

# LAMPIRAN

# GAMBAR UNGGAHAN SELAMA TAHUN 2019



# UNGGAHAN BULAN JANUARI 2019



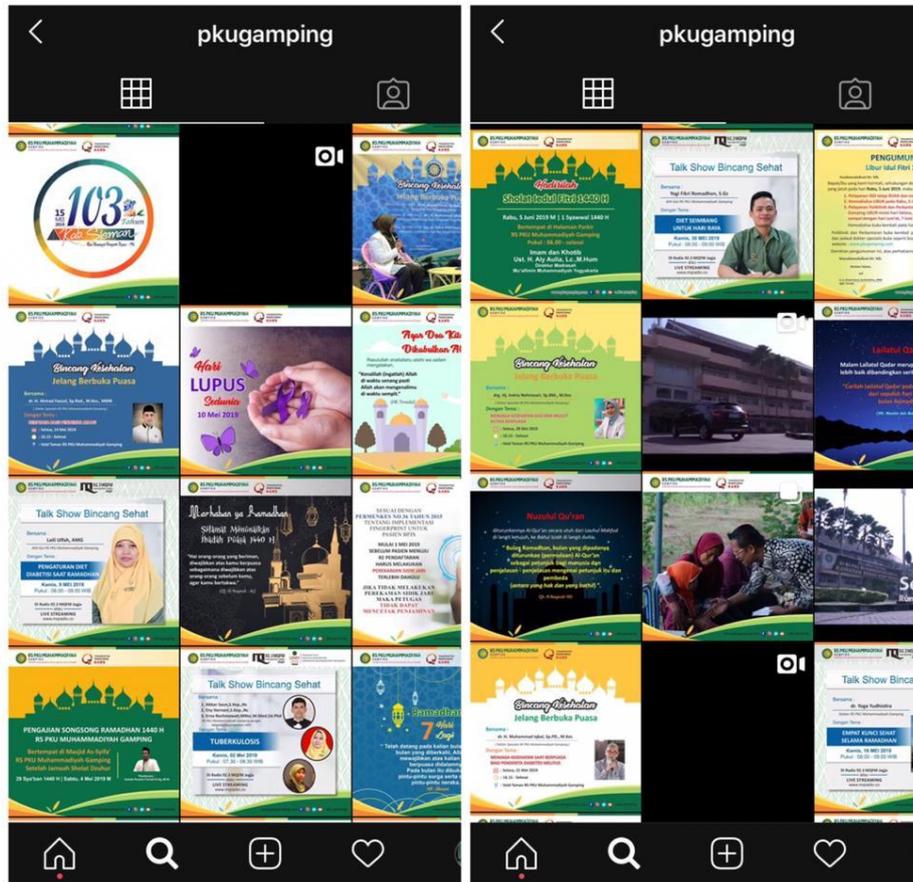
# UNGGAHAN BULAN FEBRUARI



# UNGGAHAN BULAN MARET



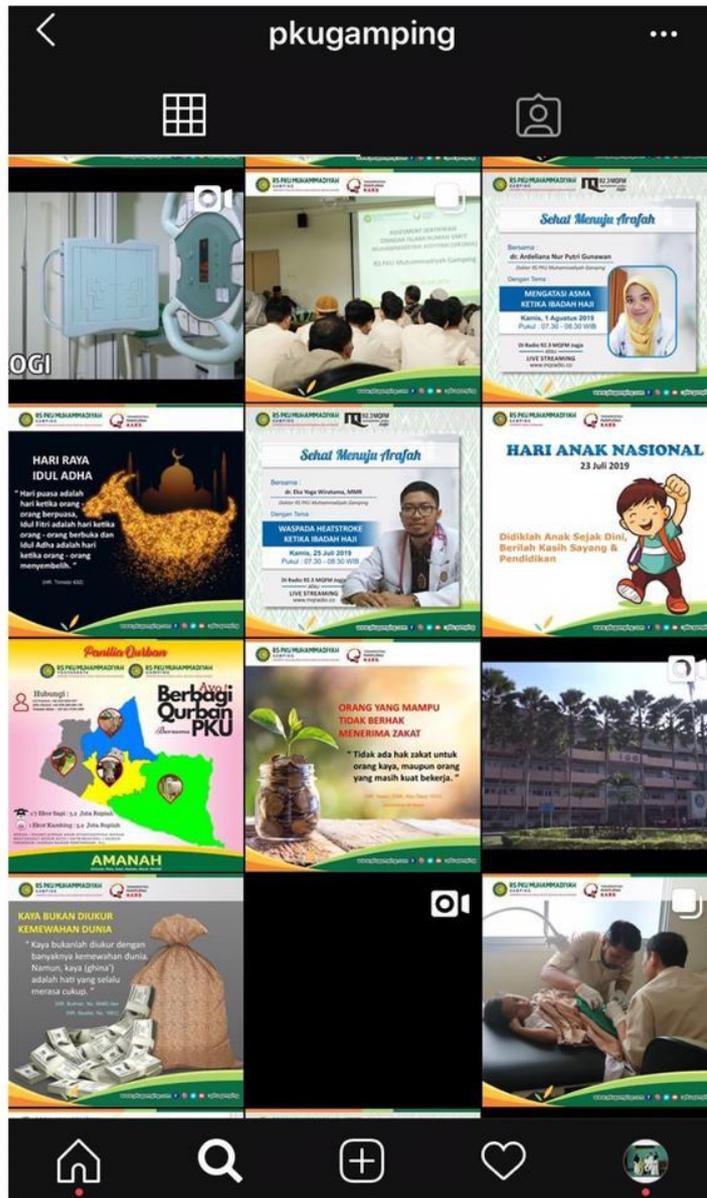
# UNGGAHAN BULAN APRIL



# UNGGAHAN BULAN MEI



# UNGGAHAN BULAN JUNI



# UNGGAHAN BULAN JULI



# UNGGAHAN BULAN AGUSTUS



# UNGGAHAN BULAN SEPTEMBER



# UNGGAHAN BULAN OKTOBER



## UNGGAHAN BULAN NOVEMBER



## UNGAHAN BULAN DESEMBER

## **1. Ditujukan Kepada Manager Bina Citra dan Dakwah**

### **Data Informan**

Nama :

Jabatan :

Pertanyaan yang akan digunakan dalam wawancara menggunakan pertanyaan terbuka dan tidak sepenuhnya berpedoman pada guide yang telah ada, pertanyaan yang diajukan tergantung pada konteks jawaban interview, namun masih dalam batasan relevan dengan tujuan wawancara.

Secara garis besar pertanyaan yang akan diajukan kepada Manajer Bina dakwah dan citra, sebagai penyusun dan penentu kebijakan terkait promosi dan pemasaran di RS PKU Muhammadiyah Gamping sebagai berikut:

1. Brand apa yang ingin ditunjukkan oleh RS PKU Muhammadiyah Gamping? Dan bagaimana?
2. Bagaimana cara RS PKU Muhammadiyah Gamping membuat customer/pasien aware terhadap RS PKU Muhammadiyah Gamping?
3. Apa tujuan RS PKU mengenalkan produk/layanannya?
4. Bagaimana konsep RS PKU Muhammadiyah Gamping agar promosi berjalan optimal?
5. Siapa target sasaran konsumen RS PKU Muhammadiyah Gamping? Kenapa?

6. Bagaimana cara ibu sebagai manager dalam menentukan konsep untuk konten mempublish image RS PKU Muhammadiyah Gamping?
7. Bagaimana cara humas dalam membangun awareness tentang rs pku
8. Bagaimana pku dalam menentukan target pasar dalam menentukan awareness?
9. Kenapa memilih target dengan segmen seperti itu?
10. Bagaimana dalam menggunakan media-media sosial dalam membangun awareness khususnya Instagram?
11. Apa saja media yang digunakan dalam membangun awareness selain Instagram?
12. Mengapa menggunakan media sosial dalam membangun awareness?
13. Apakah PKU Gamping menggunakan media offline atau konvensional dalam membangun awareness?
14. Apa saja media konvensional yang digunakan oleh pku gamping?  
Kenapa memilih media tersebut?

## **2. Ditujukan Kepada Staff Humas Pemasaran**

Selanjutnya, pertanyaan yang akan diajukan kepada Staff Humas Pemasaran, sebagai pembuat dan pelaksana strategi marketing yang diterapkan oleh RS PKU Muhammadiyah Gamping

1. Melalui media apa RS PKU Muhammadiyah Gamping memperkenalkan produk-produknya?

2. Apa alasan RS PKU Muhammadiyah menggunakan promosi online?
3. Apa bentuk promosi yang dilakukan RS PKU Muhammadiyah Gamping melalui media social?
4. Apa keuntungan berpromosi melalui media social bagi RS PKU Muhammadiyah Gamping?
5. Bagaimana peranan media sosial dalam membangun merek RS PKU Muhammadiyah Gamping? Apa saja yang dilakukan RS PKU Muhammadiyah Gamping dalam membangun merek melalui media sosial?
6. Apa saja yang dilakukan oleh RS PKU Muhammadiyah Gamping dalam mempublish brand agar dikenal dan diketahui oleh customer/pasien melalui media sosial? Mengapa?
7. Sejak kapan RS PKU Muhammadiyah tertarik menggunakan Instagram?
8. Faktor-faktor apa saja yang membuat RS PKU Muhammadiyah Gamping menggunakan Instagram, facebook dan twitter sebagai media promosi?
9. Fitur-fitur Instagram apa saja yang digunakan RS PKU Muhammadiyah Gamping agar pesan lebih informative?
10. Image seperti apa yang ingin dibangun oleh RS PKU Muhammadiyah Gamping melalui instagram? Bagaimana tahapan prosesnya? Dan mengapa memilih image itu?

11. Apakah ada peningkatan pengunjung di RS PKU Muhammadiyah Gamping setelah menggunakan Instagram?
12. Bagaimana hubungan konsumen/pasien dengan RS PKU setelah menggunakan Instagram?
13. Apa tantangan terbesar RS PKU Muhammadiyah Gamping. Dalam pembentukan kesadaran merek (*brand awareness*) melalui Instagram.
14. Bagaimana cara RS PKU Muhammadiyah Gamping bersaing dengan competitor lain melalui instagram.

**3. Ditujukan Kepada Responden yang pengikut dan bukan akun Instagram RS PKU Muhammadiyah Gamping**

1. Apa yang anda ketahui tentang RS PKU Muhammadiyah Gamping? Mengapa? Dan bagaimana?
2. Darimana anda pertama kali mengetahui tentang RS PKU Muhammadiyah Gamping?
3. Apakah anda followers dari @pkugamping ?
4. Mengapa anda memfollow akun @pkugamping?
5. Apakah anda tidak memfollow akun dari @pkugamping? Lalu dari mana anda mengetahui informasi terkait RS PKU Muhammadiyah Gamping?
6. Bagaimana pendapat anda mengenai konten yang ada di akun instagram @pkugamping ?

7. Apa yang membuat anda tertarik untuk memutuskan  
periksa/berobat di RS PKU Gamping?
8. Mengapa anda memilih RS PKU Muhammadiyah Gamping bukan  
yang lain?
9. Bagaimana perasaan anda ketika menggunakan layanan RS PKU  
Muhammadiyah Gamping?
10. Apakah anda percaya dengan brand RS PKU Muhammadiyah  
Gamping? Apa yang anda rasakan ketika dilayani dalam melakukan  
pemeriksaan atau saat sekedar bertanya-tanya?
11. Apa yang pertama kali anda ingat tentang RS PKU Muhammadiyah  
Gamping ?

## **Transkrip Wawancara**

### **A. Ditujukan kepada Manager Bina Dakwah dan Citra**

Pertanyaan yang akan digunakan dalam wawancara menggunakan pertanyaan terbuka dan tidak sepenuhnya berpedoman pada guide yang telah ada, pertanyaan yang diajukan tergantung pada konteks jawaban interview, namun masih dalam batasan relevan dengan tujuan wawancara.

Secara garis besar pertanyaan yang akan diajukan kepada Manajer Bina dakwah dan citra, sebagai penyusun dan penentu kebijakan terkait promosi dan pemasaran di RS PKU Muhammadiyah Gamping sebagai berikut:

1. Brand apa yang ingin ditunjukkan oleh RS PKU Muhammadiyah Gamping? Dan bagaimana?

Jawab:

Sesuai dengan visi misi yang ada di rs sebetulnya visi kita itu merupakan rs yang tentunya sebagai rs rujukan artinya rs yang memiliki fasilitas yang lebih artinya kita sudah ada c tetapi dalam segi pelayanan kita melebihi dari sekedar tipe c artinya kita itu siap menjadi rujukan sekunder bukan hanya di primer FKTP (fasilitas kesehatan tingkat pertama) tetapi untuk sekunder otomatis dia itu berada di tipe b tersier itu ada di tipe a. nah kalau kita sendiri merupakan rs dengan tipe C++, kita lebih mudah memenuhi kebutuhan tipe b dibanding tipe c itu yang menjadikan kita untuk berangsur”menjadi rs rujukan ini menjadi rs rujukan tentunya karena kita berusaha bekerja sama dengan FK UMY artinya adalah kita menjadi rs Pendidikan utama, ini sebuah iktisad sehingga kita menyesuaikan kelas dan juga menyesuaikan kemampuan dari rumah sakit itu sendiri untuk mengadakan suatu perbaikan” atau pemenuhan” kebutuhan untuk menjadi rs rujukan yang lebih tinggi. Kemudian disamping itu kita juga menjadi rs yang benar” memperhatikan sesuai dengan visi pku bahwa kita tidak terlepas dari rs yang berkembang artinya kita memikirkan masyarakat yang tidak mampu tentunya sehingga kita bisa memberikan pelayanan yang lebih artinya kesempatan untuk memberikan layanan kesehatan itu tidak memadamkan bulu kepada siapapun itu sehingga itu menjadi komitmen utama. Lalu disamping itu kita menjadi rumah sakit yang lebih simple dalam hal aksesnya kemudian kita juga tidak lepas dari

prinsip” agama islam sehingga hal itu kita kemudia mengikuti beberapa standart mutu yang kita ikuti untuk bias menjadi control. Brand yang akan kita kedepankan kalua dari sisi pelayanan ini kemungkinan kita akan mengarah kepada rujukan yang mempunyai pelayana dengn mutu dan prinsip” islami dari segala lini sepert dari keramahannya kebersihannya dll. Sehingga itu akan kita tampilkan di bagian depan PKU sebagai wajah ada masjidnya yang nantinya akan jadi fasilitas umum dan nanti kita juga akan branding dengan beberapa yang menjadi cerminan di rs.

2. Bagaimana cara RS PKU Muhammadiyah Gamping membuat customer/pasien aware terhadap RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Jawab :

“Ada banyak salah satunya dengan pendektan melalui komunitas,kemudai kita juga menciptakan personal” pegawai yg ada d rs pku dengan sikap yang ramah dan kepedliaan, kemudia kita juga melakukan beberapa maintenance kepada masyarakat yang mana ada banyak bentuknya sehigga kita distu aa unit sendiri seperti extramural banyak melakuakan hal hal positif baik itu berhubungan dengan segi kesehtan maupun yang tidak atau kegiatan social yang tidak berhuungan dengan kesehtan. Dan juga promosi melalui berabgai media denan tidak meninggalkan prisip” agama islam.”

3. Apa tujuan RS PKU mengenalkan produk/layanannya?

Jawab :

“Tujuannya adalah agar masyarakat tau atau aware bahwa ternyata rs muhammdiyh yang berkemajuan ini sudah bisa sama, karena kita punya prinsip bahwa rs muhammadiyah atau amal usaha Muhammadiyah harus berkemajuan mengikiti kebutuhan dan perkembangan jaman, tujuan lain kita menegenlakan produk rs supaya masyarakat itu tau bahwa kita memiliki vsi misi yang melekat untuk kepentingan org lain untu kepentingan masyarakat itu sendiri. Nah tidak lepas dari itu salah satu tujuannya adalah dakwah dan itu menjadi misi dari rs pku.”

4. Bagaimana konsep RS PKU Muhammadiyah Gamping agar promosi berjalan optimal?

Jawab :

“Kalau kita itu promosinya agar berjalan optimal yaitu bagaimana agar promosinya itu bisa dikenal oleh semua kalangan masyarakat dengan tidak melihat usia, jenis kelamin dan tempat tinggal. Sehingga ada konsep yang kami lakukan yaitu dimana kalangan kita sekarang mayoritas masyarakat Indonesia menggunakan media social sehingga ada beberapa yang kita tekankan untuk mengadakan promosinya itu melalui media social . yang kedua kita itu mengenal orang yang memang harus memperlihatkan secara langsung baik dengan dialog maupun dengan apapun melalui tv atau melalui radio. Dan kita menggunakan semua media-media yang bisa kita ajak bekerja sama supaya kita itu optimal supaya lapisan masyarakat itu tau. Disamping itu kita juga melakukan beberapa edukasi ataupun Pendidikan yg dibutuhkan oleh masyarakat baik itu penyuluhan atau pelatihan itu dilakukan untuk pendekatan secara langsung artinya orang itu tertarik ketika melihat tetapi orang itu akan jatuh hati ketika ada sentuhan. “

5. Siapa target sasaran konsumen RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Kenapa?

Jawab :

Konsumen rs pku itu semuanya, semua kalangan artinya kita tidak mensegmentasikan orang yang menengah kebawah tidak orang yang menengah atas tidak, tetapi begini, kita melihat dari visi dibangun nya pku otomatis adalah sebagai penolong siapa yg org yg butuh di tolong adalah org yg lemah yaitu adalah org yg tik mengatasi masalah nya sendiri.

Bukan hanya lemah ekonominya, jiwanya ada lemah spiritualnya. Sehingga disini banyak produk. Target saran utama tentunya menengah kebawah kenapa karena mayoritas masyarakat kita itu yang jelas-jelas butuh pertolongan kita harus berpihak kepada masyarakat yang berada di lapisan tersebut. Yang sudah kami lakukan untuk lapisan tersebut adalah dengan harga yang terjangkau serta sarana dan prasarannya kita juga memihak kepada org yang lemah itu, artinya kita menyediakan banyak kelas 3 nya dibanding dengan vip atau vvip nya. Dari segi komunikasi yang kita lakukan, pendekatan yang kita lakukan dan sebagainya keberpihakannya itu ada. Kemudian kita juga menyentuh segmen menengah keatas yang artinya kita juga memberikan fasilitas” yang dibutuhkan oleh mereka artinya tidak menutup kemungkinan siapa pun yang peiksa disini artinya kita tidak terlalu eksklusif. Tetapi kemungkinan kita juga akan menciptakan dari beberapa polikliniknya kita juga akan menyediakan yang lebih representatif yang istilahnya memang itu dibutuhkan oleh orang-orang yang mempunyai kebutuhan yang membutuhkan pelayanan

khusus. Untuk dari segi usia kita juga nantinya ada banyak terobosan dibuatkan klinik khusus untuk orang-orang tua karena melihat dari trend yang periksa atau pasien yang periksa disini tuh banyak orang tuanya, banyak penyakit tertentu yg membutuhkan bantuan hal yang seperti ini nantinya menjadi konsentrasi dimana orang-orang tua itu adalah orang yang lemah fisiknya dimana dia tidak bisa mengerjakan semuanya secara mandiri nah sehingga bagaimana bentuk kepedulian rumah sakit ini salah satu produknya yaitu layanan, selanjutnya target yang ingin kita sasar adalah orang yang memiliki profesi tertentu karena kami juga memiliki produk untuk orang-orang yang membutuhkan check up artinya orang yang belum sakit pun kita layani supaya mereka tidak sakit itu seperti apa, nah itu juga kita keluarkan. Lalu kami juga tidak membatasi target dari segi usia, dia kaya atau tidak kaya, tapi kita tetap membidik kepada orang yang memang sehat sehingga tidak terjadi hal-hal yang demikian.

6. Bagaimana cara ibu sebagai manager dalam menentukan konsep untuk konten mempublish image RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Jawab :

“Dengan melakukan penyusunan konsep salah satunya dengan pendekatan-pendekatan kepada para target dimana kita ada strategi-strategi khusus dalam bermedia sosial untuk mempublish image serta melakukan pendekatan secara langsung, mulai dari yang anak-anak hingga dewasa. Serta masyarakat Indonesia ini didominasi oleh perempuan maka kita nanti juga akan menggunakan cara-cara pendekatan dengan menciptakan produk-produk untuk kepentingan perempuan untuk kepentingan anak-anak dan untuk mereka yang menggunakan media sosial, dan lain sebagainya.”

7. Bagaimana cara humas dalam membangun awareness tentang rs pku?
8. Bagaimana pku dalam menentukan target pasar dalam menentukan awareness?
9. Bagaimana dalam menggunakan media-media sosial dalam membangun awareness khususnya Instagram?

Jawab :

“Intinya dalam membangun awareness kita harus update di sosial media apapun itu termasuk instagram. Tetapi sekarang sedang trend dengan pembelian follower, nah kalau kita sendiri tidak melakukan hal seperti itu namun kita berusaha agar mendapatkan follower yang asli, dimana follower yang memfollow sendiri tanpa kita suruh itulah merupakan keinginan konsumen untuk tau tentang rumah sakit ini tanpa adanya paksaan dari kita atau dengan kesadran dan kemauan diri sendiri. Dan kita juga mencoba mencari follower dikalangan sendiri, upaya apa saja yang kita lakukan yaitu salah satunya dengan cara berkomunikasi di amal usaha Muhammadiyah sendiri, di amal usaha Muhammadiyah sendiri kan banyak terutama di bidang pendidikan atau yang lain, nah disitu lah kita memanfaatkan hal tersebut. Di instagram sendiri informasi bergerak lebih diminati dibanding informasi yang diam begitu dan juga fitur-fitur didalamnya ada banyak nanti bisa dijelaskan oleh Mas Farhan terkait penggunaan Instagramnya PKU Gamping. Nah ini salah satu cara kita untuk pendekatan dengan pengguna Instagram itu berupaya bekerjasama dengan yang lain.”

10. Apa saja media yang digunakan dalam membangun awareness selain Instagram?

Jawab :

“Kita juga menggunakan media Facebook, Twitter, dan website. Kita melakukan link website yang masih dalam tahap pengembangan dengan pimpinan pusat Muhammadiyah maupun dengan pimpinan wilayah Muhammadiyah, Aisyiah dan lain sebagainya sekaligus kita juga bekerjasama dengan beberapa program unggulan di klinik

SAKINAH itu bekerja sama juga dengan kelompok-kelompok dakwah yang ada dimasyarakat terutama dipimpinn cabang muhammadiyah, pimpinan ranting muhamadiyah dan juga pimpinan cabang aisyiah tertentu yang bisa membantu memberikan link dan jejaring itu. Karena kekuatan kita itu kaitannya dengan jejaring yang ada di muhammadiyah. Dimana nantinya juga kami akan meluaskan cakupan link skala DIY Jateng.”

11. Mengapa menggunakan media sosial dalam membangun awareness?

Jawab :

Mayoritas sekarang orang sudah banyak bermedia sosial, sudah seperti suatu kebutuhan sebagai sarana komunikasi dan juga mempermudah jangkauan komunikasinya. Sehingga media sosial digunakan dalam mmbangun awareness sangatlah efektif karena untuk saat ini media sosial sudah sangat gampang sekali untuk di jangkau karena memang sekarang sudah jamannya digital. Sehingga nantinya misi syiar dan dakwah juga bisa sampai melalui media sosial.

12. Apakah PKU Gamping menggunakan media offline atau konvensional dalam membangun awareness? Kenapa?

Jawab :

Kita untuk media offline masih menggunakan leaflet-leaflet dan brosur-brosur, serta spanduk-spanduk karena menurut kami dari penggunaan tersebut masih menarik, dan juga untuk pemberitaan di majalah kami juga bekerjasama dengan Suara Muhammadiyah serta radio M.Q FM.

## **B. Ditujukan Kepada Staff Humas Pemasaran**

Selanjutnya, pertanyaan yang akan diajukan kepada Staff Humas Pemasaran, sebagai pembuat dan pelaksana strategi marketing yang diterapkan oleh RS PKU Muhammadiyah Gamping

1. Melalui media apa RS PKU Muhammadiyah Gamping memperkenalkan produk-produknya?

Jawab :

Dalam memperkenalkan produk pku gamping sendiri ya bisa melalui leaflet” dan yang keada iklan di Koran, kemudian kita sendiri mengelola melalui sosial media itu ada 3 media yaitu facebook instagram twitter kemudian ada website sendiri dan setiap kamis ada bincang kesehatan di kita selipkan juga terkait produk-produk yang ada di Rumah sakit melalui radio MQ F.M, dan juga melalui media cetak majalah Suara Muhammadiyah. Itu adalah media media yang digunakan dalam memperkenalkan produk”.

2. Apa alasan RS PKU Muhammadiyah menggunakan promosi online?

Jawab :

Karena kita nilai sangat efektif untuk menjangkau pangsa pasar atau konsumen karena untuk media online sendiri itu bisa kita kelola sendiri kemudian untuk konten-konten nya bisa kita sesuaikan dengan apa yang kita inginkan, seperti tentang bincang kesehatan, produk-produk dan hadits-hadits itu juga kita unggah ke media online dan juga semua kegiatan kita publish, yang jelas sih memilih media online yaitu karena efektifitasnya

3. Apa bentuk promosi yang dilakukan RS PKU Muhammadiyah Gamping melalui media social?

Jawab:

Bentuk nya yaitu dengan cara mempromosikan fasilitas seperti layanan jantung terpadu, hemodialisa, linen laundry yang ada di rumah sakit melalui instagram selain itu juga terkait layanan seperti dokter spesialis, operasi, farmasi 24 jam, IGD 24 jam, bina rohani, khusnul khotimah dan itu adalah bentuk promosinya dan juga setiap

kegiatan dan acara-acara dakwah kita yang dimiliki oleh PKU kita publish ke media sosial.

4. Apa keuntungan berpromosi melalui media social bagi RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Jawab :

Keuntungan nya sangat besar sekali karena untuk media sosial sendiri pada saat ini dari pelanggan bisa langsung bertanya terkait biaya, atau terkait pertanyaan-pertanyaan yang terkait layanan, jadi sebelum periksa ke RS bisa tanya-tanya dulu. Jadi itu menjadi suatu keuntungan dalam berpromosi di media sosial karena menjadi lebih interaktif, soalnya kalau website kurang efektif dan feedbacknya. Berbeda dengan facebook, twitter, dan instagram kita bisa di add atau langsung tanya-tanya dan kita juga ada whatsapp jadi pasien bisa langsung taanya ke kita sebelum melakukan pemeriksaan.

5. Bagaimana peranan media sosial dalam membangun merek RS PKU

Muhammadiyah Gamping? Apa saja yang dilakukan RS PKU

Muhammadiyah Gamping dalam membangun merek melalui media sosial?

Jwab :

Dalam membangun brand di sosial media kami ada yang namanya corporate identity itu kita branding sedemikian rupa jadi kami ada templatnya dan standarisasinya untuk melakukan postingan-posting di media sosial. Karena peran branding sendiri sangat penting karena nantinya itu akan menjadi ciri khas perusahaan, jadi kalau brandingnya yang seperti ini adalah PKU gamping karena dalam membangun brand identitas sangat penting sehingga kami membuat corporate identity.

6. 7Apa saja yang dilakukan oleh RS PKU Muhammadiyah Gamping

dalam mempublish brand agar dikenal dan diketahui oleh customer/pasien melalui media sosial? Mengapa?

Salah satunya yaitu dengan melalui corporate identity tadi dan kemudian untuk konten-kontennya kita menyesuaikan dengan Rumah sakit PKU Gamping sendiri yaitu rumah skait islma sehingga kami emamsukkan dakwahnya seperti hadits” kita

masukkan ke dalam ciri khas RS PKU Gamping, dan untuk produk” serta kehiatan kita masukkan ke template yang sudah ada lalu kita share ke media sosial.

7. Sejak kapan RS PKU Muhammadiyah tertarik menggunakan Instagram?

Baru sekitar 2,5 tahun karena sebelumnya karena belum ada yang mengelola sosial medianya jadi kami mulai itu pada tahun 2015 akhir untuk ketiga media sosial tsb seperti instagram facebook twitter. Tp untuk website sudah di kelola sudah lama. Untuk mulai ngebranding baru 1 tahun an skitar awal 2018 kami mulai membuat corporate identity untuk membranding rs pku gamping.

8. Faktor-faktor apa saja yang membuat RS PKU Muhammadiyah

Gamping menggunakan Instagram sebagai media promosi?

Kenapa kami memilih instagaram di bandingkan twitter dan facebook karena yang jelas untuk twitter sendiri di jogja penggunaanya dan responnya kurang dan untuk pelanggan pku sendiri dalam penggunaan Twitter masih sangat rendah, berbeda dengan Jakarta yang mungkin lebih tinggi. Jadi kami memilih instagram karena untuk karakter sendiri tidak d batasi sehingga kami bisa upload beberap video dengan tambahan caption d bawahnya, begitu juga dengan facebook dan twitter.

9. Fitur-fitur Instagram apa saja yang digunakan RS PKU

Muhammadiyah Gamping agar pesan lebih informative?

Postingan video dan foto, dan juga mengguakan lokasi dan hastag nya yang wajib kita masukkan yaitu #pkugamping, #pkugampingikhtiarsehatku, #muhammadiyah dankarena PKU akan satu abad maka skrg gencar menggunakan hastag #jelangsatuabadpkumuhammadiyahjogjakarta atau jika ada event” tertentu kami akan menggunakan hastag sesuai dengan acara atau event yang sedang dilakukan sera menggunakan fitur @ jika sedang bekerja sama dengan sebuah institusi ya menyesuaikan saja.

10. Image seperti apa yang ingin dibangun oleh RS PKU

Muhammadiyah Gamping melalui instagram? Bagaimana tahapan prosesnya? Dan mengapa memilih image itu?

Image yang ingin kita bangun ya tadi melalui branding layout corporate identity dan juga ada kategorisasi kontene agar masyarakat mengetahui bahwa postingan ini adalah pku gamping.

Untuk tahapannya sendiri dengan pertama acc oleh pihak group, jika sudah acc untuk brandingnya lalu baru kita publish. Maka dari itu dengan layout dan postingan hadits” kami ingin membangun image rs yang islami. Dan kami juga selalu menampilkan tagline yaitu amanah (antusias mutu aman nyaman akurat dan handal) jadi di setiap konten yang kita upload selalu kita tampilkan tagline AMANAH.

11. Apakah ada peningkatan pengunjung di RS PKU Muhammadiyah

Gamping setelah menggunakan Instagram?

Jawab : ada tapi tidak terlalu signifikan.

12. Bagaimana hubungan konsumen/pasien dengan RS PKU setelah menggunakan Instagram?

Menjadi lebih interaktif dengan adanya sosial media tersebut karena tadi bisa untuk Tanya” atau untuk mengungkapkan pertanyaan menjadi lebih mudah terutama instagram itu lebih banyak interaksinya dibanding twitter dan facebook, facebook ada tapi tidak sebanyak instagram intensitasnya

13. Apa tantangan terbesar RS PKU Muhammadiyah Gamping. Dalam pembentukan kesadaran merek (*brand awareness*) melalui Instagram.

Jawab :

Tantangannya ya sekarang adalah kita harus menjadi lebih sering update dan selalu publish terkait pelayanan dan fasilitasnya agar nantinya pasien bisa menjadi lebih aware terkait brand RS PKU GAMPING. Dan juga instagram itu sekarang menjadi media wajib untuk suatu instansi rumah sakit jadi kita harus pandai dan kreatif dalam membuat konten agar tidak kalah dengan rs lainnya.

14. Bagaimana cara RS PKU Muhammadiyah Gamping bersaing dengan competitor lain melalui instagram.

Jawab :

“Dengan rajin atau intens memposting serta konten yang menarik dan kreatif agar tetap bisa bersaing dengan rumah sakit lainnya yg menggunakan media instagram.”

Responden 1 (Tidak Memfollow akun Instagram @pkugamping)

Nama : Ardian Mulya Pangestu (22 Tahun)

1. Apa yang anda ketehau tentang RS PKU Muhammadiyah Gamping? Mengapa? Dan bagaimana?

Jawab : Rs pku gaming merupaka rs yang dimiliki oleh lembaga sosial yaitu muhammadiyah yang mmana rs tersebut tidak hanyamelayani pasien dari warga muhamadiyah namun juga dari masyarakat umum.

2. Darimana anda pertama kali mengetahui tentang RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Jawab: Pertama kali tau saat sekolah SMA, saat sakit dirujuk ke rs pku gamping kebetulan sekolag saya kerjasama dengan PKU Gamping.

3. Apakah anda followers dari @pkugamping ?

Jawab :Saya tidak follow ig nya pku

4. Apa yang membuat anda tertarik untuk memutuskan periksa/berobat di RS PKU Gamping?

Jawab :Saya ke PKU gamping karena memang saat itu sekolah sudah bekerja sama dengan PKU Sehingga saya tidak bisa memilih rs lainnya.

5. Mengapa anda memilih RS PKU Muhammadiyah Gamping bukan yang lain?

Jawab :Karena memang saya taunya pku gamping dan juga jika saya periksa ke klinik maka rujukan nya selalu ke rumah sakit pku gamping.

6. Bagaimana perasaan anda ketika menggunakan layanan RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Jawab: Perasaan saya saat menggunakan layanan di rs pku gamping, enak sih lumayan cepat dalam pelayanannya.

7. Apakah anda percaya dengan brand RS PKU Muhammadiyah Gamping? Apa yang anda rasakan ketika dilayani dalam melakukan pemeriksaan atau saat sekedar bertanya-tanya?

Jawab: Untuk pelayanannya ya bagus, dan juga ada unsur religious untuk bangunan serta layanannya berbeda dengan RS lainnya karena menurut saya RS PKU Gamping merupakan RS yang islami.

8. Apa yang pertama kali anda ingat tentang RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Jawab :Jika mendengar kata PKU Gamping yang terbesit di pikiran saya adalah Muhammadiyah dan Islami.

Responden 2 (Tidak Memfollow akun Instagram @pkugamping)

Nama : Nur Fitriana (34 Tahun)

1. Apa yang anda ketehai tentang RS PKU Muhammadiyah Gamping?  
Mengapa? Dan bagaimana?

Jawab :Yang saya ketahui tentang pku gamping adalah rumah sakit muhammadiyah yang memiliki bangunan yang luas disbanding rs muhammadiyah yang lain .

2. Darimana anda pertama kali mengetahui tentang RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Jawab : Dulu awal taunya saat saya ingin menjenguk saudara saya, jadi saya dapat infomasi dari keluarga saya yang pada waktu itu d rawat di RS PKU Muhammadiyah Gamping.

3. Apakah anda followers dari @pkugamping ?

Jawab :Saya tidak follow instagaram pkugamping

4. Apakah anda tidak memfollow akun dari @pkugamping? Lalu dari mana anda mengetahui informasi terkait RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Jawab :Saya mengetahui informasi PKU dari rujukan rumah sakit lain yang tidak memiliki fasilitas yang dimiliki pku sehingga saya dirujuk ke pku gamping.

5. Apa yang membuat anda tertarik untuk memutuskan periksa/berobat di RS PKU Gamping?

Jawab :Yang membuat saya tertarik dan memutuskan berobat di PKU Gamping adalah dokternya. Karena doktr yang saya inginkan praktek di RS Ini.

6. Mengapa anda memilih RS PKU Muhammadiyah Gamping bukan yang lain?

Jawab: Yang membuat saya memilih pku bukan yang lain yak arena dokter serta fasilitasnya yang lengkap dan juga harga yang terjangkau.

7. Bagaimana perasaan anda ketika menggunakan layanan RS PKU

Muhammadiyah Gamping?

Jawab: Perasaan saya dalam menggunakan layanan rs pku gamping ya bagus pelayanannya serta ramah.

8. Apa yang pertama kali anda ingat tentang RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Jawab :Dan yang pertama terbesit dipikiran saya saat mendengar rs pku gamping adalah rs yang luas serta islami, karena dari pelynanan dan dekorasi nya sudah islami sekali.

Responden 3 (yang mengikuti akun Instagram @pkugamping)

Nama : Ullyvia D.K

Usia : 22 tahun

1. Apa yang anda ketehai tentang RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Mengapa? Dan bagaimana?

Jawab: Setauku sih itu adalah Rumah sakit yang dikelola olehhh persyarikatan Muhammadiyah.

2. Darimana anda pertama kali mengetahui tentang RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Jawab : Pertama kali aku tau tentang Rumah sakit pku gamping dari orang tua ku sih, dimana orang tuaku menyarankan aku untuk berobat di sana.

3. Apakah anda followers dari @pkugamping ?

Jawab: Aku udah follow instagramnya setelah aku melakukan pemeriksaan di sana beberapa minggu lalu.

4. Mengapa anda memfollow akun @pkugamping?

Jawab : Ya alasannya untuk memantau informasi aja sih, tentang pku nya dan juga bisa langsung dm ke ig pku kalau kita mau tanya tanya jadi leih gampnag aja sih.

5. Bagaimana pendapat anda mengenai konten yang ada di akun instagram @pkugamping ?

Jawab: Menurutku sih kontennya up to date, seperti sekarang sedang ada peringatan sumpah pemuda pku memposting dan ikut mengucapkan selamat hari sumpah pemuda, kedua konten-kontennya juga banyak posting terkait tulisan-tulisan yang positif kaya hadits-hadits ajakan-ajakan dlaam berbuat kebaikan jadi bagus sih menurutku.

6. Apa yang membuat anda tertarik untuk memutuskan periksa/berobat di RS PKU Gamping?

Jawab: Yang membuatku tertarik periksa ke pku sih pertama fasilitasnya lengkap kedua harganya murah dan terjangkau. Jadi dengan fasilitas yang lengkap pku memberi harga yang terjangkau jadi gak heran kalau rumah sakitnya rame banget hehe..

7. Mengapa anda memilih RS PKU Muhammadiyah Gamping bukan yang lain?

Jawab: Dan alasan aku memilih pku bukan yang lain dirumah sakit ini aku melihat pelayanannya lebih merakyat atau gimana ya bahasanya lebih tertuju ke kalangan bawah sih jadi aku seneng aja gitu, karena pku bener-bener melayani semuanya tanpa pandang bulu entah itu kaya ataupun tidak.

8. Bagaimana perasaan anda ketika menggunakan layanan RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Jawab: Perasaan ku saat menggunakan layanan di rumah sakit pku seneng sih, dokter dan pegawainya ramah Cuma ya itu antrinya lama karena memang rame banget yang menggunakan jasa pku gamping.

9. Apakah anda percaya dengan brand RS PKU Muhammadiyah Gamping? Apa yang anda rasakan ketika dilayani dalam melakukan pemeriksaan atau saat sekedar bertanya-tanya?

Jawab: Untuk brand pku yang islami itu sih aku percaya soalnya dapat dilihat dari pelayanannya, dekorasinya, serta pegawainya sendiri dari segi penampilan mereka udah islami atau udah menerapkan prinsip-prinsip islam sih.

10. Apa yang pertama kali anda ingat tentang RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Jawab: Yang pertama kali terbesit dipikiran ku saat pertama kali denger pku gamping itu adalah rs muhammadiyah yang islami.

Responden 4

Nama : Sonny

Usia : 22 tahun

1. Apa yang anda ketahui tentang RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Mengapa? Dan bagaimana?

Jawab: Yang aku tau tentang rs pku gamping itu RS yang kerja sama dengan umy .

2. Darimana anda pertama kali mengetahui tentang RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Jawab : Aku tau rs pku gamping sendiri sih karena lokasi rumah ku yang masih di daerah sana jadi seirng lewat sering liat sama waktu itu juga temen ada yang sakit yang dirawat disana jadi aku jengukin ke pku gamping.

3. Apakah anda followers dari @pkugamping ?

Jawab : Iya aku follow akunnya. Karena kemaren liat di lift ada akun ignya.

4. Mengapa anda memfollow akun @pkugamping?

Jawab : Aku follow pengen tau aja sih gimana ig nya pku gamping, ternyata ya banyak info-info kegiatan sama do'a-do'a yang di posting.

5. Bagaimana pendapat anda mengenai konten yang ada di akun instagram @pkugamping ?

Jawab : Kontennya bagus menarik sama ada ciri khasnya gitu warnanya hijau-hijau dan lumayan rapi juga feed instagramnya.

6. Apa yang membuat anda tertarik untuk memutuskan periksa/berobat di RS PKU Gamping?

Jawab: Alasan aku milih periksa di pku gamping sih pertma lokasinya deket, kedua fasilitas yang lengkap, serta admin rumas sakitnya fastrespon saat di dm kalau aku tnya jadwal dokter dll.

7. Mengapa anda memilih RS PKU Muhammadiyah Gamping bukan yang lain?

Jawab : Kenapa milih pku bukan yang lain adalah yaitu tadi lokasi yang dekat serta dokternya juga mumpuni ditambah informasi terkait jadwal dokter bisa dengan mudah kita update dengan cara dm admin instagram pku gamping.

8. Bagaimana perasaan anda ketika menggunakan layanan RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Jawab : Yang aku rasakan saat menggunakan layanan disana enak sih, dokternya juga komunikatif terus perwat dan staffnya ramah, paling antrinya yang agak lama.

9. Apakah anda percaya dengan brand RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Apa yang anda rasakan ketika dilayani dalam melakukan pemeriksaan atau saat sekedar bertanya-tanya?

Jawab: :Percaya sih kalau brand pku itu rumah sakit yang islami yang mengutamakan masyarakat kalangan bawah itu udah bener udah sesuai dengan apa yang udah aku rasakan.

10. Apa yang pertama kali anda ingat tentang RS PKU Muhammadiyah Gamping?

Jawab:Yang terbesit dipikiran aku tentang pku gamping itu rumah sakit yang islam yang dekat dan lengkap.