

LAMPIRAN

Informan 1

Nama : Fahry Adianata / Divisi Home Service

1. Siapa saja target konsumen produk Indihome ?

Jawaban : Target konsumen produk Indihome masyarakat menengah keatas, Indihome merupakan produk wifi rumahan yang dapat dinikmati semua kalangan dari segi usia 17 hingga 45 tahun.

2. Bagaimana cara merencanakan strategi promosi yang dilakukan Indihome ?

Jawaban : Indihome memiliki fitur 2p dan 3p , 2p meliputi telepon, internet, dan usee tv. Internet merupakan produk yang dibutuhkan semua kalangan, use tv merupakan fitur tambahan yang di minati oleh anak muda jaman sekarang yang terdapat chanel-chanel yang menarik. Indihome memang membuat beberapa paket agar tepat untuk semua kalangan

3. Apa saja manfaat yang didapat Indihome setelah melakukan segmentasi pasar ?

Jawaban : Dengan adanya segmentasi pasar dapat mengetahui kebutuhan pasar seperti promo mencari gimmick-gimmick yang dibutuhkan oleh calon pelanggan.

4. Bagaimana cara PT Telkom Witel Yogyakarta dalam merancang pesan yang efektif dalam melakukan kegiatan setiap kegiatan promosi yang dilakukan agar menarik konsumen dalam menggunakan Indihome ?

Jawaban : 1) Dengan menonjolkan harga yang promo yang menarik. 2) membuat brosur yang simple dan menarik. 3) Menggunakan bahasa yang familiar. 4) Membuat harga yang relative murah. 5) Diskon yang dihadirkan tidak untuk semua daerah

5. Apa saja yang keunggulan dari Indihome yang membedakan dengan kompetitor ?

Jawaban : Indihome merupakan produk wifi rumahan yang memiliki jaringan yang luas dan harga yang lebih relative murah dengan chanel-chanel tv yang banyak dan menarik

6. Bagaimana cara menghadapi persaingan pasar saat ini ?

Jawaban : Indihome melakukan permainan harga, mencari kebutuhan konsumen saat ini, kebutuhan konsumen dapat dilihat dengan daftar parket yang tersedia oleh Indihome, Indihome sering membuat promo – promo yang menarik, Memberika apresiasi kepada konsumen baru berupa hadiah, dan menjalin hubungan yang baik dengan konsumen

7. Sampai mana wilayah pemasaran yang dilakukan Indihome ?

Jawaban : 24 titik wilayah pemasaran

8. Media apa saja yang digunakan untuk mendukung kegiatan promosi ?

Jawaban : Website, facebook, Instagram, Iklan di Tv dan radio

9. Bagaimanakah cara PT Telkom Witel Yogyakarta dalam menentukan alokasi anggaran yang akan dipakai dalam berpromosi ?

Jawaban : anggaran dana di dapatkan dari pusat Telkom di Jakarta, anggaran dana disesuaikan dengan kebutuhan material promo seperti meja dan alat promo yang digunakan untuk open table dan sales setiap bulannya.

10. Bentuk strategi apa saja yang dilakukan PT Telkom Witel Yogyakarta untuk dapat menarik minat beli konsumen dalam menggunakan Indihome ?

Jawaban : Jika terdapat promo menarik yang diadakan 3 bulan sekali karena setiap promonya berbeda keunggulannya.

11. Apa tujuan dari strategi promosi yang dilakukan Indihome ?

Jawaban : Menarik minat beli konsumen dan memperluas jaringan

12. Bauran promosi apa saja yang digunakan PT Telkom Witel Yogyakarta dalam mempromosikan Indihome ?

Jawaban : Media yang digunakan dalam kegiatan promosi mempromosikan Indihome adalah media elektronik, menggunakan sales Indihome yang biasa kita sebut sales avenger, serta menggunakan media luar ruangan

13. Bagaimana cara Indihome dalam mengelola dan mengkoordinasikan proses komunikasi pada masing – masing kegiatan promosi ?

Jawaban : melakukan sosialisasi produk dan meng*share* info di Instagram

14. Berapa jangka waktu pelaksanaan kegiatan promosi yang dilakukan Indihome ?

Jawaban : promo dilakukan setiap hari , promo di brosur paket 1 tema diganti setiap 3 bulan sekali

15. Dari semua kegiatan promosi yang dilakukan Indihome manakah yang paling efektif ?

Jawban : Sales karena dapat menjelaskan langsung

16. Faktor apa sajakah yang menghambat pelaksanaan promosi Indihome ?

Jawaban : faktor internal adalah habisnya ketersediaan alat produksi dan faktor eksternal adalah dari pelanggan (contoh : anak kos yang sedang pulang kampung harus melepas dulu Indihomenya)

17. Bagaimanakah tingkat penjualan produk Indihome dari awal berdirinya ?

Jawaban : meningkat drastis pada tahun 2018

18. Bagaimana indikator keberhasilan strategi promosi yang dilakukan Indihome ?

Jawaban : adanya data penjualan dan apa yang dibutuhkan setiap minggunya.

19. Siapa yang mengevaluasi jalannya aktifitas promosi Indihome

Jawaban : Telkom mengevaluasi mitra, mitra mengevaluasi sales, dan mengetahui kendala yang ada

20. Kapan dilakukan evaluasi ?

Jawaban : Setiap minggu dan bulan melakukan evaluasi, tetapi untuk mitra mengevaluasi ke sales setiap hari, terdapat group di Telegram sendiri

21. Apa tujuan dari dilakukannya evaluasi ?

Jawaban : Mengetahui problem apa saja yang ada dilapangan

Informan 2

Nama : Eva Russetyaningsih / Sales Avengers Indihome

1. Apa saja yang anda ketahui tentang promosi Indihome ?

Jawaban : Promosi Indihome dilakukan setiap hari seperti saya melakukan promo setiap hari dengan menggunakan brosur. Dapat berbagi informasi promo juga di facebook dan Instagram

2. Sudah berapa lama menjadi sales avenger Indihome ?

Jawaban : sudah jalan 2 tahun kurang

3. Bagaimana menurut anda tentang tingkat keberhasilan promosi Indihome dalam meningkatkan jumlah pelanggan ?

Jawaban : sudah berhasil karena setiap tahun selalu meningkat

4. Media apa saja yang anda gunakan untuk mempromosikan kepada calon pelanggan ?

Jawaban : brosur, facebook, dan saya memberika wa saya kepada calon pelanggan untuk memberikan informasi

5. Dalam sehari ada berapa calon pelanggan yang ingin mendaftarkan ke Indihome ?

Jawaban : banyak tetapi kadang yang jadi hanya 10 karena wilayah belum terjangkau

Informan 3

Nama : Ida Candra / Pelanggan Baru Indihome

1. Apa saja yang anda ketahui tentang promosi Indihome ?

Jawaban : saya sering melihat sales promo open table dijalan2 serta iklan di Instagram

2. Sudah berapa lama menggunakan produk Indihome ?

Jawaban : satu tahun setengah

3. Promo apa saja yang anda ketahui ?

Jawaban : promo setiap bulannya seperti saat itu saya mendaftar ketika ada promo bulanan paket merdeka

4. Media promosi Indihome apa saja yang anda ketahui ?

Jawaban : Banyak, Instagram, baliho, website, sales dan flyer

5. Bagaimana menurut anda mengenai produk Indihome ?

Jawaban : Internet rumahan dengan harga terjangkau

6. Apa yang menarik tentang promosi Indihome ?

Jawaban : terdapat banyaknya sales Indihome