari masyarakat, memang dengan semakin berkembangnya Café Sawah ini otomatis ada masyarakat yang merasa berat tetapi seiring berjalannya waktu, permasalahan itu bisa Alhamdulillah semakin berkurang dan mayoritas wisatawan sudah mulai menerima.
- Peneliti : Berarti untuk sumber daya manusia masih diperlukan ya pak? dan dengan diadakannya pelatihan kepada masyarakat seiring waktu masyarakat sudah mulai menerima perubahan desa nya ya pak?
- A : Iya Alhamdulillah.
- Peneliti : Baik pak, saya kira cukup sekian wawancaranya, sekali lagi saya ucapkan terimakasih pak untuk waktunya.
- A : Iya, semoga bisa membantu
- Peneliti : Baik, pak selamat siang.
- A : Ok.