

## LAMPIRAN 1

### PEDOMAN WAWANCARA

Penelitian ini lebih banyak menggunakan teknik wawancara mendalam. Wawancara mendalam dilakukan secara spontanitas, yaitu penulis dan narasumber melakukan pembicaraan langsung dalam suasana 'biasa' dan informal sebagaimana percakapan sehari-hari (Nugrahani, 2014). Meskipun demikian, penulis harus menyiapkan pertanyaan-pertanyaan yang bisa menjawab rumusan masalah pada penelitian yang berjudul "Analisis Penerapan Strategi Pemasaran pada Produk AMDK BUMDes Penadaran".

#### Rumusan Masalah:

1. Bagaimana penerapan strategi bauran pemasaran 4P (*marketing mix*) pada AMDK yang digunakan oleh BUMDes Penadaran?
2. Bagaimana penerapan strategi STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*) pada AMDK yang digunakan oleh BUMDes Penadaran?

#### Pertanyaan yang akan diajukan:

<b>Identitas Partisipan</b>	
Nama Lengkap	
Usia	
Jenis Kelamin	Laki-Laki/Perempuan
Posisi atau Jabatan	

<b>Bauran Pemasaran</b>	
Produk	<p>Apa yang melatarbelakangi BUMDes dalam membuat AMDK?</p> <p>Berapa variasi yang dimiliki produk ini?</p> <p>Apa yang membedakan produk ini dengan lainnya?</p> <p>darimana sumber bahan baku air?</p> <p>Berapakah kapasitas produksi dari AMDK ini?</p>
Tempat	dimana tempat produksi? dan tempat gudang?
	bagaimanakah cara distribusi dari produk ini?
Harga	<p>berapakah harga dari produk AMDK ini?</p> <p>kenapa menetapkan harga seperti itu?</p>
Promosi	Cara promosi apa yang sudah digunakan?

<b>Strategi STP</b>	
	Apakah anda mengetahui dan menggunakan STP?
Segmenting	<p>Segmentasi apa yang digunakan dalam pemasaran produk?</p> <p>Tipe orang seperti apa yang masuk kedalam konsumen anda? mengapa?</p>
Targeting	<p>Target pasar mana yang menjadi sasaran pemasaran produk?</p> <p>Faktor yang mempengaruhi anda dalam menentukan konsumen?</p>
Positioning	<p>Posisi pasar mana yang digunakan dalam pemasaran produk?</p> <p>Citra produk AMDK yang dipilih?</p> <p>Citra produk dimata konsumen?</p>

## LAMPIRAN TRANSKRIP

Rm: M Romadhon Aulia majid

Sh: Sholehatu Ridlo

Rm	Untuk Air (AMDK) siapa yang mengurusinya? Mas Jum (Jumino) juga yang ngerjain?
Sh	Termasuk, Terlibat.
Rm	Airnya (Sumber Air) diambil dari sini?
Sh	Tadinya kita ambil dari sini (sekitar Desa), tapi ternyata kurang ini, kurang bagus kualitasnya. Jadi kita supply air dari Ungaran. Harapannya nanti disini ada sumber atau air yang memadai sih
Rm	Mengenai AMDK, kalo dari mas (Sholeh) sendiri bagaimana? Karena info yang saya dapet kan, masyarakat banyak yang menggunakan Air isi ulang.
Sh	Mereka lebih ke biaya sih, cari yang murah, yang praktis. Paling kalo misal mereka mau beli pun (AMDK), itu kalo mungkin ada tamu atau untuk nyuguhin apa gitu. Tapi kalo untuk keseharian masih menggunakan itu (air isi ulang). Cuma kan untuk AMDK pasar kita kan gak cuma disini.
Rm	Tapi ada yang beli?
Sh	Ada, ada yang beli
Rm	yang beli itu siapa aja?
Sh	Masih Orang-orang terdekat sih, masih kayak saya.
Rm	kan ada yang galon dan botol tuh.
Sh	Yang jalan hanya yang botol, yang galon belum jalan
Rm	ohh.. Malah yg jalan itu yang 600ml ya
Sh	Karena gini mas, kadang orang ragu juga, itu tadi masalah branding, misalnya orang kayak, harga sama Aqua (Cuma) selisih 500 rupiah misalnya, aku pilih Aqua ajalah yang udah terjamin. Jadi brand imagenya kita masih agak.. Agak butuh promosi lagi

Rm	Berarti mas salah satu konsumennya lah
Sh	iya
Rm	kenapa mas mau beli? Karena kan pake isi ulang aja bisa
Sh	Karena kadang kita kalo misal kayak saya naik gunung nih, liat ada air dari sungai, gitu aja saya mau minum
Rm	oh.. Berarti ngerasain kesegarannya atau khasiatnya, atau emang sekedar membantu?
Sh	masih dalam ini, membantu.. membantu.. promosi lah. Saya kan mau gak mau harus promosi nih, kalo saya sendiri gak minum, mau gimana promosinya.

#### LAMPIRAN TRANSKRIP

Rm: M Romadhon Aulia Majid

Sw: Sawiji

Rm	pak, ini macam-macam produknya apa aja ya? Apa 600 ml saja....
Sw	Kita produksi yang 600 ml dan galon, tapi kalo galon biasanya masyarakat sini datang kesini bawa galon, terus kita isi
Rm	ini air mineral pak?
Sw	oh bukan, ini prosesnya pake teknologi reserve osmosis (RO), jadi Ph airnya lebih rendah dan lebih sehat mas
Rm	nggak lama itu pak? kalo pake selang kayak gitu (Pak Suwiji sedang menunjukan bagaimana proses produksinya)
Sw	yah.. Alat yang kita punya ya ini mas (mengiyakan pertanyaan)
Rm	kalo sehari bisa produksi berapa banyak pak?
Sw	kemaren saya udah coba, kalo untuk galon kita tungguin seharian bisa 80 galon perhari, kalo untuk yang botol (600 ml) bisa 1000
Rm	gak banyak ya pak. Oiya, untuk bahan baku airnya diambil dari mana pak?

Sw	kalo airnya dikirim dari ungaran, karena kualitasnya juga bagus, bahkan sebelum difilter Ph airnya sudah rendah. nih saya bandingin (antara air bakunya, air isi ulang dan yang sudah difilter).
----	--

Rm: M Romadhon Aulia Majid

Jm: Jumino

Rm	nama amdk nya Banyu Bumi ya mas?
Jm	nggeh
Rm	alasan buat amdk apa ya
Jm	awale kan setiap desa (bumdes) disuruh buat inovasi, nah.. Setelah dicari-cari opo yo yang bisa dibuat dari desa. Yaudah lah buat AMDK wae, kan bisa sekalian pake sumber air dari desa, juga bisa jadi souvenir desa.
Rm	oohh.. Sekarang masih pake sumber air desa mas?
Jm	oo nggak mas, awale pake, tapi ternyata kualitasnya kurang bagus, jadi sementara ini kita ngambil dari ungaran. soale kita mau memberikan kualitas yang bagus mas. Tapi kita masih coba-coba buat nyari air sumber (di desa) yang kualitasnya bagus
Rm	untuk harganya berapa mas?
Jm	untuk harga yang 600 ml itu Rp. 2000 per/pcs dan Galon 19 L itu Rp. 10.000
Rm	terbilang murah ya
Jm	Emang murah mas, tujuan kita kan biar bisa bersaing sama yang lain. Apalagi ini kita pake proses RO
Rm	udah ada yang beli mas?
Jm	oo ada beberapa mas
Rm	yang beli darimana aja mas?
Jm	ya.. yang deket-deket sini aja mas, biasanya kita pake buat nyuguhin tamu. Kemaren malah pas ada acara rapat sama pak camat kita suguhin juga, dan malah didukung mas

Rm	Kalo ada yang beli, transportasinya pake apa mas?
Jm	kita masih pake kendaraan pribadi sih mas, toh belum ada yang beli dari luar
Rm	untuk galonnya mas, orang-orang disini pake yang dari AMDK?
Jm	nggak mas, masyarakat disini udah biasa pake air isi ulang soale harganya murah, apalagi ini desa, jadi mereka gak mau beli yang lebih mahal, tapi kita sekarang punya 1 pelanggan tetap, jadi kemaren ceritanya dia (pelanggan) sakit, terus dia pake Air (produk) ini mas, setelah sembuh dia terus beli. karena juga dia ngerasa bahwa setelah minum air ini, dia ngerasa enakan (lebih sehat).

Rm: M Romadhon Aulia Majid

Sw: Sawiji

Rm	kalo AMDK gmn pak?
Sw	AMDKnya belum
Rm	Lagi berhenti ya(produksinya)?
Sw	Iya, tergantung anunya.. Kemaren anggarkannya masih setengah setengah sih
Rm	Ohh..
Sw	tapi kalo hasil labnya bisa keluar kan sekalian langsung...
Rm	oh belum keluar ya(hasil labnya)?
Sw	belum

Al	udah keluar, (ada) sama prof, kemaren lupa dibawa
Sw	ohh gitu.
Rm	oh iya
Sw	sementara tak berhentikan dulu, karena anu.. Kadang takutnya adaa.. apa.. masih ada... kalo di desa itu k...(tidak terdegar) gak kayak di kota. Misalkan kita belum lengkap gitu bisa dilaporkan atau apa-apa itu orangnya, takut sih nggak, cuma daripada ribet ngapain, yang lain dulu lah(yang dikerjakan oleh bumdes)
Rm	ini sebenarnya yang beli (amdk Banyu Bumi) udah ada?
Sw	satu dua ada, Cuma kan sebatas ...(suara tidak jelas) aja, belum prioritas
Rm	oh iya ya ya
Sw	sebatas souvenir
Rm	masih sebatas souvenir. Cuma kalo kedepannya?
Sw	oh iyo, harus dianu sekalian, harus.. Kan kita minimal desa bawa, terus kecamatan kalo ada rapat, kan pasarnya itu dulu, awal dari itu dulu. Tapi kan masih biar ada labelnya dulu(legalitas merk), gak enak nanti kalo polos
Rm	oh iya
Sw	kalo sudah ada label kita lebih anu..
Rm	maksudnya dari legalitasnya ya?

Sw	Iya, nantikan ada temen-temen yang mengurus misalkan apanya.. izin bpom nya
Rm	tapikan kalo masyaratnya kan pakenya isi ulang
Sw	kalo... memang hampir mayoritas masyarakat tuh anu.. Untuk minum sehari-hari pake itu. Ya.. Masih ada sedikit berapa persen minum pake itu (merk2 lain, bukan isi ulang)
Rm	tapi bisa.... Kira-kira masyarakat bisa nerima air itu apa
Sw	saya rasa butuh waktu, gak langsung karena gini mungkin dari segi harganya otomatis... kalo depot isi ulang itu kan sangat murah sekali, terjangkau sekali. Nah inikan otomatis harus... harus anu prospek. Prospek itu ngasih pengertian bahwa ini ada... ada nilai untuk obat kesehatannya atau apa... harus gitu juga. nak murni air sama air ya tetep gak mau
Rm	ohh iya ya
Sw	makanya nanti mungkin yang pertama itu malah yang kemasan botol, nak yang galon mungkin butuh waktu lama, misalkan botol udah terjual berapa ribu mungkin galon baru berapa gitu (sedikit), gitu paling

Rm: M Romadhon Aulia Majid

Jm: Jumino

Rm	Untuk amdk segmentasi seperti apa ya mas?
Jm	ok stp, segmentasinya, demografi(geografi) ok: wilayah (desa) penadaran, berarti pengunjung yang datang ke penadaran
Rm	oh pengunjung
Jm	itu targetnya bukan masyarakatnya loh
Rm	iya, lebih kesitu ya

Jm	iya, targetnya wisatawan. Dia secara secara nganu kewilayahan
Rm	Target kedepannya selain wisatawan?
Jm	Wisawan sebagai souvenir, terus iya.. Mencukupi ya... lingkupnya kawasan kec. Gubug itu paling banter.. Terus apalagi?
Rm	Positioning, yaitu... bagaimana konsumen produk amdk Desa Penadaran dilihat seperti apa?
Jm	ohh... souvenir khas Desa Wisata Penadaran, sebagai salah satu souvenir khas Desa Penadaran
Rm	ohh.. Souvenir
Jm	jadi ketika (wisatawan) eee... ke pedanadaran, dia pasti ingat mana itu Banyu Bumi..
Rm	iya ya
Jm	Banyu Bumi itu indentik dengan penadaraan, kan positioning ya?
Rm	iya
Jm	dimata konsumen angger penadaran ya tau banyu bumi nya, Banyu Bumi itu berasal dari pendaran
Rm	mas, pricanya (harga amdk) kan 2000 (untuk yaang 600ml) dan 10.000 (untuk galon)
Jm	iya
Rm	nah, kenapa milih(menetapkan) harga segitu?

Jm	eee.. Harga itu ditentukan dari... gini mas, kemaren itu sempet survey pasar, hargane piro toh, misal Aqua segini, terus... patokannya Aqua segini dan beberapa merek lain. Nah kita pengenya, produk ini eee.. yo murah yo berkualitas gitu, murah tapi gak murahan gitu aja.
Rm	hmm heeh heeh
Jm	tapi dia(produk amdk) itu lebih murah dari Aqua brand yang sudah tinggi tapi lebih agak mahal dari yang (brand) kurang terkenal, jadi ditengah-tengah ambilnya mas, karena kalo kita jual murah kan nanti turunu tuh pamornya, lah kalo kita jual mahal banget atau sama Aqua, orang karena gak.. belom kenal produk pada akhirnya kan tetep milih Aqua sing jelas-jelas wae mas
Rm	iya betul
Jm	sehingga ngalahi sitik harganya lebih rendah dari Aqua saya kira juga gak masalah, itu..
Rm	kalo promosinya mas?
Jm	Promosi biasanya lewat media sosial, itu tok. Kalo dari mulut kemulut belom banyak, ada tapi belom banyak
Rm	sosial media yang maksud gmn mas (apa saja)?
Jm	Sosia media itu ya media promosi misalne WA, WA kuwi masuk opo mas?
Rm	Oiya WA itu sosial media
Jm	WA, terus majang status, dari mulut ke mulut udah itu aja
Rm	ooo amdk gitu promosinya
Jm	iya, satu, terus kita daftarkan, beberapa kita daftarkan, kita ikutkan kompetisi

Rm	biar dikenal? Buat publikasi atau bagaimana mas?
Jm	ikut kompetisi biar apa ya?
Rm	he'eh
Jm	ya pengen ikut aja mas, kalo gak pengen ya gak ikut. Nggak.. Artine gini mas, ketika kita itu misal ikut kompetisi kita jadi tau kelemahannya, misal kayak eee.... opo AMDK, amdk iku kan masih harus ee... dapat ijin dari beberapa pihaklah misal kayak kepolisian bpkb kan
Rm	Bpom ya
Jm	iya bpom
Rm	waktu site permata kan, katanya ada satu orang konsumen yang galon tuh, itu kan karena dulu awalnya sakit bener ya?
Jm	iya
Rm	terus dikasih minum itu (amdk Banyu Bumi)?
Jm	iya iya
Rm	nah itu bisa jadi segmentasi kan mas? yang orang yang air kesehatan itu lho, itu termasuk (segmentasi) perilaku atau psikografis gitu
Jm	Oiya itu termasuk segmentasinya
Rm	Cuma fokus awalnya di wisatan itu
Jm	iya betul

Wy: Wahyu Indriyo

Sw: Sawiji

Ty: Tasya Thinggani

Sw	dari 273 desa kita nomer empat besar lah, tapi yo belum bisa ngasih PAD karena masih rintisan semua, nak desa wisata kan otomatis semua cakupannya banyak, misalkan ada temen (di desa lain) yang unitnya air bersih tok, yaudah disitu aja. Lah kita kan ada pengadaan barang jasa ada wisata, wisata itu banyak misalkan kuliner; misalkan air mineral; misalkan baju.
Wy	kalo desa-desa lain bumdesnya apa pak?
Sw	yo pamsimas itu, rata-rata pamsimas, terus fotocopy. Yo kita ndak merasa pinterlah ndak, tapi ada yang lain lah, jangan sampe gini nih, temen saya di kampung itu sudah jual sembako mosok kita jual sembako, bumdes itu kan harus jadi lokomotif, kan tujuannya dua: pemberdayaan sama bisnis.
Sw	disini tuh gini, Misalkan aku jual kaos gitu ya walaupun bumdes ndak modal sama sekali misalkan laku harga Rp60.000, (terus) saya kasih 2500 biar bumdesnya jalan gitu tapi kan jangan lihat 2500 nya Misalkan bisa jual 100 pieces kan wes lumayan gitu, Itu baru kaos terus topi atau misalkan air mineral belum kereta kelinci
Wy	kalo air mineral itu yang ngelola perorangan atau.. ?
Sw	ini baru karena saya baruu... kebetulan mas jumino... ada pak, baru pake raw itu, tapi baru proses anu yo pak yo opo, laborat ketoke sudah tapi untuk izin belum. Maksud saya sekali kalo memang nanti sudah keluar (izin) baru kit anu(produksi) lagi, ini perangkatnya sudah ada, tapi kita belum jual banyak karena apa.. yang sudah beberapa tahun kan depot air galon biasa (yang dikonsumsi oleh sekitar), yang umum seperti itu.
Sw	nah untuk merubah mindset masyarakat kan harus extra, marketnya harus bisa, saya sendiri bukan orang market(ing) kan, wong eksekusi wong proyek ee
Wy	kelebihannya apa?
Sw	dia anu pak, pernah saya gini, pernah saya ambil sampel lima, lima itu gini: air baku sini tak tes ph ne berapa tak catet; terus air baku dari ungaran yang biasanya diminum di air depot itu berapa; terus aku ambil Aqua ini berapa; le mineral berapa terus tak catet; terus ambil itu yang sudah disaring(diproses) dengan alat itu dan hasilnya masih yang paling terbaik. itu Aqua itu tejelek nak setau saya
Wy	itu diukur dari? Ph nya?

Sw	Ph nya dulu, baru satu sisi ph, belum tdsnya, tapi nak skupnya sudah mencakup konsumsi yang banyak, nantikan bpom, otomatis diteliti lagi, tes (dari) kita dulu aja. Paling bagus memang air hujan, tapikan harus pisahkan asam dan basanya kan
Wy	iya ya
Sw	kemaren yo sampelnya udah dibawa temen-temen kok, dibawa prof soni, ketoke nak untuk lab saya rasa aman lah, nah tinggal yang lain. Tapi secara lokal Grobogan sudah dimasukan mas jumino ke perizinan umkm. Karena nanti kita bukan air mineral tapi sifatnya souvenir.
Sw	kalo bersaing dengan mineral lain (yang sudah punya nama) sama aja kita gak bisa (soalnya) sama-sama air mineral, tapi kalo sounvernir kan lain pak. misalnya ada acara seperti ini yaudah pake produk sendiri, misalkan ada rapat desa yaudah pake produk sendiri, skup kita dulu aja, nanti lama-lama udah dikenal kan baru kecamatan....
Wy	kemasannya, gelas? Botol?
Sw	Botol
Ty	galon sama botol pak
Wy	ohh galon juga ya?
Sw	he'eh, jadi galon itu, terus sama yang botolnya yang 300ml sama 600ml rencanane, tapi kalo utnuk yang souvenir, saya rasa 300ml
Wy	oh yang ini ya, Banyu Bumi
Sw	itu perangkatnya(mesinnya) di rumah saya, anggap aja Ro aja lah, bahasanya seperti itu pak.
Wy	gimana?
Sw	RO, misalkan punya ro, sampean punya ro, punya ro, tapi kalo misalkan di bumdes ini sudah diginikan, sudah ada izinnya. kan rata-rata yang beli ro kan ndak gak ada izinnya sama sekali kan liat. Otomatis kan (kalo) kita ada ini(izin) kan lebih aman

Ty	iya betul
Sw	walaupun secara untung lebih sedikit karena ndak ada ... (tidak jelas suaranya), tapi lebih aman, saya rasa labelnya yoo.. cukup unik, bagus menurut saya sih.
Wy	bagus itu
Sw	kabupaten kemaren bilang bagus ini, karena kan kebanyakan kan pake pake ijo warnanya (desain label packaging).
Ty	sama apa, kita tuh pengen itu, ph juga pak, karena dijakarta tuh banyak orang lagi nyari air ph tinggi pak, jadi kita mikir jadi kayak marketing lah
Wy	Ph tinggi knp ya?
Ty	lebih dibilang lebih menyehatkan pak, secara kandungan lebih sehat.
Wy	Ph tinggi basanya tinggi atau...
Ty	basa
Wy	basa tinggi ya
Ty	kalo ... (menyebutkan merk amdk tapi tidak terdegar jelas) kan kalo gak salah di 6 (ph nya), kalo ... (merk yang lain) di 8
Sw	nak rata-rata yang dijual disini ya pak, ro itu di 15, 18, 20. nak kita kemaren memang di 7, 8. pernah ee.. Ada yang di apa ya, baru berobat di ----- yang sudah 3 tahun, dia dari Aqua pindah ke ini (Banyu Bumi), tiggal satu tok pelanggan ku, karena ini masih aku terus terang belum berani vulgar karena masih nunggu ini (perizinan), belom tak apa-apa kan, yo condong masih berhenti.
Ty	kalo kayak di jakarta pak, asem lambung pak, asem lambung stokya air ph tinggi, kan ph 8 tuh, jadi untuk setidaknya basanya kan

Sw	tapi nak nol juga bahaya, nak misalkan jadi 2 itu malah jadi bahaya, nanti minum tapi khasiatnya ndak ada, bagi tubuh maksudnya
Ty	tapi kalo untuk kadar desa tuh, dengan klaim sehat itu sebenarnya masih aman sih, masih bisa, mungkin jadi marketingnya di desa seperti itu
Sw	saya kemaren kan aku punya ph ya, saya ngecek Aqua itu diantara 98 padahal kita, ro aja di angka yang dipasaran yang disekiran sini dia jual 15; 18; 20, kan keterlaluhan ya, le mineral masih lebih bagus lagi, kan gak popo wong alatnya juga murah, paling untuk deteksi awal aja
Wy	jadi ini dari air...?
Sw	ungaran, masih ungaran dulu, pernah pake sini tuh anu, ada ....
Wy	air dari ungaran itu gimana caranya?
Sw	itu kan bawa tangki, tangki ngedrop itu, yang ditunjuk pemerintah itu, otomatis sama
Wy	ohh dari situ... tangki itu kan beli itu?
Sw	beli
Wy	berapa itungannya?
Sw	kalo sampe sini, saya beli itu 370, tapi ada temen beli 450, tergantung supliernya karena saya dapet harga itu dari pertama sampe sekarang sudah mungkin 8 tahun, saya belum pernah pindah sekalipun, dia kan pindah dari murah ternyata malah.. akhirnya anu.. gak diapa ya, gak dihargai bahasane gitu karena gak pakem bahasanya
Wy	setelah dari tangki terus airnya diolah pake alat itu?
Sw	he'eh iya gitu

Wy	jadi apa itu (prosesnya), penyulingan? Atau apa?
Sw	Ro pak
Wy	ohh ro, jadi mesin itu menambah ro nya?
Sw	iya, khusus itu dia, filturnya akan yang narik zat besi sendiri; anu sendiri, ada jenis filturnya
Wy	berapa itu alatnya?
Sw	ngambil yang murah, yang tingkat dua, nak yang satu itu, yang paling murah itu mungkin satu hari bisa 40 galon, nah ini kita yang bisa sampai 80 galon, kalo sehari ditunggu terus ya, tapi bisa disiasati dari saran prof sony, nah itu jangan langsung tapi jadi antara tampungan ini dan ini ya.. ini raw dan ini baru diisikan (yang ro nya ditampungan lain), lah itu mungkin lebih cepat, jadi ndak usah nunggu, penuh dulu baru dikemas.
Sw	nah saya kan langsung tuh, bener juga karena beliau-beliau sing pandai pandai itu, jadikan ada solusi, tapi belom sekarang, ini kan kelasnya penadaran kan PAD nya kecil ya, sing penting ada dulu, lah nak saya minta mas jumino kemaren kan sekitar 100 jt, dikasih 5 jt, wes iso dibayangkan, ra sah diceritakan. karena bukan berarti kita gak anu ya, masih banyak yang perlu ditangani, sing penting kita launching dulu
Wy	sekarang kira-kira udah berapa dijual, berapa botol pak?
Sw	masih condong ke souvenir, contohnya dibawa ke kabupaten kemaren berapa, sampe 50 botol. Terus saya jual itu paling misalkan saya ngasih ke bumdes sebatas sedikit sekali, masih paling 15000, karena kan saya kan beli ini aku ngasih 200 rupiah, ini laku gitu, karena kan murni saya semua itu beli air beli ini kan saya semua itu, dia (bumdes) cuma perangkatnya saja.
Sw	memang masyarakat itu ndak keluar bahasanya kan, kayak homestay itu kan murni penduduk, misalkan ada orang nginap misal gitu, ya kita ngasi ke bumdes gitu, harapannya biar ada PAD diluar yang lain, tapi jangan liat itunya, kalo memang semakin banyak unit kan nanti banyak juga lah pak.
Sw	ini nak parkir dikelola luar biasa, anggap aja 3000 ping seratus aj, itu baru sehari saja, nak pas event ribuan motor itu berapa, kayak rumah sakit

## LAMPIRAN REDUKSI DAN CODING

narsum	wawancara	Coding	judul coding	tema
Sh	Tadinya kita ambil dari sini (sekitar Desa), tapi ternyata kurang ini, kurang bagus kualitasnya. Jadi kita supply air dari Ungaran. Harapannya nanti disini ada sumber atau air yang memadai sih	1	bahan baku	Strategi Bauran Pemasaran
Sw	kalo airnya dikirim dari ungaran, karena kualitasnya juga bagus, bahkan sebelum difilter Ph airnya sudah rendah. nih saya bandingin (antara air bakunya, air isi ulang dan yang sudah difilter).	1		Strategi Bauran Pemasaran
Jm	oo nggak mas, awale pake, tapi ternyata kualitasnya kurang bagus, jadi sementara ini kita ngambil dari ungaran. soale kita mau memberikan kualitas yang bagus mas. Tapi kita masih coba-coba buat nyari air sumber (di desa) yang kualitasnya bagus	1		Strategi Bauran Pemasaran
Sh	Karena gini mas, kadang orang ragu juga, itu tadi masalah branding, misalnya orang kayak, harga sama Aqua (Cuma) selisih 500 rupiah misalnya, aku pilih Aqua ajalah yang udah terjamin. Jadi brand imagenya kita masih agak.. <b>Agak butuh promosi lagi</b>	2	promosi	Strategi Bauran Pemasaran
Sh	masih dalam ini, membantu.. membantu.. promosi lah. Saya kan mau gak mau harus promosi nih, kalo saya sendiri gak minum, mau gimana promosinya.	2		Strategi Bauran Pemasaran

Sw	Kita produksi yang 600 ml dan galon, tapi kalo galon biasanya masyarakat sini datang kesini bawa galon, terus kita isi	3	variasi produk	Strategi Bauran Pemasaran
Sw	oh bukan, ini prosesnya pake teknologi reserve osmosis (RO), jadi Ph airnya lebih rendah dan lebih sehat mas	4	proses pengolahan	Strategi Bauran Pemasaran
Sw	kemaren saya udah coba, nak untuk galon kita tungguin seharian bisa 80 galon perhari, kalo untuk yang botol (600 ml) bisa 1000	5	Kapasitas produksi	Strategi Bauran Pemasaran
Jm	untuk harga yang 600 ml itu Rp. 2000 per/pcs dan Galon 19 L itu Rp. 10.000	6	harga	Strategi Bauran Pemasaran
Jm	kita masih pake kendaraan pribadi sih mas, toh belum ada yang beli dari luar	7	distribusi	Strategi Bauran Pemasaran

Sh	Mereka lebih ke biaya sih, cari yang murah, yang praktis. Paling kalo misal mereka mau beli pun (AMDK), itu kalo mungkin ada tamu atau untuk nyuguhin apa gitu. Tapi kalo untuk keseharian masih menggunakan itu (air isi ulang). Cuma kan untuk AMDK pasar kita kan gak cuma disini.	11	segmen	Strategi STP
Jm	nggak mas, masyarakat disini udah biasa pake air isi ulang soale harganya murah, apalagi ini desa, jadi mereka gak mau beli yang lebih mahal, tapi kita sekarang punya 1 pelanggan tetap, jadi kemaren ceritanya dia (pelanggan) sakit, terus dia pake Air (produk) ini mas, setelah sembuh dia terus beli. karena juga dia ngerasa bahwa setelah minum air ini, dia ngerasa enakan (lebih sehat).	11		Strategi STP
Sh	Masih Orang-orang terdekat sih, masih kayak saya.	12	target	Strategi STP
Sh	Karena gini mas, kadang orang ragu juga, itu tadi masalah branding, misalnya orang kayak, harga sama Aqua (Cuma) selisih 500 rupiah misalnya, aku pilih Aqua ajalah yang udah terjamin. Jadi brand imagenya kita masih agak.. Agak butuh promosi lagi	12		Strategi STP
Jm	awale kan setiap desa (bumdes) disuruh buat inovasi, nah.. Setelah dicari-cari opo yo yang bisa dibuat dari desa. Yaudah lah buat AMDK wae, kan bisa sekalian pake sumber air dari desa, juga bisa jadi souvenir desa.	12		Strategi STP

Jm	ya.. (yang beli) yang deket-deket sini aja mas, biasanya kita pake buat nyuguhin tamu. Kemaren malah pas ada acara rapat sama pak camat kita suguhin juga, dan malah didukung mas	12		Strategi STP
Jm	saya pengennya sih, bukan hanya disini aja tapi ke kecamatan-kecamatan luar juga, kayak di Grobogan.	12		Strategi STP
Jm	seperti yang sudah disampaikan mas, kita buat AMDK ini awalnya untuk souvenir, tapi kita juga berniat untuk memasarkannya di luar dagog (kec.), kan di kabupaten ini banyak kecamatan tuh	12		Strategi STP
Jm	Emang murah mas, tujuan kita kan biar bisa bersaing sama yang lain. Apalagi ini kita pake proses RO	13	position	Strategi STP
Jm	nggak mas, masyarakat disini udah biasa pake air isi ulang soale harganya murah, apalagi ini desa, jadi mereka gak mau beli yang lebih mahal, tapi kita sekarang punya 1 pelanggan tetap, jadi kemaren ceritanya dia (pelanggan) sakit, terus dia pake Air (produk) ini mas, setelah sembuh dia terus beli. karena juga dia ngerasa bahwa setelah minum air ini, dia ngerasa enakan (lebih sehat).	13		Strategi STP

Sw	sebatas souvenir	12		
Sw	oh iyo, harus dianu sekalian, harus.. Kan kita minimal desa bawa, terus kecamatan kalo ada rapat, kan pasarnya itu dulu, awal dari itu dulu. Tapi kan masih biar ada labelnya dulu (legalitas merk), gak enak nanti kalo polos	12		
Sw	kalo... memang hampir mayoritas masyarakat tuh anu.. Untuk minum sehari-hari pake itu. Ya.. Masih ada sedikit berapa persen minum pake itu (merk2 lain, bukan isi ulang)	21	kondisi pasar	
Sw	saya rasa butuh waktu, gak langsung karena gini mungkin dari segi harganya otomatis... kalo depot isi ulang itu kan sangat murah sekali, terjangkau sekali. Nah inikan otomatis harus... harus anu prospek. Prospek itu ngasih pengertian bahwa ini ada... ada nilai untuk obat kesehatannya atau apa... harus gitu juga. nak murni air sama air ya tetep gak mau	11		
Sw	saya rasa butuh waktu, gak langsung karena gini mungkin dari segi harganya otomatis... kalo depot isi ulang itu kan sangat murah sekali, terjangkau sekali. Nah inikan otomatis harus... harus anu prospek. Prospek itu ngasih pengertian bahwa ini ada... ada nilai untuk obat kesehatannya atau apa... harus gitu juga. nak murni air sama air ya tetep gak mau	12		

Sw	<p>makanya nanti mungkin yang pertama itu malah yang kemasan botol, nak yang galon mungkin butuh waktu lama, misalkan botol udah terjual berapa ribu mungkin galon baru berapa gitu (sedikit), gitu paling</p>	12		
Jm	<p>ok stp, segmentasinya, demografi(geografi) ok: wilayah (desa) penadaran, berarti pengunjung yang datang ke penadaran</p>	11		
Jm	<p>iya, targetnya wisatawan. Dia secara secara nganu kewilayahan</p>	12		
Jm	<p>Wisawan sebagai souvenir, terus iya.. Mencukupi ya... lingkupnya kawasan kec. Gubug itu paling banter.. Terus apalagi?</p>	11		
Jm	<p>Wisawan sebagai souvenir, terus iya.. Mencukupi ya... lingkupnya kawasan kec. Gubug itu paling banter.. Terus apalagi?</p>	12		

Jm	ohh... souvenir khas Desa Wisata Penadaran, sebagai salah satu souvenir khas Desa Penadaran	13		
Jm	jadi ketika (wisatawan) eee... ke pedanadaran, dia pasti ingat mana itu Banyu Bumi..	13		
Jm	dimata konsumen angger penadaran ya tau Banyu Bumi nya, Banyu Bumi itu berasal dari pendaran	13		
Jm	eee.. Harga itu ditentukan dari... gini mas, kemaren itu sempet survey pasar, hargane piro toh, misal Aqua segini, terus... patokannya Aqua segini dan beberapa merek lain. Nah kita pengenya, produk ini eee.. yo murah yo berkualitas gitu, murah tapi gak murahan gitu aja.	6		
Jm	eee.. Harga itu ditentukan dari... gini mas, kemaren itu sempet survey pasar, hargane piro toh, misal Aqua segini, terus... patokannya Aqua segini dan beberapa merek lain. Nah kita pengenya, produk ini eee.. yo murah yo berkualitas gitu, murah tapi gak murahan gitu aja.	13		

Jm	tapi dia(produk amdk) itu lebih murah dari Aqua brand yang sudah tinggi tapi lebih agak mahal dari yang (brand) kurang terkenal, jadi ditengah-tengah ambilnya mas, karena kalo kita jual murah kan nanti turunu tuh pamornya, lah kalo kita jual mahal banget atau sama Aqua, orang karena gak.. belum kenal produk pada akhirnya kan tetep milih Aqua sing jelas-jelas wae mas	6		
Jm	Promosi biasanya lewat media sosial, itu tok. Kalo dari mulut kemulut belum banyak, ada tapi belum banyak	2		
Jm	Sosia media itu ya media promosi misalne WA. Biasanya WA, terus majang status, dari mulut ke mulut udah itu aja	2		
Jm	iya, satu, terus kita daftarkan, beberapa kita daftarkan, kita ikutkan kompetisi.// Artine gini mas, ketika kita itu misal ikut kompetisi kita jadi tau kelemahannya, misal kayak eee.... opo AMDK, amdk iku kan masih harus ee... dapet ijin dari beberapa pihaklah misal kayak kepolisian, bpom.	1		
Jm	Oiya itu termasuk segmentasinya (masyarakat yang lebih mengedepankan kesehatan dari minum air yang phnya rerndah)	11		

Sw	<p>ini baru... kebetulan mas jumino... ada pak, baru pake raw itu, tapi baru proses anu yo pak yo opo, laboratorium ketoke sudah tapi untuk izin belum. Maksud saya sekali kalo memang nanti sudah keluar (izin) baru kit anu(produksi) lagi, ini perangkatnya sudah ada, tapi kita belum jual banyak karena apa.. yang sudah beberapa tahun kan depot air galon biasa (yang dikonsumsi oleh sekitar), yang umum seperti itu.</p>	21		
Sw	<p>nah untuk merubah mindset masyarakat kan harus extra, marketnya harus bisa, saya sendiri bukan orang market(ing) kan, wong eksekusi wong proyek ee</p>	22		
Sw	<p>dia anu pak, pernah saya gini, pernah saya ambil sampel lima, lima itu gini: air baku sini tak tes ph ne berapa tak catet; terus air baku dari ungaran yang biasanya diminum di air depot itu berapa; terus aku ambil Aqua ini berapa; le mineral berapa terus tak catet; terus ambil itu yang sudah disaring(diproses) dengan alat itu dan hasilnya masih yang paling terbaik. itu Aqua itu tejelek nak setau saya</p>	1		
Sw	<p>kemaren yo sampelnya udah dibawa temen-temen kok, dibawa prof soni, ketoke nak untuk lab saya rasa aman lah, nah tinggal yang lain. Tapi secara lokal Grobogan sudah dimasukan mas jumino ke perizinan umkm. Karena nanti kita bukan air mineral tapi sifatnya souvenir.</p>	12		
Sw	<p>kalo bersaing dengan mineral lain (yang sudah punya nama) sama aja kita gak bisa (soalnya) sama-sama air mineral, tapi kalo sounvenir kan lain pak. misalnya ada acara seperti ini yaudah pake produk sendiri, misalkan ada rapat desa yaudah pake produk sendiri, skup kita dulu aja, nanti lama-lama udah dikenal kan baru kecamatan....</p>	12		

Sw	he'eh, jadi galon itu, terus sama yang botolnya yang 300ml sama 600ml rencanane, tapi kalo utnuk yang souvenir, saya rasa 300ml	3		
Sw	walaupun secara untung lebih sedikit karena ndak ada ... (tidak jelas suaranya), tapi lebih aman, saya rasa labelnya yoo.. cukup unik, bagus menurut saya sih.	1		
Ty	lebih dibilang lebih menyehatkan pak, secara kandungan lebih sehat.	1		
Sw	nak rata-rata yang dijual disini ya pak, ro itu di 15, 18, 20. nak kita kemaren memang di 7, 8. pernah ee.. Ada yang di apa ya, baru berobat di ----- yang sudah 3 tahun, dia dari Aqua pindah ke ini (Banyu Bumi), tiggal satu tok pelanggan ku, karena ini masih aku terus terang belum berani vulgar karena masih nunggu ini (perizinan), belom tak apa-apa kan, yo condong masih berhenti.	4	RO	
Sw	nak rata-rata yang dijual disini ya pak, ro itu di 15, 18, 20. nak kita kemaren memang di 7, 8. pernah ee.. Ada yang di apa ya, baru berobat di ----- yang sudah 3 tahun, dia dari Aqua pindah ke ini (Banyu Bumi), tiggal satu tok pelanggan ku, karena ini masih aku terus terang belum berani vulgar karena masih nunggu ini (perizinan), belom tak apa-apa kan, yo condong masih berhenti.	11		

Sw	itu kan bawa tangki, tangki ngedrop itu, yang ditunjuk pemerintah itu, otomatis sama	1		
Sw	ngambil yang murah, yang tingkat dua, nak yang satu itu, yang paling murah itu mungkin satu hari bisa 40 galon, nah ini kita yang bisa sampai 80 galon, kalo sehari ditunggu terus ya, tapi bisa disiasati dari saran prof sony, nah itu jangan langsung tapi jadi antara tampungan ini dan ini ya.. ini raw dan ini baru diisikan (yang ro nya ditampungan lain), lah itu mungkin lebih cepat, jadi ndak usah nunggu, penuh dulu baru dikemas.	5		
Sw	masih condong ke souvenir, contohnya dibawa ke kabupaten kemaren berapa, sampe 50 botol. Terus saya jual itu paling misalkan saya ngasih ke bumdes sebatas sedikit sekali, masih paling 15000, karena kan saya kan beli ini aku ngasih 200 rupiah, ini laku gitu, karena kan murni saya semua itu beli air beli ini kan saya semua itu, dia (bumdes) cuma perangkatnya saja.	2		
Sw	masih condong ke souvenir, contohnya dibawa ke kabupaten kemaren berapa, sampe 50 botol. Terus saya jual itu paling misalkan saya ngasih ke bumdes sebatas sedikit sekali, masih paling 15000, karena kan saya kan beli ini aku ngasih 200 rupiah, ini laku gitu, karena kan murni saya semua itu beli air beli ini kan saya semua itu, dia (bumdes) cuma perangkatnya saja.	12		
Sw	saya ngecek Aqua itu diantara 98 padahal kita, ro aja di angka yang dipasaran yang disekiran sini dia jual 15; 18; 20, kan keterlalu ya, le mineral masih lebih bagus lagi, kan gak popo wong alatnya juga murah, paling untuk deteksi awal aja	4		

