

ABSTRAK

Strategi pemasaran adalah salah satu cara dalam mengenalkan suatu barang, produk, bahkan tempat kepada masyarakat umum. Strategi pemasaran sangat berpengaruh dalam keberhasilan mendapatkan daya tarik masyarakat. Kingli Coffee Shop merupakan salah satu gerai minuman yang ada di wilayah Yogyakarta, Indonesia. Kingli Coffee Shop berdiri sejak tahun 2018 namun sekarang berubah nama menjadi DuaEmpat SKS yang merupakan kolaborasi antara Kingli Coffee Shop dengan *brand* baju Flatka. Kingli Coffee Shop merupakan kedai kopi yang menyediakan berbagai macam minuman dengan bahan dasar kopi dan non kopi. Kedai ini menggunakan Instagram dalam menjalankan strategi pemasarannya. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Penelitian ini akan menjabarkan bagaimana Kingli Coffee Shop menggunakan Instagram dalam memasarkan produknya. Pemasaran produk yang dilakukan secara daring menggunakan instagram dapat menarik lebih banyak pelanggan dimana saat ini hampir semua orang sudah menggunakan instagram. Hal ini sesuai dengan target pasar Kingli Coffee Shop yaitu mahasiswa yang memiliki akun instagram. Hal ini dapat memudahkan pelanggan untuk menemukan referensi kopi dan menarik lebih banyak pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kingli Coffee Shop melakukan strategi pemasaran melalui instagram dengan tahapan: merencanakan konten, menyiapkan materi, membuat desain, menentukan waktu yang tepat dalam mengunggah konten, dan membuat *feed* yang menarik.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Kingli Coffee Shop, Instagram

ABSTRACT

Marketing strategy is one way to introduce an item, product, or even a place to the general public. Marketing strategy is very influential in the success of getting the attraction of the community. Kingli Coffee Shop is one of the beverage outlets in the Yogyakarta area, Indonesia. Kingli Coffee Shop was established in 2018 but has now changed to DuaEmpat SKS which is a collaboration between Kingli Coffee Shop and the Flatka clothing brand. Kingli Coffee Shop is a coffee shop that provides various kinds of drinks with coffee and non-coffee basic ingredients. This shop uses Instagram in carrying out its marketing strategy. This research is qualitative research. This study will describe how Kingli Coffee Shop uses Instagram in marketing its products. Products that are done boldly using Instagram can attract more customers where now almost everyone is already using Instagram. This is in accordance with Kingli Coffee Shop's target market, namely students who have an Instagram account. This can make it easier for customers to find coffee references and attract more customers. The results showed that Kingli Coffee Shop carried out a marketing strategy through Instagram with the following stages: planning content, preparing materials, making designs, determining the right time to upload content, and creating interesting feeds.

Keywords: Marketing Strategy, Kingli Coffee, Instagram