

## **DAFTAR PERTANYAAN**

### **Push Marketing**

#### **Persiapan Pelaksanaan Kegiatan**

1. Untuk melancarkan pemenangan pasangan Harsono-Halim adalah pembentukan relawan khusus untuk terjun menemui pemilih?
2. Bagaimana proses pembentukan tim terjun lapangan pada Pilkada 2015?
3. Siapa saja yang terlibat dalam pembentukan tersebut?
4. Bagaimana proses persiapan-persiapan dalam mematangkan strategi dengan cara menemui langsung kepada pemilih?
5. Bagaimana proses penyaringan relawan tersebut?
1. Apakah ada klasifikasi untuk masing-masing relawan dalam setiap daerah/zona kampanye?
2. Sosialisasi seperti apa yang disampaikan kepada relawan agar satu suara dalam menyampaikan program dan produk dari pasangan Harsono-Halim?
3. Dalam masing-masing bidang, apakah penempatan relawan dilakukan secara berbeda?

#### **Pelaksanaan Kegiatan**

1. Kegiatan/event apa saja yang dilakukan untuk menjangkau pemilih secara langsung?
2. Mengapa memilih kegiatan-kegiatan tersebut?
3. Dimana dan kapan sajakah kegiatan tersebut dilakukan?
4. Pengaruh seperti apakah dari masing-masing kegiatan tersebut?
5. Di setiap daerah atau zona kampanye, apakah kegiatan-kegiatan yang dilakukan berbeda?
6. Jika terdapat perbedaan kegiatan-kegiatan seperti apa yang dilakukan untuk masing-masing daerah?
7. Bagaimana dalam menentukan skala prioritas atau keberhasilan dalam melakukan kegiatan tersebut?

8. Untuk masing-masing lapisan masyarakat apakah ada klasifikasi dalam menentukan kegiatan-kegiatan tersebut?
9. Apakah ada perbedaan dalam kegiatan di masing-masing daerah?
10. Dari segi demografi (pendidikan, umur, pekerjaan) apakah dibedakan kegiatannya ?
11. Kegiatan apa yang akan dilakukan untuk konstitue yang aktif dan pasif dalam isu-isu politik?
12. Siapa yang terlibat dalam proses sosialisasi?
13. Apa saja yang disampaikan dalam sosialisasi?
14. Bagaimana cara menyampaikan komunikasi tersebut dalam sosialisasi?
15. Tanggapan apa yang dikemukakan oleh audience saat melakukan sosialisasi?

### **Kegiatan Push Marketing di Bidang Keagamaan**

1. Kegiatan-kegiatan bidang keagamaan seperti apa yang dilakukan untuk menemui masyarakat secara langsung?
2. Mengapa memilih kegiatan tersebut?
3. Apakah ada kesesuaian dengan keinginan masyarakat?
4. Apakah kegiatan tersebut sesuai dengan program atau kebijakan yang ditawarkan Harsono-Halim?
5. Bagaimana pelaksanaan program tersebut?
6. Dimana saja kegiatan tersebut dilakukan?
7. Siapa saja yang ikut terlibat dalam pelaksanaannya ?
8. temuan-temuan apa yang didapat saat melakukan kegiatan tersebut? Sehingga menjadi bahan evaluasi dan bahan strategi untuk Pasangan Harsono-Halim?
9. Kapan kegiatan tersebut dilakukan?

### **Kegiatan Push Marketing di Bidang Pendidikan**

1. Kegiatan-kegiatan bidang pendidikan seperti apa yang dilakukan untuk menemui masyarakat secara langsung?

2. Mengapa memilih kegiatan tersebut?
3. Apakah ada kesesuaian dengan keinginan masyarakat?
4. Apakah kegiatan tersebut sesuai dengan program atau kebijakan yang ditawarkan Harsono-Halim?
5. Bagaimana pelaksanaan program tersebut?
6. Dimana saja kegiatan tersebut dilakukan?
7. Siapa saja yang ikut terlibat dalam pelaksanaannya ?
8. Temuan-temuan apa yang didapat saat melakukan kegiatan tersebut? Sehingga menjadi bahan evaluasi dan bahan strategi untuk Pasangan Harsono-Halim?
9. Kapan kegiatan tersebut dilakukan?
10. Mengapa memilih waktu pada waktu tersebut? Adakah momen-momen dalam menentukan waktunya?

#### **Kegiatan Push Marketing di bidang Kesenian dan Budaya**

1. Kegiatan-kegiatan bidang kesenian dan budaya seperti apa yang dilakukan untuk menemui masyarakat secara langsung?
2. Mengapa memilih kegiatan tersebut?
3. Apakah ada kesesuaian dengan keinginan masyarakat?
4. Apakah kegiatan tersebut sesuai dengan program atau kebijakan yang ditawarkan Harsono-Halim?
5. Bagaimana pelaksanaan program tersebut?
6. Dimana saja kegiatan tersebut dilakukan?
7. Siapa saja yang ikut terlibat dalam pelaksanaannya ?
8. Temuan-temuan apa yang didapat saat melakukan kegiatan tersebut? Sehingga menjadi bahan evaluasi dan bahan strategi untuk Pasangan Harsono-Halim?
9. Kapan kegiatan tersebut dilakukan?
10. Mengapa memilih waktu pada waktu tersebut? Adakah momen-momen dalam menentukan waktunya?

### **Kegiatan Push Marketing Bidang Kesehatan**

1. Kegiatan-kegiatan bidang kesehatan seperti apa yang dilakukan untuk menemui masyarakat secara langsung?
2. Mengapa memilih kegiatan tersebut?
3. Bagaimana proses penentuan kegiatan tersebut?
4. Apakah ada kesesuaian dengan keinginan masyarakat?
5. Apakah kegiatan tersebut berawal dari riset?
6. Apakah kegiatan tersebut berawal dari isu publik?
7. Apakah kegiatan tersebut sesuai dengan program atau kebijakan yang ditawarkan Harsono-Halim?
8. Bagaimana pelaksanaan program tersebut?
9. Dimana saja kegiatan tersebut dilakukan?
10. Siapa saja yang ikut terlibat dalam pelaksanaannya ?
11. Temuan-temuan apa yang didapat saat melakukan kegiatan tersebut? Sehingga menjadi bahan evaluasi dan bahan strategi untuk Pasangan Harsono-Halim?
12. Kapan kegiatan tersebut dilakukan?
13. Mengapa memilih waktu pada waktu tersebut? Adakah momen-momen dalam menentukan waktunya?

### **Kegiatan Push Marketing di Bidang Olahraga**

1. Kegiatan-kegiatan bidang olahraga seperti apa yang dilakukan untuk menemui masyarakat secara langsung?
2. Mengapa memilih kegiatan tersebut?
3. Bagaimana proses penentuan kegiatan tersebut?
4. Apakah ada kesesuaian dengan keinginan masyarakat?
5. Apakah kegiatan tersebut berawal dari riset?
6. Apakah kegiatan tersebut berawal dari isu publik?
7. Apakah kegiatan tersebut sesuai dengan program atau kebijakan yang ditawarkan Harsono-Halim?

8. Bagaimana pelaksanaan program tersebut?
9. Dimana saja kegiatan tersebut dilakukan?
10. Siapa saja yang ikut terlibat dalam pelaksanaannya ?
11. Temuan-temuan apa yang didapat saat melakukan kegiatan tersebut? Sehingga menjadi bahan evaluasi dan bahan strategi untuk Pasangan Harsono-Halim?
12. Kapan kegiatan tersebut dilakukan?
13. Mengapa memilih waktu pada waktu tersebut? Adakah momen-momen dalam menentukan waktunya?

### **Kegiatan Push Marketing di Bidang pertanian**

1. Kegiatan-kegiatan bidang pertanian seperti apa yang dilakukan untuk menemui masyarakat secara langsung?
2. Mengapa memilih kegiatan tersebut?
3. Bagaimana proses penentuan kegiatan tersebut?
4. Apakah ada kesesuaian dengan keinginan masyarakat?
5. Apakah kegiatan tersebut berawal dari riset?
6. Apakah kegiatan tersebut berawal dari isu publik?
7. Apakah kegiatan tersebut sesuai dengan program atau kebijakan yang ditawarkan Harsono-Halim?
8. Bagaimana pelaksanaan program tersebut?
9. Dimana saja kegiatan tersebut dilakukan?
10. Siapa saja yang ikut terlibat dalam pelaksanaannya ?
11. Temuan-temuan apa yang didapat saat melakukan kegiatan tersebut? Sehingga menjadi bahan evaluasi dan bahan strategi untuk Pasangan Harsono-Halim?
12. Kapan kegiatan tersebut dilakukan?
13. Mengapa memilih waktu pada waktu tersebut? Adakah momen-momen dalam menentukan waktunya?

### **Faktor Pendukung dan Penghambat**

1. Apa saja faktor yang mendukung dalam pelaksanaan kegiatan-kegiatan menemui pemilih secara langsung?
2. Apa saja faktor yang menghambat dalam pelaksanaan kegiatan-kegiatan menemui pemilih secara langsung?
3. Bagaimana cara mengatasi hambatan tersebut?
4. Siapa yang ikut terlibat dalam penanganan tersebut?

### **Pertanyaan Untuk Konstituen**

1. Apakah setiap kegiatan yang dilakukan oleh Harsono-Halim berdampak positif bagi Anda?
2. Kegiatan-kegiatan yang seperti apa yang diadakan oleh Harsono-Halim menurut Anda ?
3. Informasi-informasi apa yang diperoleh dari kegiatan tersebut?
4. Manfaat apa yang anda peroleh dari kegiatan tersebut?
5. Apakah kegiatan tersebut memberi sarana hiburan bagi Anda?
6. Kegiatan apa yang menurut Anda berkesan dari pasangan Harsono-Halim?