

LAMPIRAN

INTERVIEW GUIDE

Berikut adalah pertanyaan wawancara terkait strategi promosi Yamie Panda Group dalam meningkatkan konsumen 2017, pertanyaan tersebut diambil dari penelitian terdahulu yaitu “Strategi promosi pada Frogstone Distro Clothing Company Yogyakarta dalam Menarik Minat Beli Konsumen (Ridwan Syah Arlandita, 2012)” Peneliti mengambil pertanyaan tersebut karena penelitian tersebut sangat berkaitan dengan strategi promosi, peneliti memodifikasi pertanyaan tersebut sehingga nantinya peneliti akan melakukan eksekusi wawancara sesuai pedoman pertanyaan wawancara yang sudah peneliti siapkan sebelumnya.

1. Kapan dan bagaimana proses sejarah berdirinya Yamie Panda Group ?
2. Apakah Slogan atau simbol Yamie Panda Group?
3. Apa arti dan Makna Logo Yamie Panda?
4. Apa Slogan Yamie Panda Group dan apa maknanya?
5. Konsep restoran seperti apakah yang ditawarkan Yamie Panda Group?
6. Bagaimana Strukur Organisasi Yamie Panda Group?
7. Apa yang menjadi keunggulan dan kelemahan Yamie Panda Group?
8. Apa yang menjadi indikator keberhasilan Yamie Panda Group ?

Strategi Promosi Yamie Panda Group

1. Siapa Target audiens Penjualan dari Yamie Panda Group?
2. Mengapa memilih target market tersebut ?
3. Apa yang menjadi dasar Yamie Panda Group dalam menentukan segmentasi
4. Bagaimanakah tahap-tahap dan proses perencanaan strategi promosi yang dilakukan oleh Yamie Panda Group dalam menarik minat kunjung konsumen
5. Kegiatan apa saja yang menunjang strategi promosi?
6. Bagaimana cara memperkenalkan program-program promosi kepada khalayak?
7. Apakah Yamie Panda Group menggunakan iklan dalam melakukan promosi?
8. Melalui media apa sajakah yang digunakan untuk beriklan di Yamie Panda Group? (beserta buktinya)
9. Mengapa memilih media tersebut?
10. Seberapa besar biaya yang dikeluarkan dalam untuk melakukan kegiatan promosi tersebut?
11. Usaha apa yang dilakukan yamie panda untuk meningkatkan penjualan yamie?
12. Upaya apa saja yang dilakukan dalam menghadapi pesaing Yamie Panda Group?

13. Bagaimana Proses strategi promosi yang dilakukan Yamie Panda Group?
14. Bagaimana hasil dari strategi promosi yang dilakukan Yamie Panda Group?
15. Bagaimana strategi promosi penjualan yang dilakukan Yamie Panda Group?
16. Apakah mengalami kenaikan jumlah konsumen ketika telah diadakannya Promosi yang telah dilakukan oleh Yamie Panda sendiri?
17. Bagaimanakah cara mengukur berhasil atau tidaknya promosi yang dilakukan Yamie Panda Group?

Pertanyaan Khusus untuk konsumen Yamie Panda

1. Dari mana anda mengetahui tentang Restaurant Yamie Panda
2. Seberapa sering anda ke Restaurant Yamie panda?
3. Restaurant Yamie Panda mempunyai banyak cabang di Yogyakarta, di cabang mana yang sering anda kunjungi?
4. Apa yang membuat anda tertarik ke Restaurant Yamie Panda?
5. Menu apakah yang menjadi favorit anda saat berkunjung ke Yamie Panda?

INTERVIEW GUIDE

Berikut adalah pertanyaan wawancara terkait strategi promosi Yamie Panda Group dalam meningkatkan konsumen 2017, pertanyaan tersebut diambil dari penelitian terdahulu yaitu “Strategi promosi pada Frogstone Distro Clothing Company Yogyakarta dalam menarik minat beli Konsumen (Ridwan Syah Arlandita, 2012)” Peneliti mengambil pertanyaan tersebut karena penelitian tersebut sangat berkaitan dengan strategi promosi, peneliti memodifikasi pertanyaan tersebut sehingga nantinya peneliti akan melakukan eksekusi wawancara sesuai pedoman pertanyaan wawancara yang sudah peneliti siapkan sebelumnya.

Narasumber 1 : Ivan divisi marketing merangkap pelaksana promosi

Strategi Promosi Yamie Panda Group

1. Siapa yang melakukan Strategi promosi Yamie Panda Group?
Jawab : di perusahaan kita yang melakukan strategi promosi adalah Saya sendiri (nama : Ivan) saya sebagai Marketing sekaligus pelaksana promosi.

2. Siapa Target audiens Penjualan dari Yamie Panda Group?
Jawab : Target audiens kita untuk seluruh kalangan, tetapi kita lebih prioritas ke Mahasiswa, karena mahasiswa lebih peka terhadap promosi yang kita tawarkan.

3. Mengapa memilih target market tersebut ?
Jawab : karena target audiens kita adalah untuk semua kalangan maka nantinya promosi yang kita tawarkan nantinya mengarah kepada promo-promo yang menarik serta menjangkau seluruh kalangan.

4. Apa yang menjadi dasar Yamie Panda Group dalam menentukan segmentasi :
Jawab : Dari segi wilayah, kita lebih fokus di daerah Yogyakarta, dan kita sendiri mempunyai banyak cabang restoran Yamie Panda yang tersebar, tujuannya untuk menjangkau pelanggan, serta agar Yamie Panda lebih dikenal oleh seluruh kalangan.

5. Bagaimanakah tahap-tahap dan proses perencanaan strategi promosi yang dilakukan oleh Yamie Panda Group dalam menarik minat kunjungan konsumen :

Jawab : Pertama-tama saya membuat schedule promosi, setelah saya membuat schedule promosi, saya rapatin ke divisi bagian sosial media serta desain promosi, ketika ada persetujuan lalu kita melakukan eksekusi dan menyebarkan promosi yang telah kita buat

6. Kegiatan apa saja yang menunjang strategi promosi?

Jawab : Banyak sekali, selain mengadakan promo-promo serta bonus bonus yang menarik kita melakukan Promosi makan Yamie Porsi jumbo, mengadakan kontes photo dengan semangkuk Yamie Jumbo serta hadiah Iphone.

7. Bagaimana cara memperkenalkan program-program promosi kepada khalayak?

Jawab : Kita lebih banyak mengandalkan sosial media, karena era-nya sosial media, jadi sosial media sangat kuat, kita lebih banyak main di instagram, website dan facebook, di website kita tampilkan menu-menu beserta harganya, serta tidak lupa promo-promo jadi sebelum calon konsumen mengunjungi Restoran Yamie Panda konsumen bisa melihat harganya terlebih dahulu di website YamiePanda.com.

8. Apakah Yamie Panda Group menggunakan iklan dalam melakukan promosi?

Jawab : iya kita menggunakan iklan

9. Melalui media apa sajakah yang digunakan untuk beriklan di Yamie Panda Group? (beserta buktinya)

Jawab : Kita memakai media cetak serta media Radio lokal, untuk media cetak sendiri kita menggunakan Majalah LBC serta koran, Untuk radio sendiri akhir-akhir ini kita jarang menggunakannya.

10. Seberapa besar biaya yang dikeluarkan dalam untuk melakukan kegiatan promosi tersebut?

Jawab : dalam melakukan promosi kita mengeluarkan dana berkisar 3000.000,- 5000.000,-

11. Usaha apa yang dilakukan yamie panda untuk meningkatkan penjualan yamie?
Jawab : dengan lebih banyak mengencarkan promosi-promosi Yamie Panda dengan menggunakan Sosial media yaitu melalui instagram.
12. Upaya apa saja yang dilakukan dalam menghadapi pesaing Yamie Panda Group?
Jawab : Upaya yang dilakukan adalah memaksimalkan Promo yang telah kita buat serta memprioritaskan keinginan konsumen.
13. Bagaimana Proses strategi promosi yang dilakukan Yamie Panda Group?
Jawab : membuat rancangan promosi, serta promo-promo yang cocok untuk disebar pada bulan tersebut, biasanya kita menggunakan promo pada hari hari besar contohnya hari raya imlek serta hari pancasila.
14. Bagaimana hasil dari strategi promosi yang dilakukan Yamie Panda Group?
Jawab : hasilnya cukup memuaskan, dengan diadakannya promo-promo yang kita buat banyak Konsumen yang datang ke Restoran, ditambah mahasiswa yang ingin menghemat pengeluaran.
15. Apakah mengalami kenaikan jumlah konsumen ketika telah diadakannya Promosi yang telah dilakukan oleh Yamie Panda sendiri?
Jawab : Setiap bulannya, Yamie Panda mengalami kenaikan jumlah Konsumen dan ini cukup membuat perubahan jumlah konsumen setiap bulannya.
16. Bagaimanakah cara mengukur berhasil atau tidaknya promosi yang dilakukan Yamie Panda Group?
Jawab : Cara mengukurnya adalah dengan melihat jumlah konsumen setiap bulannya, serta kita menanyai setiap Kepala restoran cabang apakah promo yang kita pakai berpengaruh atau tidak.

Narasumber 2 : Gabriel Owner merangkap General manager

1. Siapa Target sasaran Penjualan dari Yamie Panda Group?
Jawab :
Outlet : soalnya.kan kita mengejar quantity kalau dari yamie panda inginnya juga mengenalkan Yamie Panda ini ke semua orang, banyakkkan dari Yogyakarta Yamie hanya sekedar Yamie-Yamie saja tidak ori, bahkan

kita pingin yamie yang original dan bener-bener halal, dan itu memang kita mengejar pasar segmen yang menengah, gak menengah keatas tetapi semuanya bisa coba dari segi suara masyarakat jadi kita bener-bener mengejar quantity, jadi kita bener buka di beberapa cabang, dan rencananya untuk jogja sendiri kita akan buka di beberapa titik lagi. untuk target 13 cabang, maka kita akan berkembang terus, jadi ini khusus untuk daerah jogja

2. Apa Tujuan komunikasi dalam kegiatan promosi yang dilakukan oleh Yamie Panda Group?

Jawab :

Karena kita melihat yamie di jogja memang ya menurut saya sih yamie yang kurang asli bisa dilihat di beberapa tempat yamie contohnya saja yamie di jakarta, di jakarta agak mirip-mirip yamie dan bisa kita lihat juga yamie di daerah malioboro kehalalannya belum terjamin, belum tentu halal, di jakarta pun banyak yamie asli tapi dari segi bahan banyak mengandung bahan-bahan yang tidak halal. Disini untuk daging rata-rata ayam tetapi sebenarnya mungkin orang-orang gatau di minyaknya yang tidak halal, memang agak nakal sih mereka tidak mencantumkan halal, dan itu kita tidak.

3. Apa pesan yang disampaikan Yamie Panda Group kepada konsumen?

Jawab : Memang kita kan untuk mengenalkan yamie panda, memang benar-benar mie ayam yang asli, dan memang untuk ke konsumen mie ayam-mie ayam itu kan lebih kepada mayoritas kita beragama muslim, mungkin teman-teman juga harus berhati-hati memakai bahan makanan yang tidak halal, memang dari restoran memang oriental banget, tapi kita sudah ada bukti dengan adanya sertifikat MUI kita punya. kita juga mau jalan untuk ke dinas kesehatan prosesnya nanti kita membuat konsumen percaya, memang harga yamie panda kan tidak terlalu murah-murah banget tapi mungkin bisa untuk memilih kualitasnya

4. Berapa jumlah anggaran yang dikeluarkan Yamie Panda Group dalam melakukan Promosi?

Jawab : Untuk promosi kita mengeluarkan 4 juta-6 juta per bulan, Cuma kita memang untuk bulanan masih di perkecil karena kita memanfaatkan media sosial, jadi kita mengeluarkan dana untuk ke sosial media, untuk media online, untuk brosur kita pakai untuk brosur kita beri untuk anak-anak, dan flyer sendiri mungkin sekitar 300-400rb karena dari segi pasar kita kebanyakan anak muda jadi kuat di sosmed kemarin kita sempat

proyek pasar bandung itu juga efektifnya lebih kuat di sosial media, karena dari sosial media lebih kelihatan sih dan juga kita baru promo yang mereka untuk nunjukin ke kita, mungkin brosur dan flyer untuk konvensional yang tidak memakai sosmed kena, tetapi sosial media lebih cepat banget

5. Media apa saja yang di gunakan Yamie Panda Group dalam melakukan Promosi?

Jawab : Karena era-nya di sosmed promosi yang paling kuat, kita main di IG dan FB, tetapi lebih kuat di IG karena kita menyiapkan juga untuk chanel2 link yang untuk promo juga. Masih kurang efektif karena saya masih kena anak muda, belum ke keluarga untuk ke keluarga agak susah, karena dari segi Flyering dan brosur belum sampai ke keluarga. Kita pernah memakai banner, brosur dan Flyering tidak terlalu kelihatan dampaknya, karena sudah tertutup oleh sosmed, tapi sosmed terjangkau. Belum ada kendala, kendalanya promosi untuk ke keluarga, kita juga pernah memakai iklan radio, 3 tahun lalu radio efektif, tetapi 1 tahun ini tidak terlalu

6. Sudah efektifkah media promosi yang digunakan oleh Yamie panda Group? Mohon jelaskan!

Jawab : belum efektif, karena Dari promosi yang kita rencanakan masih belum terlaksana, jadi kita harus lebih mengefektifkan promosi yang kita canangkan.

7. Apakah Yamie Panda Group memiliki kendala dalam menjalankan promosinya?

Jawab : ya kita kendalanya promosi untuk keluarga saja, jadi kita harus lebih extra untuk mempromosikan produk kita.

Pertanyaan Khusus untuk konsumen Yamie Panda

Narasumber 1: Santi, Konsumen Yamie Panda

1. Dari mana anda mengetahui tentang Restaurant Yamie Panda?

Jawab : Dari teman ajasih diajak

2. Seberapa sering anda ke Restaurant Yamie panda?

Jawab : baru sekali ini

3. Restaurant Yamie Panda mempunyai banyak cabang di Yogyakarta, di cabang mana yang sering anda kunjungi?

Jawab : Baru disini jalan Hos Cokroaminoto

4. Apa yang membuat anda tertarik ke Restaurant Yamie Panda?

Jawab : Karena baru sekali diajak teman jadi saya baru lihat dari segi interior restorannya. Sangat menarik bertemakan China.

5. Menu apakah yang menjadi favorit anda saat berkunjung ke Yamie Panda?

Jawab : Saya mencoba Yamie Panda Asin dan rasanya enak.

Narasumber ke 2 : Rezky Ilhamdi

1. Dari mana anda mengetahui tentang restoran Yamie Panda ?

Jawab : Saya sering lewat sini, terus lihat ada Rumah makan Yamie Panda iseng-iseng saya datang dan mencoba rasanya enak.

2. Seberapa sering anda ke Restaurant Yamie Panda ?

Jawab : Hampir tiap hari

3. Restaurant Yamie Panda mempunyai banyak cabang di Yogyakarta, di cabang mana yang sering anda kunjungi ?

Jawab : yang sering saya kunjungi di daerah babarsari, Hos Cokroaminoto

4. Apa yang membuat anda tertarik ke restaurant Yamie Panda?

Jawab : mienya enak, ada Yamie Asin dan Manis saya suka mencoba Yamie Manis rasanya enak.

5. Menu apakah yang menjadi favorit anda saat berkunjung ke Yamie Panda?

Jawab : Yamie Asin dan manis