

LAMPIRAN

Foto Wawancara bersama dengan Tim Café Ragil Kuning Kopi



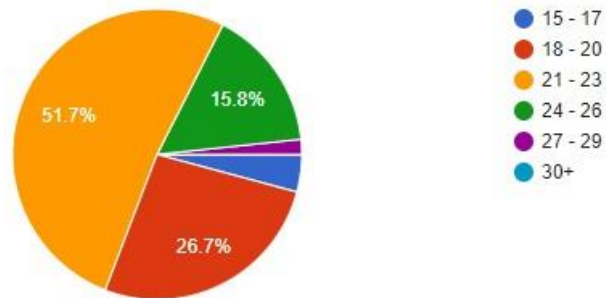
Foto diskusi mengenai pemaparan final desain dan mockup



Diagram hasil kuisisioner

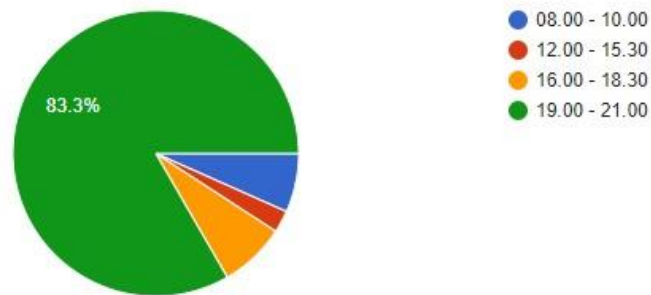
Usia

120 responses



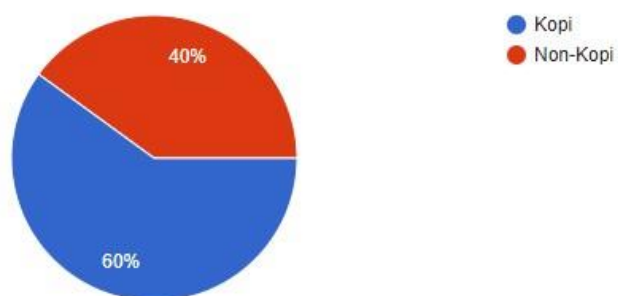
Pada pukul berapa anda sering datang ke Cafe Ragil Kuning Kopi?

120 responses



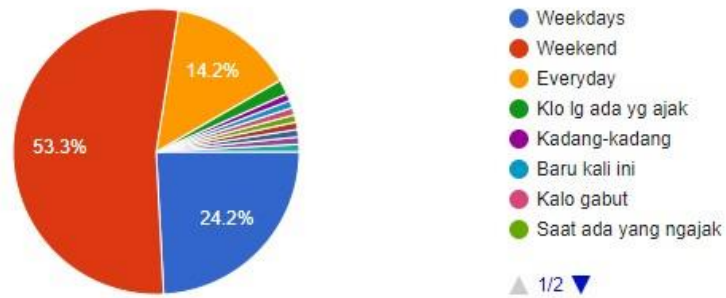
Menu minuman apa yang sering anda pesan di Cafe Ragil Kuning Kopi?

120 responses



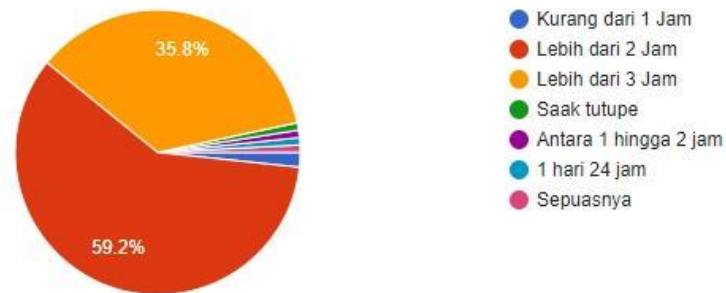
Pada hari apa sajakah anda datang ke Cafe Ragil Kuning Kopi?

120 responses



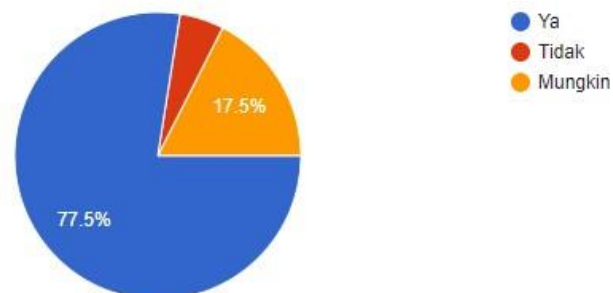
Berapa lama anda menghabiskan waktu untuk nongkrong di Cafe Ragil Kuning Kopi?

120 responses



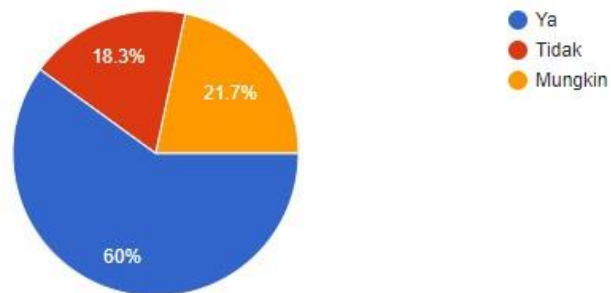
Selain mengobrol bersama pada saat nongkrong bersama teman-teman, apakah anda tertarik untuk bermain bersama teman-teman anda?

120 responses



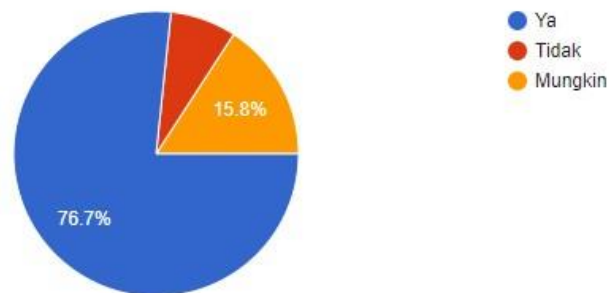
Pada saat nongkrong dengan teman-teman, apakah anda tertarik untuk bermain kartu permainan / kartu remi bersama teman-teman?

120 responses



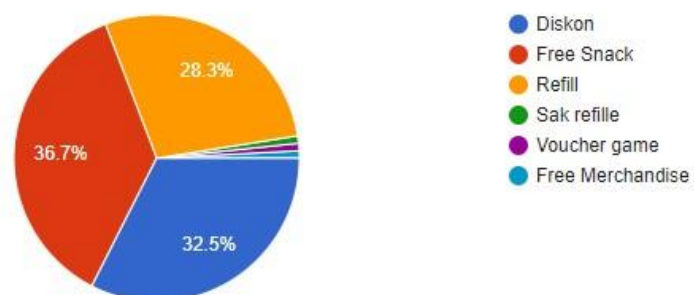
Jika Cafe Ragil Kuning mengeluarkan kartu permainan / kartu remi yang didalamnya terdapat promo menarik apakah anda tertarik untuk memainkannya dan mendapatkan promo menariknya?

120 responses



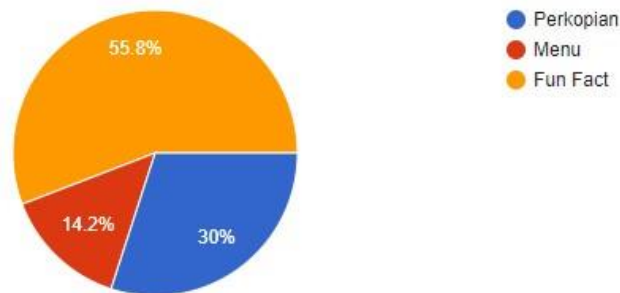
Konten promo menarik seperti apa yang anda inginkan didalamnya?

120 responses



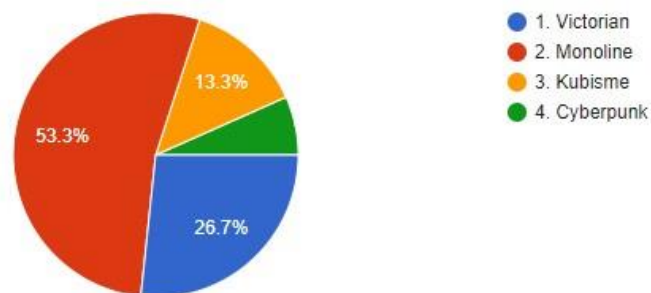
Selain konten mengenai promo menarik, konten apa yang ingin disajikan kedalam kartu permainan / kartu remi tersebut?

120 responses



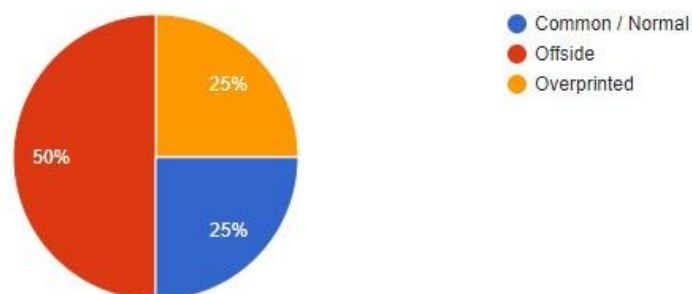
Gaya Desain apa yang menarik untuk diimplentasikan menjadi merchandise Cafe Ragil Kuning Kopi?

120 responses



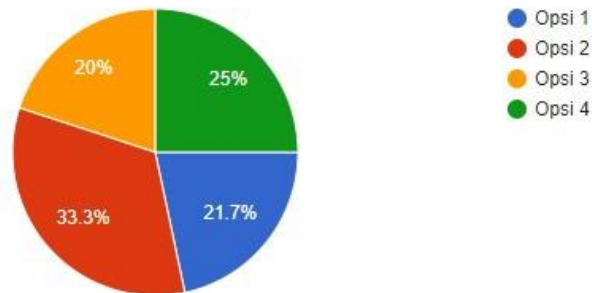
Bagian belakang kartu permainan seperti apa yang menarik bagi anda?

120 responses



Box Kartu Permainan seperti apa yang menarik menurut anda?

120 responses



Jika ada saran terkait Bundle Box / Produk, bisa di sampaikan :D

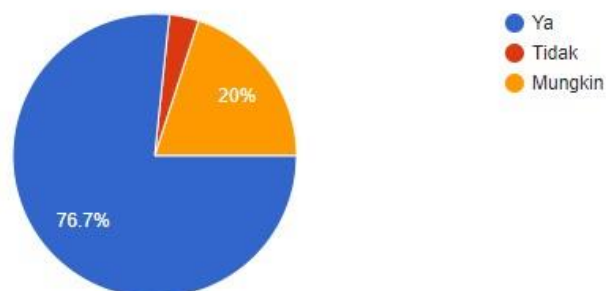
120 responses

- Tema bisa lebih disinkronkan lagi dengan Tema Ragil Kuning
- Menambah barang* yg lucu
- kalo sebanyak itu pasti mahal ya bund,
- Kayak di foto wes mantap
- sudah keren, tapi mungkin kalo wanita lebih ke tema" lucu atau aesthetic gitu kali ya hehehe
- udah bagus sih
- Isi bundle disesuaikan dengan target pasar ragil kuning. Agan brand dan marketing bs berjalan selaras
- Bagus lanjutkan, saran warna kuning aja lucu terus sesuai sama identitas ragil kuning
- tambahkan kartu anggota dengan profitnya



Bagaimana menurut anda jika terdapat bundle box berisikan merchandise (Kartu Permainan / Remi, Goodie Bag, Tumbler, Sketchbook/Notebook, Sticker pack, Gantungan Kunci, dan Pin) serta Menu dari Cafe Ragil Kuning Kopi, apakah tertarik untuk mendapatkannya?

120 responses



Tolong jelaskan atas jawaban yang anda pilih dari beberapa pertanyaan di atas atau bisa berupa kritik dan saran terkait pertanyaan diatas

120 responses

cukup inovatif

Oke dah

tidak ada

Tidaa ada

Sejauh ini sudah cukup puas dan tertarik

TerimaKasih

i pick monoline bcs i think uda sejalan ma logo rk dan terlihat lebih elegan drpd pilihan yg laen terlalu rame menurutkuuu, sama saran buat box kartu permainannya kalo bneran ada ntar bahan boxnya agak tebalan ya kak jgn kek uno yg kena aer dikit mlyt okeyy, smgttt!

Sangat menarik, namun saya masih belum bisa membayangkan bagaimana menjual bundlebox tersebut untuk pelanggan Ragil Kuning Kopi yang belum tentu diminati semua orang



Tolong jelaskan atas jawaban yang anda pilih dari beberapa pertanyaan di atas atau bisa berupa kritik dan saran terkait pertanyaan diatas

120 responses

hmm mantab sih, tapi kalo lebih cepet direalisasikan lebih mangtabsz

Ide yg bagus mengenai merchandise yg diadakan untuk promo menarik setelah pembelian produk di ragilkuning

Sebenarnya bundling bisa laku banyak jika banyak konsumen yg tertarik dg produk dr ragil kuning tdk hanya sebagai tempat nongkrong (fokus pada produk bukan lokasi/jual tempat), butuh lebih banyak komunikasi antar pengusaha dg konsumen agar jd lebih dekat menjadi teman. Sehingga munculnya loyalitas td rela mengeluarkan uang u/ beli bundling

hal baru yg menarik, semoga bisa teralisasi

Ragil kuningan termasuk cafe yg kurang memberikan menyediakan permainan hiburan, sebaiknya lebih ditambah permainan2 hiburan untuk mendukung anak-anak yg nongkrong disana

ditunggu semua merch barunya

cukup, ditunggu realisasinya saja broo, mantab wes

Hasil Wawancara

Wawancara terhadap tim di Café Ragil Kuning Kopi

1. Hasil Wawancara Kepada Owner Café Ragil Kuning Kopi “Rizal”

Penanya : Halo Mas Rizal, aku mau nanya mengenai beberapa hal mengenai Café Ragil Kuning Kopi, bolehkah mas?

Responden : Boleh fik, silahkan

Penanya : Konsumen serta pelanggan di kafe ini, mengetahuinya dari mana mas?

Responden : Ehmmmm.. mayoritas yang datang disini taunya dari temennya fik, seperti temenku yang mengajak temennya yang lain secara langsung untuk datang, setelah itu mungkin dari media sosial Instagram ya fik, karena beberapa temenku juga yang merekomendasikan kafe ini juga terkadang membagikan media sosial dari kafe ini.

Penanya : Sebelumnya disini sudah ada merchandise'nya kah mas?

Responden : Sudah, akan tetapi sebelumnya yang sudah ada hanya diperuntukkan untuk anggota tim dari kafe ini serta kenalan saja, adanya merchandise tersendiri untuk para konsumen serta pelanggan ini juga mungkin juga sudah cukup banyak yang menanyakan dari beberapa teman dan dari beberapa kenalan.

Penanya : Apakah kedepannya akan ada mau ada merchandise tersendiri yang diperuntukkan untuk para konsumen serta pelanggan mas?

Responden : Rencananya mau ada, akan tapi masih belum bisa terealisasi akan adanya merchandise yang diperuntukkan para konsumen serta pelanggan ini.

Penanya : Begitu ya mas.. ohiya mas, jadi begini mas aku ada tugas akhir yang mau mengangkat permasalahan mengenai ini, salah satunya

berhubungan dengan belum adanya merchandise di kafe ini mas,
bagaimana mas?

Responden : Menarik tuh, kebetulan sekali dari kafe ini juga butuh merchandise
buat konsumen serta pelanggan.

Penanya : Merchandise ini kedepannya bakal digunakan sebagai media promosi
yang baru juga mas buat kafe ini, jadi apakah dari mas tertarik buat
adanya merchandise ini?

Responden : Oh ya tentu saja! Kalau ada apa-apa yang dibutuhkan atau yang mau
ditanyakan untuk kedepannya silahkan tanya-tanya saja fik.

Penanya : Iya mas, terima kasih ya udah mau diwawancarai. Sukses selalu buat
kafanya mas.

Responden : Iya fik, sama-sama. Sukses selalu buat tugas akhirnya ya.

2. Hasil Wawancara Kepada Tim Kreatif Café Ragil Kuning Kopi “Boby”

Penanya : Selamat malam, halo mas Boby. Aku mau tanya mengenai beberapa
hal dari Café Ragil Kuning Kopi ini, bolehkah?

Responden : Ohiya, monggo fik.

Penanya : Masnya ini disini sebagai team kreatif dari kafe ini ya mas? Kalau
boleh tau job-desk mas disini ngapain aja sih mas?

Responden : Disini tugasku membuat sesuatu yang menarik agar pelanggan lebih
tertarik lagi terhadap Café Ragil kuning Kopi ini, seperti mengonsep
sebuah promosi lewat media sosial instagram.

Penanya : promosi lewat media sosial instagram ini berupa *feed* atau *story* ya
mas?

- Responden : Dua-duanya fik, jadi aku bikin konsep media promosi dari kafe ini yang nantinya bakal ada yang implementasikan di *feed* Instagram dan *story* Instagram.
- Penanya : Konten yang seperti apa mas dibuat ini?
- Responden : Jadi nanti kontennya ini dibuat supaya para pelanggan bisa datang ke kafe serta bisa lebih nyaman untuk berkunjung di kemudian hari.
- Penanya : Untuk saat ini apa mas yang dibutuhkan di kafe ini mas?
- Responden : Jadi kafe ini sebenarnya butuh sesuatu yang baru agar membuat para konsumen serta pelanggan bisa lebih tertarik untuk datang disini.
- Penanya : Begini mas, aku ini ada tugas akhir yang berhubungan dengan media promosi, lebih spesifiknya berupa merchandise mas, nah merchandise-nya ini mas bakal berupa kartu permainan yang ada kontennya didalamnya, gimana mas?
- Responden : Wah menarik tuh fik, boleh tuh kedepannya dibicarakan lagi dan mungkin bisa ditepakan sungguhan di kafe ini.
- Penanya : ohiya mas, dari kafe ini apakah ada identitas visual tersendiri yang digunakan?
- Responden : ada fik. Diantaranya berupa icon utama, grafis pendukung dan juga font yang digunakan, setelah ini aku lihatin dan kirimin kamu filenya.
- Penanya : baik mas, terima kasih atas waktunya buat wawancara ini, kedepannya akan saya hubungi dan tanya-tanya lagi mas.
- Responden : Siaap fik, sukses selalu buat tugas akhirnya.

3. Hasil Wawancara Kepada Tim Brewer dan Logistik Café Ragil Kuning Kopi “Ranu”

Penanya : Selamat sore mas Ranu. Aku mau tanya-tanya nih mengenai beberapa hal dari kafe tempat mas ranu kerja, itu mas Café Ragil Kuning Kopi, bolehkah mas?

Responden : Boleh fik, silahkan kalau mau tanya-tanya.

Penanya : Kalau boleh tau mas'nya di Café Ragil Kuning Kopi ini dibagian apa ya mas?

Responden : Di Café Ragil Kuning Kopi ini aku kerja sebagai Brewer dan juga mengurus beberapa logistik yang ada di kafe ini fik.

Penanya : Untuk lebih detailnya biasanya mas'nya ini kesehariannya disana ngapain aja mas?

Responden : Biasanya paling sering itu bantu barista'nya untuk membuat kopi dan minuman-minuman lain selain kopi, untuk lebih spesifik biasanya aku melakukan *quality control* pada kopinya dan beberapa minuman lain untuk menjaga rasanya, selain itu juga koordinasi dengan tim yang mengurus gudang persediaan bahan untuk minuman dan makanannya.

Penanya : Menurut mas nih, apakah perlu adanya sesuatu yang baru agar konsumen serta pelanggan untuk lebih banyak dan sering datang di kafe ini mas?

Responden : Perlu, sangat perlu banget. Karena sekarang dari kafe ini perlu adanya pemantik agar konsumen serta pelanggan mau datang untuk menikmati kopi pagi, dikarenakan sekarang kafe ini sedang mengejar adanya konsumen serta pelanggan yang mau untuk datang dan menikmati kopi pagi di kafe ini.

Penanya : begitu ya mas, untuk alasan lain ada kah mas?

Responden : Ya karena kafe ini cenderung lebih ramai pada sore menjelang malam hingga waktu tutup, sehingga dirasa kurang imbang antara pagi hingga sore menjelang malam baru terlihat lebih ramai.

Penanya : Ohiya mas, begini kan aku ada tugas akhir, kedepannya mau mengangkat kafe ini untuk dibuatkan merchandise yang diperuntukkan untuk para konsumen serta pelanggan kafe ini, bagaimana mas?

Responden : Wah mantap tuh, boleh banget. Nanti aku bantu juga kedepannya sama aku obrolin juga dengan tim lain di kafe ini, itu juga bisa dihubungkan dengan promo kopi pagi yang akan kafe ini kejar kedepannya.

Penanya : Boleh mas, untuk sementara sampai sini dulu ya mas, kedepannya aku mau tanya-tanya dan koordinasi lagi mengenai hal ini, makasih banyak ya mas.

Responden : Iya fik, sama-sama. Kontak aja lagi kalau mau tanya-tanya atau mau ketemu langsung buat ngobrol-ngobrol lagi.

4. Hasil Wawancara Kepada Tim Promosi Café Ragil Kuning Kopi “Hadid”

Penanya : Selamat Sore mas Hadid, aku mau tanya soal beberapa hal di Café Ragil Kuning ini mas, bolehkah?

Responden : Boleh fik, monggo.

Penanya : Kalau boleh tau, disini mas'nya ini bekerja bagian apa mas di kafe ini?

Responden : Disini aku bagian yang mengurus untuk keperluan promosi kafe ini fik.

Penanya : Begitu ya mas, untuk lebih jelasnya pada bagian promosi di kafe ini itu mas nya kesehariannya gimana mas?

Responden : Untuk bagian promosi ini, aku cari tau gimana caranya promosi yang baik buat kafe ini, mana yang kurang baik buat kafe ini yang harus dikurangi.

- Penanya : Promosi seperti apa mas yang baik dan yang kurang baik buat kafe ini?
- Responden : Ya seperti kafe ini kan promosi dengan cara *soft selling*, jadi seperti promosi dengan secara tidak langsung contohnya. Untuk promosi secara *hard selling*, kafe ini mengurangi dan menghindarinya dikarenakan dirasa kurang tepat untuk diaplikasikan di kafe ini.
- Penanya : Ohiya mas, menurut mas perlu kah adanya promosi terbaru untuk menambah *awareness* terhadap kafe ini mas?
- Responden : Perlu sih, karena kafe ini juga butuh sesuatu yang baru dan belum ada di kafe ini untuk menunjang kegiatan promosi di kafe ini.
- Penanya : Jadi begini mas, kan aku ada tugas akhir, kedepannya aku mau buat media promosi buat kafe ini berupa merchandise yang emang khusus diperuntukkan buat para konsumen serta pelanggan, gimana menurut mas?
- Responden : Bagus juga itu, kebetulan disini belum ada ya merchandise yang emang buat konsumen serta pelanggan, itu juga kedepannya bisa buat nambah *awareness* dari konsumen serta pelanggan kafe ini.
- Penanya : Untuk kedepannya mungkin aku bakal tanya-tanya lagi sama koordinasi dengan mas'nya soal ini ya mas, untuk saat ini sampai sini dulu mas, makasih ya mas untuk waktunya.
- Responden : Iya fik, sama-sama. Kedepannya kalau ada apa-apa kontak aja juga gapapa, kalau ketemu di kafe ini juga langsung tanya-tanya lagi aja gapapa.

5. Hasil Wawancara Kepada Tim Kreatif & Management Media Sosial Café Ragil Kuning Kopi “Dimas”

Penanya : Selamat Siang Dimas, aku mau tanya-tanya soal Café Ragil Kuning Kopi, bolehkah?

Responden : Boleh fik, silahkan.

Penanya : Kalau boleh tau kamu kerja di kafe ini bagian apa dim?

Responden : Disini aku kerja bantu mas boby sebagai tim kreatif sama aku juga mengurus media sosial kafe ini, mengurus Instagram kafe lebih tepatnya.

Penanya : Menurutmu bagaimana mengenai media sosial Instagram kafe ini?

Responden : Menurutku, beberapa postingan serta Instastory dari kafe ini ada yang pesannya bisa tersampaikan, ada juga yang pesannya kurang bisa untuk tersampaikan dengan baik.

Penanya : Jadi kalau adanya hal tersebut, menurutmu juga apa yang harus dilakukan?

Responden : ini fik, kafe ini butuh sesuatu yang bisa menarik perhatian konsumen serta pelanggan kalau dari segi bagianku, sekiranya bisa lebih tertarik akan postingan serta instastory kafe ini, sehingga bisa membuat konsumen serta pelanggan lebih sering datang ke kafe ini.

Penanya : Untuk kesehariannya apa yang sudah dilakukan kafe ini pada sosial medianya?

Responden : Salah satunya memanfaatkan yang namanya *multiplayer effect*, dimana kita melakukan repost-instastory dari konsumen serta pelanggan kafe yang menandai atau mencantumkan akun Instagram dari kafe ini.

6. Hasil Wawancara Kepada Konsumen Café Ragil Kuning Kopi “Javier”

Penanya : Sore Javier, aku boleh tanya-tanya soal kafe tempatmu nongkrong ga?

Responden : Boleh nih, kafe mana?

Penanya : itu Café Ragil Kuning Kopi.

Responden : Oh Ragil Kuning, tanya aja.

Penanya : Seberapa sering kamu dateng kesana?

Responden : Kalau lumayan free sih, biasanya sebulan empat sampai lima kali.

Penanya : Biasanya kesana jam berapa?

Responden : Mulai sore hari menjelang malam hingga mau tutup.

Penanya : Begitu ya, menurutmu kafe ini perlu nggak media promosi yang baru?

Responden : Mungkin perlu yah, kalau ingin memperluas jangkauan dari target pasar, karena beberapa temenku juga kurang tau terkadang adanya kafe ini.

Penanya : Kalau misal di kafe ini ada media promosi baru nih, berupa merchandise yang emang dibuat untuk para konsumen serta pelanggannya gimana?

Responden : Oh bagus juga tuh, soalnya kemaren kebetulan juga waktu nongkrong sama temen-temenku bahas soal ini, andai aja di kafe ini ada merchandise yang ada identitas kafe ini, cukup menarik sih buat didapetin atau dikoleksi.

Penanya : Begitu ya, jadi adanya merchandise ini juga kedepannya bakal membuatmu lebih sering dateng kesini nggak?

Responden : Tentu saja, selain menunya yang enak dari bermacam-macam, adanya merchandise baru buat kafe ini juga akan semakin sering kesini untuk nongkrong di kafe ini.

Penanya : Baik Javier, makasih ya sudah mau di tanya-tanyain soal kafe ini, sementara samapai sini dulu yah, terima kasih banyak atas waktunya.

Responden : OKe, sama-sama fik. Sukses terus buat tugas akhirnya.

7. Hasil Wawancara Kepada Konsumen Café Ragil Kuning Kopi “Feronica”

Penanya : Selamat malam Fer, aku mau tanya-tanya soal Café Ragil Kuning Kopi boleh?

Responden : Ohiya fik, boleh.

Penanya : Kalau boleh tau sejak kapan kamu tau dan nongkrong di kafe ini?

Responden : Mulai pertengahan tahun lalu, waktu itu lagi pengen cari-cari suasana baru buat nongkrong, terus ketemunya disini.

Penanya : Waktu itu kamu tau kafe ini dari mana kalau boleh tau?

Responden : Taunya dari temen mainku, dia coba ngajak aku nyoba kafe ini, dia juga taunya cari-cari lewat media sosial.

Penanya : Begitu ya, untuk nongkrongnya biasanya kamu kapan ke kafe ini?

Responden : Untuk nongkrongnya biasanya mulai sorean sampai jam tujuh atau jam delapan malam.

Penanya : Selama kamu nongkrong di kafe ini, pernah nggak sih terpikirkan adanya merchandise buat para konsumen kafe ini?

Responden : Belum sih, tapi kalau semisal ada bakal menarik juga.

Penanya : Jadi begini fer, sekarang aku ada tugas akhir, kebetulan studi kasusnya mau mengangkat kafe ini, kedepannya mau ada merchandise tersendiri yang diperuntukkan untuk para konsumen disini, gimana menurutmu?

Responden : Wah menarik tuh, kalau boleh tau merchandisenya apa ya?

Penanya : Untuk Merchandise utamanya bakal ada Kartu Permainan dan juga merchandise yang lain, jadi merchandise ini bakal ada identitas dari kafe ini juga kedepannya, menurutmu bagaimana?

Responden : Menarik untuk didapatkan sih, soalnya aku sendiri cukup tertarik untuk mengoleksi beberapa merchandise, salah satunya kayak tumblernya Starbucks.

Penanya : Oke fer, sementara sampai sini dulu yah aku tanya-tanyanya, makasih banyak buat waktunya.

Responden : Iya fik, sama-sama. Sukses terus buat tugas akhirnya.

8. Hasil Wawancara Kepada Konsumen Café Ragil Kuning Kopi “Wildan”

Penanya : Halo mas Wildan, selamat sore. Aku mau tanya-tanya soal kafe yang pernah mas kunjungi boleh?

Responden : Oh iya boleh, kafe mana ya fik kalau boleh tau?

Penanya : Café Ragil Kuning Kopi

Responden : Oh Ragil Kuning, iya silahkan.

Penanya : Pertama kali dan terakhir kali kesana kapan ya mas kalau boleh tau?

Responden : Untuk pertama kalinya aku ke kafe itu akhir tahun lalu, kemudian untuk terakhir kali kesana tiga sampai empat bulan yang lalu.

Penanya : Waktu itu ke kafe ini tau dari mana mas?

Responden : Kebetulan waktu itu diajak sama beberapa temen seangkatanku di kampus, diajaklah ke kafe ini.

Penanya : Berarti masnya tau kafe ini dari temen mas ya?

Responden : Iya, fik.

- Penanya : Pernah nggak mas terfikirkan kalau kafe ini punya merchandise yang emang buat para konsumen?
- Responden : Belum sih, soalnya waktu kesana emang pengen nongkrong sama temen dan kebetulan disana aja dan untuk kedatanganku selanjutnya ke kafe itu emang menu nya emang enak dan menarik.
- Penanya : Jadi begini mas, kan aku ada tugas akhir dan untuk studi kasusnya aku mau ngangkat kafe ini untuk dibuatkan merchandise tersendiri untuk para konsumen di kafe ini.
- Responden : Wah cukup menarik menurutku, akan tetapi lebih menarik lagi jika punya merchandise yang unik dan berbeda dengan yang ada di kafe lain.
- Penanya : Untuk Merchandise utamanya berupa kartu permainan atau remi, sama ada beberapa merchandise pendukung yang lain, gimana menurut mas?
- Reposnden : Nah ini menarik, setauku juga belum ada bahkan belum ada yang membuat merchandise ini.
- Penanya : Apakah dengan adanya merchandise ini akan membuat masnya lebih sering untuk dateng ke kafe ini?
- Responden : Iya, karena selain dari menunya yang enak dan menarik, kehadiran merchandise ini juga akan membuat semakin sering untuk ke kafe itu.
- Penanya : Baik mas, mungkin sampai sini dulu aku tanya-tanyanya, makasih banyak mas atas waktunya.
- Responden : Iya fik sama-sama, sukses terus buat tugas akhirnya ya.

9. Hasil Wawancara Kepada Konsumen Café Ragil Kuning Kopi “Resti”

Penanya : Selamat sore resti, aku mau tanya-tanya soal Café Ragil Kuning Kopi boleh?

Responden : Ohiya fik boleh, silahkan.

Penanya : Gimana kesan pertamamu datang ke kafe ini?

Responden : Kafe ini cukup nyaman buat nongkrong, menu-menunya juga menarik dan enak, fasilitasnya juga cukup lengkap.

Penanya : Tau kafe ini dari mana kalau boleh tau?

Responden : Untuk tau kafe ini pertama dari temen-temenku.

Penanya : Biasanya kesini sama siapa kalau boleh tau?

Responden : Ya biasanya sama temen-temen senagkatan kampus, kadang juga ya sama doi ke kafe ini.

Penanya : Pernah nggak kamu terfikirkan adanya merchandise yang emang buat para konsumen di kafe ini?

Responden : Pernah sih, soalnya aku lihat para anggota tim dari kafe ini juga pake merchandise kayak lanyard sama ada beberapa sticker juga yang ditempel kayak di tempat tisu yang ada kasirnya gitu.

Penanya : Begitu yah, kebetulan aku ada tugas akhir dan studi kasusnya mau mengangkat kafe ini untuk dibuatkan merchandise yang emang dibuat untuk para konsumen dari kafe ini, gimana menurutmu?

Responden : Menarik banget tuh, mungkin bakal tertarik juga buat dapetannya.

Penanya : Menurutmu selain menarik untuk didapatkan, apa perndapatmu kalau adanya merchandise yang diperuntukkan untuk konsumen ini?

Responden : Selain menurutku menarik untuk didapatkan, adanya merchandise ini mungkin kedepannya akan meningkatkan penjualan yang ada di kafe.

Penanya : Apakah adanya merchandise ini juga membuat kamu lebih tertarik untuk dateng ke kafe ini?

Responden : Mungkin iya, karena adanya merchandise tersebut sama menu yang ada disini juga lumayan cocok.

Penanya : Begitu ya, baik terima kasih banyak buat waktunya udah mau di tanya-tanya soal kafe ini.

Responden : Iya fik sama-sama, sukses terus ya buat tugas akhirnya.

