BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode Penelitian

3.1.1. Jenis Pendekatan

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis pendekatan kualitatif. Dimana penelitian yang menggunakan jenis pendekatan ini akan berbentuk data-data yang didapatkan melalui wawancara, observasi, *focused group discussion*, atau metode lainnya [23]. Menurut Bogdan dan Taylor, metode penelitian dengan jenis pendekatan kualitatif ini merupakan metode yang menghasilkan data yang deskriptif yang berbentuk kata-kata tertulis maupun lisan dari orang-orang dan perilaku masyarakat yang diamati. Berikut ini merupakan beberapa macam jenis sumber data penelitian kualitatif [24]:

1. Dokumen

   Yang dimaksud dokumen adalah setiap hal tertulis yang dapat digunakan sebagai penguat dan pendukung bukti penelitian tersebut.

2. Narasumber

   Narasumber dapat memberikan jawaban-jawaban yang memiliki fungsi sebagai data penelitian, sehingga penting untuk dicatat dan diamati dengan cermat.

3. Peristiwa

   Peristiwa dapat menjadi sumber data dengan cara pengamatan pada suatu peristiwa sehingga menjadi lebih memahami tentang bagaimana sesuatu terjadi secara lebih pasti karena diamati langsung oleh peneliti.

4. Lokasi

   Dari pengamatan yang dilakukan di lokasi, peneliti dalam menarik kesimpulan yang berkaitan dengan permasalahan yang di bahas pada penelitiannya.

5. Benda

   Bermaca-macam benda yang dapat terlihat dalam sebuah peristiwa dapat digunakan sebagai sumber data untuk penelitian

3.1.2. Objek dan Subjek Penelitian

Menurut Sugiyono, subjek penelitian merupakan nilai dari orag atau sifat, sedangkan objek adalah kegiatan yang memiliki variasi tertentu sehingga dapat dipelajari dan ditarik kesimpulan [25]. Objek penelitian yang sedang penulis susun adalah Minuman Cuple cabang Purwokerto. Salah satu usaha minuman yang baru berdiri sejak tanggal 25 April 2021. Sedangkan subjek dari penelitian ini adalah Pemilik Minuman Cuple cabang Purwokerto, serta masyarakat yang berada di sekitar Purwokerto.

3.1.3. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian nini adalah jenis data primer dan sekunder. Menurut Sugiyono, data primer adalah salah satu cara pengumpulan data yang dapat dilakukan secara langsung pada objek penelitian melalui wawancara, observasi langsung, dan lainnya. Sedangkan data sekunder adalah cara pengumpulan data yang dilakukan secara tidak langsung pada objek penelitian, seperti melalui internet, literatur, buku, dan lainnya [25]. Data primer dalam penelitian ini adalah data yang didapatkan melalui wawancara dengan pemilik Minuman Cuple cabang Purwokerto dan observasi secara langsung. Sedangkan data sekunder merupakan data yang didapatkan dengan cara menyebar kuisioner, jurnal, buku, dan data di internet.

3.1.4. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang penulis gunakan dalam menyusun peneltian ini adalah wawancara, kuisioner, dan observasi secara langsung.

1. Wawancara

   Wawancara adalah pertemuan dua orang yang bertujuan untuk bertukar informasi dan ide melalui proses tanya jawab [26]. Sehingga setelah melakukan wawancara, penulis mendapatkan data-data untuk digunakan dalam penelitian. Pada penelitian ini, penulis melakukan wawancara dengan pemilik Minuman Cuple cabang Puwokerto secara langsung dengan menggunakan jenis wawancara tidak berstruktur, dimana jenis wawancara ini tidak memiliki pertanyaan yang mengikat dan bisa meluas ke berbagai topic pembicaraan [27].

2. Kuisioner

   Kuisioner merupakan salah satu metode pengumpulan data yang dilakukan melalui internet dengan memberikan beberapa pertanyaan atau pernyataan secara tertulis kepada responden agar mendapat respon yang sesuai dengan kebutuhan data [28]. Kuisioner dalam penelitian ini dilakukan secara acak kepada seluruh masyarakat yang berada di Kota Purwokerto. Setelah melakukan kuisioner ini, penulis mendapatkan data-data yang digunakan sebagai pendukung perancangan desain *feed* dan *story* yang akan dibuat.

3. Observasi

   Observasi adalah proses pengamatan yang dilakukan pada objek penelitian untuk mendapatkan data tertentu [26]. Penulis melakukan observasi dengan cara datang secara langsung ke *booth* Minuman Cuple cabang Purwokerto dan mengamati media sosial official milik Minuman Cuple cabang Purwokerto.

3.1.5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, Threats*). SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, Threat*) merupakan identitas yang terdiri dari berbagai faktor secara sistemastis dan berfungsi

untuk merumuskan sebuah strategi pemasaran. Menurut Rangkuti, SWOT merupakan salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengetahui keunggulan dan kelemahan dari suatu perusahaan dalam menjalankan bisnisnya [29]. SWOT dalam penelitian ini adalah tentang kekuatan atau kelebihan yang dimiliki oleh Minuman Cuple cabang Purwokerto, kekurangan atau kelebihan yang dimiliki oleh Minuman Cuple cabang Purwokerto, peluang apa saja yang dimiliki oleh Minuman Cuple cabang Purwokerto, dan ancaman apa yang akan dihadapi oleh Minuman Cuple cabang Purwokerto.

3.2. Indentifikasi Data

3.2.1. Profil dan Sejarah Cuple

Nama *Brand*	:	Cuple
Produk	:	Minuman
Sosial Media *Brand*	:	cuple_Purwokerto
Alamat *Brand*	:	Jalan Masjid (Depan Gedung DPRD), Selatan Gang Bakso Pekih) Purwokerto Timur, Banyumas, Jawa tengah, Indonesia

Gambar 3. 1 Logo Minuman Cuple
Sumber: Instagram cuple_Purwokerto

Cuple Indonesia berdiri pada tanggal 17 Maret 2020 di DKI Jakarta, dan memiliki cabang pertama di DIY Yogyakarta. Karena

belum begitu lama berdiri, Cuple Indonesia ini sedang memfokuskan kegiatannya untuk mempromosikan *brand*-nya sehingga dapat membuka cabang di berbagai kota besar di Indonesia. Salah satunya adalah di Kota Purwokerto.

Minuman Cuple cabang Purwokerto mulai beroperasi pada tanggal 25 April 2021, dan dioperasikan oleh Regina Cipta Khairunnisa, Mahasiswi jurusan Sistem Informasi Institut Teknologi Telkom Purwokerto. Cuple ini merupakan salah satu usaha *softdrink* yang mengangkat tema romantisme, yang bahkan terlihat dari namanya. Nama "Cuple" memiliki persamaan penyebutnnya dengan "*Couple*". Oleh karena itu, logo dari Cuple ini sendiri adalah 2 tangan yang saling bertautan jari kelingkingnya. Hal itulah yang membuat Regina merasakan adanya kesan manis dari minuman ini jika dilihat langsung dari logonya serta tampilan minumannya yang memiliki warna pastel.

Pemiliknya ini memang sudah memiliki ketertarikannya pada dunia bisnis sejak ia masih duduk di bangku SMP. Bahkan sebelum memulai bisnis Minuman Cuple cabang Purwokerto ini, ia sudah membuka usaha *online* terlebih dahulu. Namun barang yang dijual tidak konsisten akan satu produk saja. Melainkan ia melihat peluang di pasaran terlebih dahulu, mengenai barang seperti apa yang sedang disukai dan *viral* di kalangan masyarakat.

Namun dengan berjalannya waktu, ia ingin memiliki sebuah usaha yang konsisten dan memiliki *booth*-nya sendiri. Oleh karena itu ia mencari ide-ide usaha melalui aplikasi media sosial Instagram. Setelah melakukan beberapa pertimbangan, ia memilih *Brand* Cuple sebagai usaha yang ingin ia kembangkan. Karena di Purwokerto belum ada *brand* yang sama, namun *brand* tersebut sudah banyak tersebar di kota-kota besar lainnya. Hal itu juga didukung karena keinginan Regina untuk membantu orang tuanya

dengan memiliki penghasilan sendiri dan tidak terus-terusan meminta kepada kedua orang tuanya.

Selain itu, alasan kuat yang membuat ia yakin memilih *brand* ini adalah varian rasanya yang cukup unik dan berniat untuk membuat bobanya secara *home made* sehingga memiliki rasa yang berbeda dengan boba yang dijual di tempat lain.

Namun *booth* minuman Cuple cabang Purwokerto ini belum bisa digunakan untuk *dine in*, karena adanya keterbatasan tempat. Oleh karena itu Regina sedang merencanakan untuk membuka ruko baru yang bisa digunakan untuk *dine in* dan juga ia berencana akan menambahkan menu manakan. Hingga saat ini, *booth*-nya berlokasi tepat di samping selatan gang Bakso Pekih.

Gambar 3. 2 Lokasi Minuman Cuple cabang Purwokerto
Sumber: *Google Earth 2021*

Minuman Cuple cabang Purwokerto ini memiliki jam operasional yang sedikit berbeda setiap harinya. Setiap hari Senin, Selasa, Rabu, Kamis, dan Minggu, buka pukul 12.00 dan tutup pukul 19.00. Sedangkan pada hari Sabtu, buka pukul 12.00 dan tutup pada pukul 20.30. Khusus hari Jumat, Minuman Cupleisi mengambil libur. Maka dari itu, dalam satu minggu Minuman Cuple cabang Purwokerto hanya buka selama 6 hari.

Dalam memprosikan produk ini, media yang baru digunakan adalah Instagram dengan penggunaan *feed* dan

highlight-nya. Namun *feed* dan *highlight* yang digunakan dinilai belum efektif untuk mempromosikan produknya tersebut. Sehingga ia berencana untuk memperbaharui tampilan Instagramnya, namun hal itu belum dilakukan karena ia masih merasa kesusahan dalam membuat *layout feed* untuk Instagramnya.

Cuple menawarkan 2 tipe minuman yang berbeda pada produknya. Kedia minumannya memiliki bahan dasar yang berbeda, yaitu *milk base* dan *fruit base*. Minuman dengan *milk base* memiliki rasa yang lebih *creamy* dan manis, sedangkan yang memiliki *fruit base* memiliki rasa yang lebih segar karena dicampur dengan soda.

Berikut ini adalah menu yang tersedia di Minuman Cuple cabang Purwokerto:

1. Menu Minuman *Milk Base*

Tabel 3. 1 Daftar Menu Minuman Milk Base

NAMA MINUMAN	**HARGA**
Unicorn	Rp. 14.000,00
Signature Choco Cheese	Rp. 14.000,00
Black Oreo	Rp. 12.000,00
Green Tea Machiato	Rp. 12.000,00
Darkchoco Machiato	Rp. 12.000,00
Redchoco Machiato	Rp. 12.000,00
Red Velvet Milk Choco	Rp. 12.000,00
Strawberry Milk Choco	Rp. 12.000,00
Avocado Coffee Milk	Rp. 12.000,00
Taro Chocolate	Rp. 12.000,00

2. Menu Minuman *Fruit Base*

Tabel 3. 2 Daftar Menu Minuman Fruit Base

NAMA MINUMAN	HARGA
Passion Strawberry Yakult	Rp. 10.000,00
Passion Lycbee Yakult	Rp. 10.000,00
Passion Strawberry Orange	Rp. 8.000,00
Passion Lychee Strawberry	Rp. 8.000,00
Passion Lychee Orange	Rp. 8.000,00

3. Topping

Tabel 3. 3 Daftar Topping Minuman Cuple

NAMA TOPPING	HARGA
Boba	Rp. 2.000,00
Cream Cheesse	Rp. 2.000,00
Cheese	Rp. 2.000,00
Chocolate	Rp. 2.000,00
Cookie Crumble	Rp. 2.000,00
Nata de Coco	Rp. 2.000,00

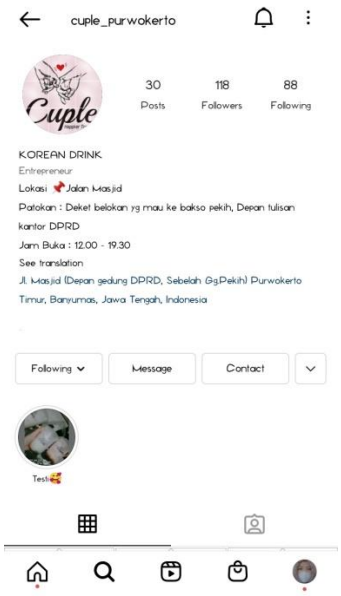
Walaupun harga minumannya terjangkau, namun Minuman Cuple cabang Purwokerto ini kerap mengadakan promo. Promo yang biasa dilakukan adalah *Buy 1 Get 1*. Dimana jika pembeli membeli varian apapun, akan mendapatkan satu minuman dengan *fruit base* secara gratis.

Namun masih banyak yang belum mengetahui Minuman Cuple cabang Purwokerto ini. Sebanyak 37 orang dari total 55 orang, mengaku bahwa tidak mengetahui Minuman Cuple cabang Purwokerto. Meskipun begitu, 18 orang yang mengetahui Minuman Cuple cabang Purwokerto ini mengaku bahwa mereka mengetahui minuman ini dari teman, melihat *story* Instagram teman, dan melihatnya di pinggir jalan. Sehingga dengan ini dapat

ditarik kesimpulan bahwa promo yang sudah dilakukan tersebut kurang efektif dalam mempromosikan produknya.

Gambar 3. 3 Booth Minuman Cuple cabang Purwokerto
Sumber: Data Pribadi

Gambar 3. 4 Booth Minuman Cuple cabang Purwokerto
Sumber: Data Pribadi



Gambar 3. 5 Akun Instagram Minuman Cuple cabang Purwokerto
Sumber: Instagram cuple_purwokerto

Gambar 3. 6 Akun Instagram Minuman Cuple cabang Purwokerto
Sumber: Instagram cuple_purwokerto

3.3. Data Kompetitor

3.3.1. Profil dan Sejarah Boba Time

Nama *Brand* : BOBATIME

Produk : Minuman

Sosial Media *Brand* : bobatimepurwokerto

Alamat *Brand* : - Jl. Masjid No.54, Purwokerto, Sokanegara, Kecamatan Purwokerto Timur, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53115

- Jl. Martadireja 1 No.1779, Purwokerto Wetan, Kecamatan Purwokerto Timur, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53111

Gambar 3. 7 Logo BOBATIME
Sumber: bobatime.id

Awal mula kehadiran BOBATIME adalah dari kecintaan terhadap minuman boba yang sudah lebih dulu popular di negara asalnya, yaitu Taiwan. BOBATIME sudah berdiri sejak tahun 2019. Nama dari BOBATIME sendiri terdiri dari 2 kata, yaitu BOBA dan TIME. BOBA disini memiliki peran sebagai nama *brand*, sedangkan TIME memiliki arti sebagai waktunya untuk minum boba [30].

Boba yang dimiliki oleh BOBATIME memiliki tekstur yang kenyal dengan paduan banyak varian rasa yang nikmat sehingga dapat membuat ketagihan. Selain rasa, BOBATIME juga berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik dan profesional untuk para pecinta boba [30]. Minuman yang ada ditawarkan BOBATIME juga sangatlah bervariasi sehingga terbagi menjadi beberapa jenis minuman. Di antaranya adalah Menu *Milk Base, Milk Tea,Tea&Coffe, Fruit&Sod,* dan *Dalgona.* Berikut adalah daftar menu BOBATIME Purwokerto:

1. Daftar Menu *Milk Base*

Tabel 3. 4 Daftar Menu Milk Base

NAMA MINUMAN	HARGA
Brown Sugar Bobba Milk	Rp. 14.000,00
Premium Choco Bobba Milk	Rp. 12.000,00
Strawberry Bobba Milk	Rp. 13.000,00
Taro Bobba Milk	Rp. 12.000,00
Ovaltine Bobba Milk	Rp. 12.000,00
Premium Matcha Bobba Milk	Rp. 14.000,00
Premium Choco Mint	Rp. 12.000,00
Red Velvet Bobba Milk	Rp. 12.000,00
Cookies & Cream Bobba Milk	Rp. 12.000,00
Red Oreo	Rp. 14.000,00
Regal Latte	Rp. 14.000,00

2. Daftar Menu *Milk Tea*

Tabel 3. 5 Daftar Menu Milk Tea

NAMA MINUMAN	HARGA
Brown Sugar Bobba Milk Tea (Small)	Rp. 6.000,00
Brown Sugar Bobba Milk Tea (Large)	Rp. 12.000,00
Creamy Milk Tea Strawberyy	Rp. 16.000,00
Creamy Milk Tea Orange	Rp. 16.000,00
Creamy Milk Tea Mango	Rp. 16.000,00

3. Daftar Menu *Tea&Coffe*

Tabel 3. 6 Daftar Menu Tea&Coffee

NAMA MINUMAN	HARGA
Green Apple Popping Bobba	Rp. 12.000,00
Black Tea Lemonade	Rp. 11.000,00
Cappucino Bobba	Rp. 12.000,00
Lychee Black Tea Popping Bobba	Rp. 12.000,00

4. Daftar Menu *Fruit Soda*

Tabel 3. 7 Daftar Menu Fruit Soda

NAMA MINUMAN	HARGA
Sunset Mango Yoghurt	Rp. 11.000,00
Sunset Orange Yoghurt	Rp. 11.000,00
Sakura Berry Yoghurt	Rp. 11.000,00

5. Daftar Menu *Dalgona*

Tabel 3. 8 Daftar Menu Dalgona

NAMA MINUMAN	HARGA
Dalgona Coffee	Rp. 13.000,00
Dalgona Milo	Rp. 13.000,00

6. Daftar Menu *Topping*

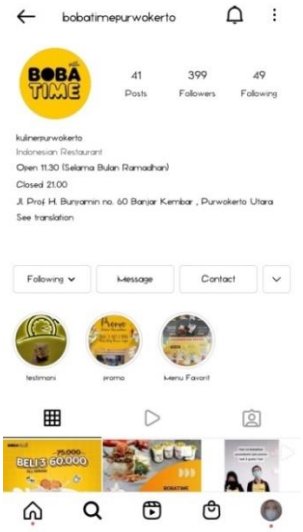
Tabel 3. 9 Daftar Menu Topping

NAMA TOPPING	HARGA
Bobba Parl	Rp. 2.000,00
Edd Pudding	Rp. 2.000,00
Regal	Rp. 2.000,00
Popping Yoghurt	Rp. 2.000,00
Oreo Crumb	Rp. 2.000,00
Oat Meal	Rp. 2.000,00
Cheese Foam	Rp. 2.000,00

Lokasi dari BOBATIME Purwokerto ini mudah ditemukan karena terletak di pinggir jalan. Namun tidak disediakan kursi dan meja untuk *dine in*. Sehingga konsep dari BOBATIME ini adalah *Take Away*, dimana pembelinya hanya bisa melakukan pemesanan tanpa bisa makan atau minum di tempat. BOBATIME pernah mengadakan promo *Buy 2 Get 3* pada tanggal 5-6 September 2020. Promo itu terjadi sebelum berada di *outlet* BOBATIME yang sekarang, namun masih berada di Rita Supermall Purwokerto.

Gambar 3. 8 Booth BOBATIME
Sumber: Data Pribadi

Gambar 3. 9 Booth BOBATIME
Sumber: Data Pribadi



Gambar 3. 10 Akun Instagram BOBATIME Purwokerto
Sumber: Instagram bobatimepurwokerto

Gambar 3. 11 Akun Instagram BOBATIME Purwokerto
Sumber: Instagram bobatimepurwokerto

3.3.2. Profil dan Sejarah YUKIBOBA

Nama *Brand* : YUKIBOBA

Produk : Minuman

Sosial Media *Brand* : yukiboba.indonesia

Alamat *Brand* : Jl. Jend. Soedirman Kel, RT.03/RW.V, Pejagalan, Berkoh, Kec. Purwokerto Selatan, Kab. Banyumas, Jawa Tengah, 53146

Gambar 3. 12 Logo YUKIBOBA
Sumber: Instagram yukiboba.indonesia

YUKIBOBA merupakan *brand* minuman lokal yang berasal dari Kota Purwokerto. *Brand* ini berdiri sejak tanggal 1 Maret 2020 dan didirikan oleh Alya, mahasiswi Institut Teknologi Telkom Purwokerto. Awal mulanya berdiri usaha ini adalah keinginan dari pemilik untuk memiliki bisnis yang kekinian dan digemari banyak orang. Oleh karena itu pemiliknya memiliki usaha minuman boba karena jenis minuman boba kini menjadi kesukaan banyak orang.

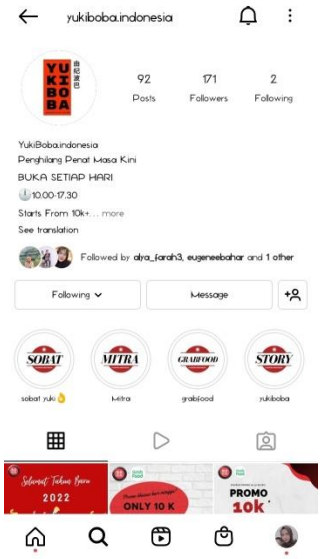
Booth minumannya terletak di depan Alfamart Berkoh, bersebelahan dengan *booth* minumas jus buah. Varian yang ditawarkan oleh YUKIBOBA juga banyak, berikut adalah daftar menu YUKIBOBA Purwokerto:

Tabel 3. 10 Daftar Menu YUKIBOBA

NAMA MINUMAN	**HARGA**
Brown Sugar Fresh Milk	Rp. 10.000,00
Coffee Late	Rp. 13.000,00
Choco Delicious	Rp. 10.000,00
Tiramisu	Rp. 10.000,00
Banana	Rp. 10.000,00
Mango	Rp. 10.000,00
Taro	Rp. 10.000,00
Green Tea	Rp. 10.000,00
Bubble Gum	Rp. 10.000,00
Red Velvet	Rp. 10.000,00
Choco Latte	Rp. 10.000,00
Red Velvet Choco	Rp. 13.000,00
Taro Choco	Rp. 13.000,00
Bubble Gum Choco	Rp. 13.000,00
Tiramisu Choco	Rp. 13.000,00
Oreo Choco	Rp. 13.000,00
Banana Choco	Rp. 13.000,00
Green Tea Choco	Rp. 13.000,00
Green Tea Banana	Rp. 13.000,00
Mango Choco	Rp. 13.000,00

Selain itu YUKIBOBA juga kerap mengadakan promo spesial di hari-hri besar. Seperti pada hari kemerdekaan, YUKIBOBA mengadakan promo semua harga minumannya menjadi Rp.10.000,00. Adapun potongan harga jika memesan YUKIBOBA melalui ojek *online*.

Gambar 3. 13 Booth YUKIBOBA
Sumber: Data Pribadi



Gambar 3. 14 Akun Instagram YUKIBOBA
Sumber: Instagram yukiboba.indonesia

Gambar 3. 15 Akun Instagram YUKIBOBA
Sumber: Instagram yukiboba.indonesia

3.4. Analisis Data

3.4.1. Analisis SWOT (Strenght, Weakness, Opportunity, Threat)

Dalam menjalankan sebuah bisnis, alangkah baiknya jika bisnis tersebut memiliki strategi yang baik. Dalam menyusun strategi yang baik, dapat dilakukan dengan cara menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan juga ancaman yang akan dihadapi. Berbagai hal yang dapat di analisis tadi sering disingkat dengan SWOT (*Strenght*, *Weakness*, *Opportunity*, *Threats*). Berikut adalah analisis SWOT dari Minuman Cuple cabang Purwokerto:

Tabel 3. 11 Analisis SWOT

STRENGHT	WEAKNESS
1. Minuman Cuple memiliki minuman dengan *fruit base* yang tidak dimiliki oleh kompetitor. 2. Lokasi *booth* Minuman Cuple cabang Purwokerto	1. Kursi yang digunakan untuk menunggu pesanan tidak banyak, sehingga tidak bisa digunakan untuk *dine in*. 2. Media promosinya hanya

terletak di pinggir jalan sehingga memudahkan calon pembeli untuk menemukan lokasinya. 3. Boba yang digunakan bukan boba instan, melainkan boba yang dibuat sendiri oleh	memiliki Instagram dan jarang aktif.
OPPORTUNITY	**THREATS**
1. Memiliki kesempatan untuk semakin diketahui banyak orang karena lokasi *booth*-nya terletak di pinggir jalan. 2. Mremiliki kesempatan untuk menjadi satu-satunya minuman boba yang memiliki varian rasa *fruit base* yang memadukan 2 rasa sekaligus.	1. Banyaknya usaha minuman lain yang ada di sekitar Minuman Cuple cabang Purwokerto. 2. Berada di dekat Mall yang di dalamnya terdapat beberapa *brand* minuman lain. 3. Kurangnya promosi, bisa membuat target audiensnya berkurang. 4. Usaha minuman sejenis yang sudah populer terlebih dahulu.

3.4.2. Pendekatan Kreatif

3.4.2.1. *Unique Selling Point*

Menurut Wijayanti, USP adalah keunikan-keunikan yang dimiliki oleh sebuah produk yang tidak dimiliki oleh produk lain [15]. Hal ini merupakan salah satu cara agar dapat meningkatkan keinginan konsumen untuk membeli produk tersebut. Adapun keunggulan dari Minuman Cuple

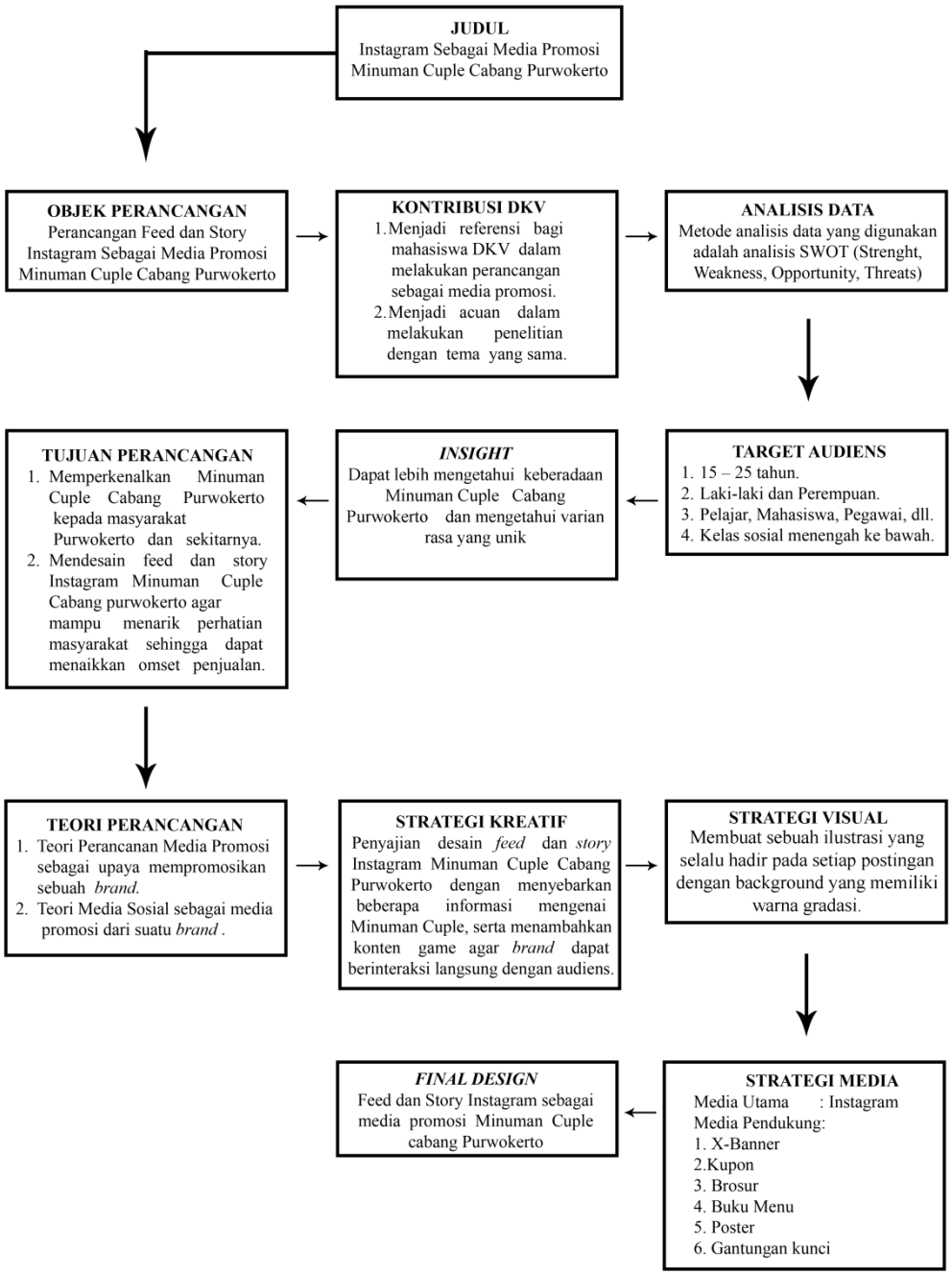
cabang Purwokerto yang tidak dimiliki oleh kompetitornya, yaitu:

1. Minuman dengan varian *fruit base* dengan memadukan 2 rasa buah dan menghasilkan rasa baru yang segar.
2. Boba yang digunakan bukan boba instan, melainkan boba yang dibuat sendiri oleh pemilik dibantu kerabatnya.

3.4.2.2. *Positioning*

Menurut Fanggidae, *Positioning* merupakan strategi dalam kegiatan pemasaran dengan tujuan untuk menciptakan perbedaan, keuntungan, serta manfaat guna membuat konsumen ingat dengan suatu produk [31]. Karena citra perusahaan dapat mempengaruhi keputusan masyarakat dalam pembelian produk yang ditawarkan. Jika dilihat dari *feed* Instagram Cuple Indonesia, minuman Cuple memiliki kesan *sweet* yang bahkan langsung terlihat dari perpaduan warna pastel yang digunakan. Ditambah lagi dengan pelafalan Cuple yang seperti sedang melafalkan *Couple* yang seolah menandakan minuman ini memiliki rasa manis seperti sepasangan kekasih yang seringkali bersikap manis. Maka dari itu penulis ingin membuat citra dari Minuman Cuple ini adalah minuman yang romantis dengan desain *feed* dan *story* Instagram yang menggunakan perpaduan warna pastel tersebut. Selain ingin menunjukan kesan *sweet* tersebut, penulis juga ingin menginformasikan bahwa cuple memiliki varian buah dengan perpaduan dua rasa buah sekaligus dalam satu gelas.

3.4.3. Kerangka Penelitian



Gambar 3. 16 Kerangka Penelitian
Sumber: Data Pribadi