

INTERVIEW GUIDE

Tahap-Tahap Strategi Komunikasi Pemasaran Gallery Prawirotaman Hotel

Tahap Perumusan

- 1) Apa langkah awal yang dilakukan oleh Gallery Prawirotaman Hotel dalam menentukan strategi komunikasi pemasaran?

Jawab: pertama kami melakukan riset diantaranya kami menentukan produk apa yang kami jual kemudian menentukan harga. Selanjutnya kami menganalisa segmen pasar sebagai sasaran kami. Alasannya yang mendasari penentuan produk terlebih dahulu kemudian penentuan harga karena kami memperhatikan fasilitas-fasilitas yang kami berikan kepada *customer*, sehingga mereka tidak merasa kecewa dengan harga yang sudah kami tawarkan. Selain itu kami juga memperhatikan harga yang dipasang oleh hotel lain, karena *customer* juga akan membandingkan harga kami dengan hotel lain.

- 2) Siapa saja audiens yang ditargetkan? Apakah ada spesifikasi tersendiri?

Jawab: target yang hotel kami yaitu *corporate*, *travel agent* di seluruh Indonesia, dan *University*. Selain itu Gallery Prawirotaman Hotel juga mempunyai target perorangan usia produktif, karena kemungkinan banyak family yang berlibur di Yogyakarta.

- 3) Kapan identifikasi atau analisa tersebut dilakukan?

Jawab: sejak awal berdiri sebenarnya sudah dilakukan namun kami selalu melakukan pemantauan disesuaikan dengan bulannya dan pada awal tahun selalu dilakukan analisa ulang.

4) Bagaimana cara mengidentifikasi analisis target audiens atau segmen pasar Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: seperti yang awal saya bilang, kami menentukan produk dan harga terlebih dahulu oleh karena itu dari harga yang sudah kami tentukan memunculkan segmen pasar yang kami tuju yang dilihat dari kebutuhan dan daya beli *customer*.

5) Menurut bapak Ardi, mengapa identifikasi audiens perlu dilakukan dalam strategi komunikasi pemasaran?

Jawab: sangat perlu mbak, karena hidup, kemajuan dan perkembangan hotel itu dari *customer*.

6) Apa saja media atau alat komunikasi yang digunakan dalam komunikasi pemasaran?

Jawab : kami menggunakan advertising koran dan majalah cetak, telemarketing, internet, sales trip dan sales call, Table TOP, event, penjualan online

7) Mengapa menggunakan alat komunikasi tersebut?

Jawab: sesuai kebutuhan sih mbak, soalnya kan setiap segmen pasar menerima pesannya berbeda-beda. Misalnya corporate dan government kami lebih memilih untuk melakukan tele marketing dan sales call atau sales trip

8) Kapan pelaksanaan dalam penggunaan saluran komunikasi tersebut?

Jawab: dalam pelaksanaannya sudah kami tentukan sesuai bussiness plan kami. Jadi kami sudah menentukan strategi-strategi yang akan kami lakukan kedepannya.

9) Siapa yang menentukan saluran komunikasi yang digunakan?

Jawab: All seles staff

10) Bagaimana untuk anggaran komunikasi pemasaran yang digunakan?

Jawab: kami menggunakan *budget* untuk strategi komunikasi pemasaran 3% dari omset setiap bulan. Semuanya budget sudah diatur oleh *Accounting* dan General Manager jadi kami sebagai Sales & Marketing hanya membuat strategi penjualannya saja.

11) Siapa yang menentukan anggaran komunikasi pemasaran?

Jawab: masing-masing dari *staff* departemen Sales & Marketing membuat *plan activity* yang sudah termasuk dengan reng-rengan harganya, tapi untuk *approval*-nya harus melalui saya sebagai Sales Marketing Manager dan General Manager kami.

12) Menurut bapak, mengapa perlu dibuat anggaran strategi komunikasi pemasaran?

Jawab: ya supaya semua anggarannya tidak melambung dari yang sudah ditentukan.

Alat Komunikasi Pemasaran

1) Advertising

a. Media apa saja yang digunakan dalam periklanan Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: kami menggunakan media cetak seperti majalah dari info wisata magazine dan koran seperti tempo, suara merdeka serta kedaulatan rakyat. Kami juga melakukan flyering, brosur, baliho dan iklan-iklan tersebut kami share di media sosial kami.

b. Mengapa memilih media tersebut?

Jawab: Untuk alasannya kami mempunyai pertimbangan dalam kerjasama dengan media. Pertama kami memperhatikan cakupan dari media tersebut serta harga yang ditawarkan. Jadi kami memilih info wisata magazine karena jangkauan pembaca mencakup Yogyakarta, Solo, Semarang, dan sekitar Jawa Tengah. Sedangkan untuk koran masih belum banyak kerjasamanya karena kami juga terkendala oleh budget karena kami tidak memfokuskan pada koran.

c. Seberapa sering iklan dilakukan oleh Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: kami melakukan kerjasama dengan media dengan MOU sebulan sekali. Untuk media online kami melakukan secara berkala sesuai dengan kebutuhan.

d. Keuntungan apa yang diperoleh Gallery Prawirotaman Hotel dengan melakukan kegiatan iklan?

Jawab: keuntungannya kami mendapat benefit lain seperti email blast yang dilakukan oleh media tersebut terhadap klien mereka.

e. Sejauh ini media apa yang paling efektif dalam melakukan iklan?

Jawab: untuk efektifnya sebenarnya lebih ke media online, mengapa demikian?, karena ini era modern dan semua sudah bergantung dengan gadget.

f. Siapa yang bertanggungjawab atas kegiatan periklanan Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: Sales Marketing Manager namun juga dibantu oleh Public Relations dan E-Marketing dalam melakukan desain iklan.

g. Apakah sudah cukup efektif periklanan yang sudah dilakukan oleh Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: keefektifan sudah lumayan bagus, karena yaa semua bergantung dengan segmen pasar.

2) Pemasaran langsung

a. Dalam bentuk apa pemasaran langsung yang dilakukan oleh Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: telemarketing, email blast dan talkshow.

b. Media apa yang digunakan dalam pemasaran langsung Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: talkshow yang kami lakukan hanya di radio saja mbak. Kami bekerja sama dengan I-Radio dan Rakosa Female

c. Siapa yang bertanggungjawab atas kegiatan pemasaran langsung yang dilakukan oleh Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: Sales Marketing Manager dan Public Relations

d. Siapa saja customer yang dituju dalam kegiatan pemasaran langsung?

Jawab: Untuk telemarketing dan email blast kami tuju ke corporate, government dan universitas tujuannya dapat menambah list calon customer. Sedangkan radio lebih ke khalayak luas

e. Secara nyata apa saja yang disampaikan atau konten seperti apa yang disampaikan dalam pemasaran langsung?

Jawab: kontennya mengenai promo dan penawaran hotel

f. Apakah sudah cukup efektif kegiatan pemasaran langsung yang sudah dilakukan oleh Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: kalau email blast respon lebih lama, sedangkan telemarketing susah untuk menentukan jadwal karena kan mendadak.

3) Promosi Penjualan

a. Siapa yang bertanggungjawab dalam melaksanakan promosi penjualan?

Jawab: Sales Marketing Manager dibantu oleh Public Relations dan E-Marketing

b. Dalam bentuk apa saja promosi penjualan yang dilakukan oleh Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: Kontes atau event-event lain, promo seperti diskon harga dan stand di event besar tentang pariwisata.

c. Promosi penjualan yang dilakukan ditujukan kepada siapa saja?

Jawab: Khalayak luas. Sedangkan untuk stand event sudah ada segmen pasarnya tersendiri dari panitia.

d. Apa yang dilakukan untuk menarik konsumen dengan promosi penjualan?

Jawab: Kami selalu memikirkan untuk memberikan promo dan sesuatu yang menarik bagi customer. Seperti kontes di era digital dengan mengikuti photo contest instagram. Inovasi dan kreativitas itu sangat penting dalam kegiatan pemasaran.

- e. Bagaimana cara pembuatan promo yang menarik bagi customer?

Jawab: Dalam pembuatan promo selain konten kami juga memperhatikan visualnya. Dengan pemilihan gambar yang tajam dan menggugah selera juga pemilihan warna yang mencolok sehingga jika di *release* di media menjadi pusat perhatian si pembaca. Sebenarnya untuk mencari perhatian dari sebuah iklan yang pertama dilihat dari visualnya terlebih dahulu

4) Hubungan Masyarakat (Public Relations)

- a. Kegiatan apa saja yang dilakukan oleh Public Relations dalam komunikasi pemasaran Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: Awal tahun 2015 di Gallery Prawirotaman Hotel belum terdapat Public Relation jadi semua kegiatan di handle oleh Sales Marketing Manager namun selanjutnya dilanjutkan oleh saya Irin sebagai Public Relations. Kegiatannya seperti maintenance hubungan dengan media melalui birthday visit & media visit. Selain itu membuat event setiap peringatan di Gallery Prawirotaman Hotel dan membuat release untuk konten di media.

- b. Seberapa penting melakukan kegiatan tersebut?

Jawab: menurut kami dalam melakukan media visit dan birthday visit justru sangat penting karena dengan adanya hubungan yang baik dengan media justru akan mempermudah kami dalam mempromosikan hotel kami. Selain itu dengan adanya berita di media yang memuat kegiatan hotel kami akan menunjang nama Gallery Prawirotaman Hotel. Untuk membuat event-event di hotel juga membuat kedekatan antara manajemen dengan customer yang menginap di Gallery Prawirotaman Hotel

- c. Biasanya konten apa yang dimuat di releas?

Jawab: Yaa seperti kegiatan Gallery Prawirotaman Hotel misalnya perayaan Tahun baru, kontes lomba yang dibuat oleh Gallery Prawirotaman Hotel.

- d. Sudah efektifkah kegiatan Public Relation dalam melakukan komunikasi pemasaran Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: efektif, karena perusahaan tidak hanya berhubungan dengan customer saja melainkan dengan media yang sangat membantu dalam penjualan atau pemasaran Gallery Prawirotaman Hotel.

5) Penjualan Personal

- a. Siapa yang bertanggungjawab dalam melaksanakan penjualan personal?

Jawab: Sales Marketing Manager

- b. Dalam bentuk apa saja penjualan personal yang dilakukan oleh Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: sales trip dan sales call yaitu mendatangi beberapa perusahaan atau yang lainnya untuk memberikan penawaran. Untuk sales trip ke luar kota sedangkan untuk sales call hanya jangkauan dalam kota Yogyakarta.

- c. Penjualan personal yang dilakukan ditujukan kepada siapa saja?

Jawab: corporate, government dan universitas.

- d. Bagaimana cara penjualan personal yang menarik bagi customer?

Jawab: menjalin kedekatan dengan pembicaraan yang menarik dengan calon customer kemudian kami menawarkan harga yang menarik bagi calon customer kami dan menjelaskan fasilitas-fasilitas yang dimiliki oleh Gallery Prawirotaman Hotel dengan segala kelebihannya. Biasanya dalam penjualan personal lebih respect dengan awal pembicaraan dan cara menawarkannya.

6) Pemasaran Internet (Online Travel Agent)

- a. Siapa yang bertanggungjawab dalam melaksanakan penjualan personal?

Jawab: E-Commerce dan dipantau oleh Sales Marketing Manager

- b. Dalam bentuk apa saja yang dilakukan oleh Gallery Prawirotaman Hotel dalam pemasaran di internet?

Jawab: kami lebih fokus dalam pemasangan harga dan promo, karena dalam OTA itu ada standarnya tersendiri untuk memasang harga. Kami juga selalu memantau perkembangan OTA karena kalau online hal yang tidak terduga bisa terjadi seperti over booking atau adanya complain.

- c. Pemasaran internet yang dilakukan ditujukan kepada siapa saja?

Jawab: kalau OTA lebih ke perorangan atau family.

- d. Apa yang menarik dari pemasaran dari internet bagi customer?

Jawab: justru banyak yang lebih memilih memesan hotel melalui OTA karena selain lebih mudah tanpa harus repot ke hotel langsung, harga yang ditawarkan lebih murah daripada *publish rate*.

- e. Bagaimana cara pemasangan harga di OTA?

Jawab: kami melihat dari penjualan OTA, jika kamar akan penuh maka harga kami naikkan jika terjadi low season maka harga kami turunkan sesuai dengan kebijakan dan standart harga dari Gallery Prawirotaman Hotel.\

Tahap Pelaksanaan

- 1) Bagaimana pelaksanaan dari komunikasi pemasaran Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: Kami melakukan pemantau dari apa yang sudah dilakukan dalam komunikasi pemasarannya, baik dari kegiatan sales, OTA dan Public Relations setiap hari melalui feedback dari customer (guest comment) dan respon dari online travel agent. Kemudian kami juga memantau dari pemesanan pada hari itu yang sudah ada di *night report*.

2) Apakah faktor pendukung dan penghambat dalam komunikasi pemasaran?

Jawab: pendukungnya yang pasti lokasi mbak. Untuk penghambatnya yaa dari banyaknya hotel di Yogyakarta yang membuat kami lebih gesit lagi dalam mengatur strateginya, baik menghadapi low season atau complain dari costumer.

3) Mengapa perlu adanya pemantauan dalam proses komunikasi pemasaran?

Jawab: karena kami harus melihat perkembangan hotel secara berkala

TahapEvaluasi

1) Kapan melakukan evaluasi dalam komunikasi pemasaran?

Jawab: 3 bulan sekali untuk membahas perkembangan dan pada akhir tahun dengan melihat laporan *year to date* yang isinya kumpulan data setiap bulannya.

2) Mengapa perlu adanya evaluasi?

Jawab: untuk mengukur keberhasilan pemasaran hotel.

3) Siapa saja yang terlibat dalam evaluasi tersebut?

Jawab: All sales staff dan General Manager

4) Dimana pelaksanaan evaluasi?

Jawab: office, dengan *sales meeting*.

5) Apa yang dilakukan dalam evaluasi tersebut?

Jawab: melihat hasil penjualan dalam satu periode kemudian dianalisis dari laporan itu.

6) Bagaimana bentuk evaluasi yang dijalankan agar kedepannya dapat lebih baik lagi?

Jawab: Kami selalu membuat *bussiness plan* setiap tahunnya sebagai gambaran kedepannya.

Kepada Tamu Hotel

1) Abdul Hakim (37 Tahun)

a. Sudah berapa kali anda menginap di Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: 4 kali saya pernah menginap di Gallery Prawirotaman Hotel

b. Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: kebetulan saat saya search hotel Yogyakarta di google saya menemukan webside Gallery Prawirotaman Hotel.

c. Apakah harga yang ditawarkan sesuai dengan fasilitas yang disediakan?

Jawab: menurut saya sesuai karena juga tempatnya bersih, bagus dan fasilitas lengkap

d. Bagaimana pelayanan yang diberikan Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: staff nya sangat ramah

e. Apakah anda puas dengan fasilitas dan pelayanan yang diberikan oleh Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: Puas, suasana hotel nyaman

2) Haris Ishaq (35 Tahun)

a. Sudah berapa kali anda menginap di Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: 7 kali

b. Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: *Online Travel Agent* (Traveloka)

c. Apakah harga yang ditawarkan sesuai dengan fasilitas yang disediakan?

Jawab: sesuai karna fasilitas lengkap

d. Bagaimana pelayanan yang diberikan Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: pelayanan bagus, staffnya menyenangkan

e. Apakah anda puas dengan fasilitas dan pelayanan yang diberikan oleh Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: Puas

3) Iwan (33 Tahun)

a. Sudah berapa kali anda menginap di Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: 5 kali

b. Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: *Online Travel Agent* (Traveloka)

c. Apakah harga yang ditawarkan sesuai dengan fasilitas yang disediakan?

Jawab: sesuai

d. Bagaimana pelayanan yang diberikan Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: pelayanan bagus fasilitas juga lengkap

e. Apakah anda puas dengan fasilitas dan pelayanan yang diberikan oleh Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: Puas, lokasi dekat dengan cafe dan hotelnya rapi, bersih

4) Johanna (29 Tahun)

a. Sudah berapa kali anda menginap di Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: pertama kali

b. Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: *Online Travel Agent* (pegi-pegi)

c. Apakah harga yang ditawarkan sesuai dengan fasilitas yang disediakan?

Jawab: sesuai

d. Bagaimana pelayanan yang diberikan Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: pelayanan bagus

e. Apakah anda puas dengan fasilitas dan pelayanan yang diberikan oleh Gallery Prawirotaman Hotel?

Jawab: Puas, hotelnya rapi dan bersih. Fasilitasnya juga lengkap

DOKUMENTASI



Wawancara Sales Marketing Manager Gallery Prawirotaman Hotel



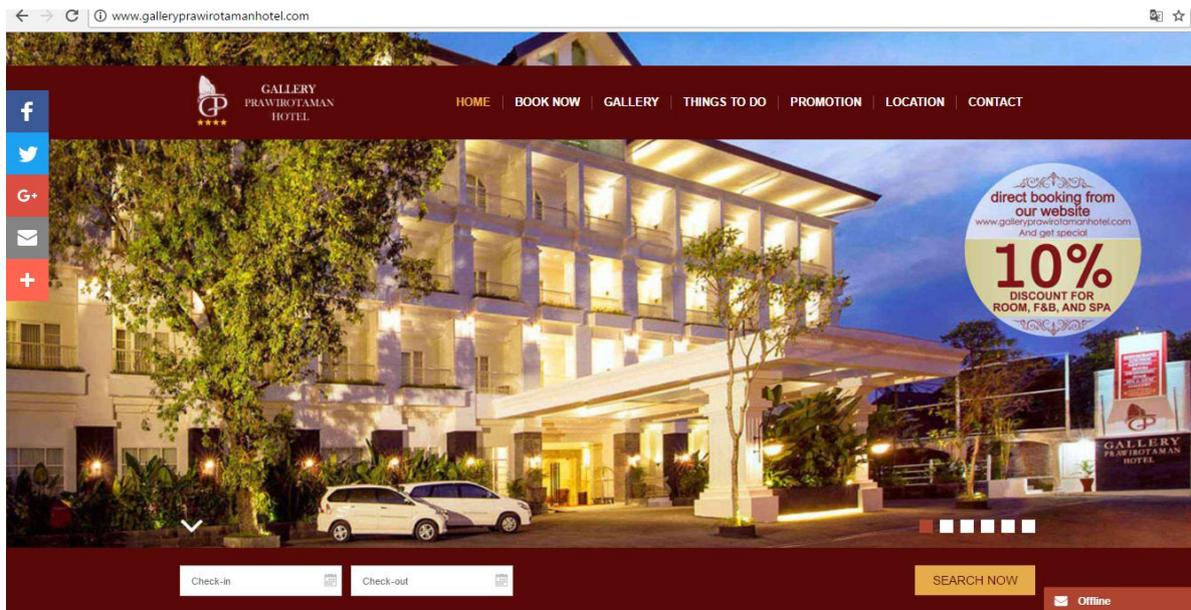
Wawancara E-Marketing Gallery Prawirotaman Hotel



Wawancara Public Relations Gallery Prawirotaman Hotel



Wawancara E-Commerce Gallery Prawirotaman Hotel



Website Gallery Prawirotaman Hotel



Media Sosial Gallery Prawirotaman Hotel

Reviews

CULTURAL JOURNEY HERITAGE & ADVENTURE JOURNEY SERVICES & FACILITIES **REVIEWS**

Bravo!
 Gallery Prawirotaman Hotel rated "excellent" by 421 travellers


Sertifikat Keunggulan 2016

 Gallery Prawirotaman Hotel

Rated by 129 guests
Fabulous

 Gallery Prawirotaman Hotel

 **tripadvisor**
 Untuk Informasi, Pemesanan, dan Perjalanan yang Lebih Baik

Gallery Prawirotaman Hotel
Peringkat Wisatawan TripAdvisor

 Berdasarkan 902 ulasan wisatawan

Peringkat TripAdvisor
#10 dari 200 hotel di Yogyakarta

Ulasan Wisatawan Terbaru
 27 Mei 2017: "hotel yg sangat bagus"
 25 Mei 2017: "Pengalaman liburan di Gallery Prawirotaman"
 20 Mei 2017: "My fav hotel"
 19 Mei 2017: "Kuliner traveling"
 10 Mei 2017: "HOTEL YANG NYAMAN"
[Baca ulasan](#) | [Tulis ulasan](#)
 © 2017 TripAdvisor LLC

Review Trip Advisor



We welcome you heartily



ROOM RATES

Accommodation	Publish
Superior Room	Rp. 1.028.500,- ++
Deluxe Room	Rp. 1.149.500,- ++
Suite Room	Rp. 1.875.500,- ++
Family Suite Room	Rp. 2.178.000,- ++
Extra Bed	Rp. 250.000,- ++

Terms & Conditions
 • The above rates are subject to 10% Service Charge & 11% Government Tax
 • Room Rates inclusive of 2 (two) Buffet Breakfast
 • 50% discount for Children's Breakfast
 • Children under 5 years are free of charge
 • Major Credit Cards are acceptable

© Prawirotaman / J. Gallejo No. 8388, Yogyakarta
 Direct Booking: +62-274-4580008, Fax: +62-274-4580009, +62-815-75742246/56
 www.galleryprawirotamahotel.com | sales.booking@galleryprawirotamahotel.com
 Gallery Prawirotaman Hotel @PrawirotamanSWP Gallery Prawirotaman



ACCOMMODATION
 - Superior : 20 rooms
 - Deluxe : 71 rooms
 - Suite : 3 rooms

POINT OF INTERESTS
 - Prawirotaman Street
 - Malioboro street
 - Keraton - Sultan Palace
 - Taman Sari Water Castle
 - Prambanan Temple
 - Borobudur Temple
 - Gadjah Mada University

MEETING ROOM
 - Gallery 1 (200 pax)
 - Gallery 2 (100 pax)
 - Gallery 3 (100 pax)
 - Gallery 4 (24 pax)
 with Meeting Standard equipments

LOCATION
 - ± 20 minutes from Adisucipto Airport
 - ± 10 minutes from Tujuh Railway station

FACILITIES & SERVICE
 - Swimming pool
 - Guest amenities
 - 24 Hours Laundry service
 - Parking area
 - Shuttle service to Airport
 - Restaurant
 - The Executive Lounge
 - Fine Art Gallery
 - Bath and Art Shop
 - Spa & Fitness center
 - Satellite TV channels
 - Wi-Fi internet access



© Prawirotaman / J. Gallejo No. 8388, Yogyakarta
 Direct Booking: +62-274-4580008, Fax: +62-274-4580009, +62-815-75742246/56
 www.galleryprawirotamahotel.com | sales.booking@galleryprawirotamahotel.com
 Gallery Prawirotaman Hotel @PrawirotamanSWP Gallery Prawirotaman

Publish Rate Gallery Prawirotaman Hotel



Ramadhan Kareem Buffet

Include :

- Full Buffet Menu
- Appetizer to Dessert
- Varian Ta'jil Menu
- Meeting Room
- Standard Sound System
- Mushola
- Parkir Area

ALL YOU CAN EAT

START FROM
IDR. 65.000,- NETT./PAX
*MIN 30 PAX

Promo Ramadhan Tahun 2016



Talkshow Gallery Prairotaman Hotel di Smart FM



10 suka

galleryprawirotaman Happy 45th Anniversary
Geronimo! Wish you much happiness and success :)
#geronimo #radio #anniversary #birthday
#galleryprawirotaman #galleryprawirotamanhotel

Birthday Visit Annyversary Geronimo FM



Salah Satu Lukisan di Gallery Prawirotaman Hotel



Gallery Prawirotaman Hotel