

LAMPIRAN

Daftar Pertanyaan dan Jawaban Wawancara

Nama : Mohhammad Aziz Yusuf Latif, S.T

Pendidikan : S1

Jabatan : Manager Consumer Service

No.	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah menggunakan bauran promosi untuk memasarkan produk Indihome	Ya, PT. Telkom Solo menggunakan bauran promosi dalam melakukan pemasaran Indihome di kota Solo
2.	Apa saja media periklanan yang digunakan PT. Telkom Witel Solo dalam memasarkan produk Indihome?	Ya, PT. Telkom Solo melakukan aktivitas periklanan yaitu dengan bekerjasama dengan radio Ria.FM, Persada.FM, Meta.FM dengan pembawaan penyiar radio dan untuk televisi PT. Telkom Solo menawarkan produk Indihome juga melalui siaran televisi MTA TV dan dapat dilihat di TV Kabel Usee TV atau live streaming MTA TV
S	Berapa lama jangka waktu promosi tersebut?	Kami melakukan kerjasama 1x12 bulan dan selalu perpanjang kontrak
4.	Apakah PT. Telkom Witel Solo melakukan penjualan tatap muka dalam memasarkan produk Indihome?	Ya, PT. Telkom Solo melakukan penjualan tatap muka di plasa telkom solo dibantu oleh karyawan CS dan konsumen bisa berinteraksi sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen akan produk Indihome kemudian ada sistem aktivitas door to door dari para sales dalam memasarkan produk Indihome dan mobil Indihome dalam

		memasarkan produk Indihome.
5.	Dimana saja titik lokasi mobil Indihome dalam memasarkan produk Indihome?	Untuk titik lokasi mobil Indihome terus berpindah pindah, 1-2 minggu mobil Indihome berputar mengelilingi kota Solo dan biasanya berada di titik lokasi keramaian.
6.	Apa saja promosi penjualan yang digunakan PT. Telkom Witel Solo dalam memasarkan produk Indihome?	PT. Telkom Solo melakukan promosi penjualan melalui website resmi Indihome dan Instagram Indihome Solo dapat ditemukan informasi tentang produk Indihome dan penawaran menarik yang di tawarkan.
7.	Apa saja yang dilakukan oleh PT. Telkom Witel Solo dalam memasarkan produknya secara langsung?	Ya, PT. Telkom Solo melakukan aktivitas pemasaran langsung dengan mengirimkan pesan melalui email berupa katalog kepada pelanggan dan dapat ditemukan informasi mengenai produk Indihome dengan berbagai macam pilihan paket Indihome yang ditawarkan oleh PT. Telkom Solo.
8.	Dalam rangka membentuk dan mempertahankan citra PT. Telkom Witel Solo apa saja yang dilakukan oleh Humas PT. Telkom Witel Solo	Untuk rangka membentuk dan mempertahankan citra bisa langsung tanya kebagian HR Telkom Solo atau kepada officer 1
9.	Berapakah jumlah pelanggan Indihome Solo sejak Januari hingga Juli 2022?	Jumlah pelanggan Indihome selama januari tahun ini terdapat sekitar 124 ribu pelanggan setia Indihome dan tiap bulan selalu mengalami kenaikan 1500 orang per-bulan.

10.	Apakah terdapat hambatan dalam memasarkan produk Indihome?	Tidak ada hambatan dalam memasarkan produk Indihome justru saat pandemi penjualan produk Indihome melonjak dalam pembelian secara online sedangkan untuk di offline seperti di plasa telkom solo hanya sedikit.
11.	Bagaimana evaluasi program yang dilakukan PT. Telkom Witel Solo dalam pelaksanaan pemasaran Indihome?	Evaluasi program dalam pelaksanaan pemasaran Indihome kami terdapat evaluasi harian yakni dengan sales dan supervisor dengan manager consumer service kemudian untuk evaluasi mingguan yakni dengan general manager Telkom Solo kepada manager manager dan evaluasi mingguan dan bulan yaitu dengan Regional ke Witel terkait pembahasan strategi dan pelaksanaan pemasaran Indihome.

Nama : Garizah Ganih

Pendidikan : S1

Jabatan : Officer 1 Partnership & Agency

No.	Daftar Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah menggunakan bauran promosi untuk memasarkan produk Indihome	Ya, PT. Telkom Solo menggunakan pemasaram dengan bauran promosi
2.	Apa saja media periklanan yang digunakan PT. Telkom Witel Solo dalam memasarkan produk Indihome?	Untuk iklan PT. Telkom Solo menggunakan media periklanan media cetak Solo Pos, kami juga bekerjasama beberapa radio seperti Persada.FM, PTPN Meta.FM dan untuk televisi kami bekerjasama dengan MTA TV
3.	Berapa lama jangka waktu promosi tersebut?	PT. Telkom Solo melakukan jangka promosi dalam 1x12 bulan
4.	Apakah PT. Telkom Witel Solo melakukan penjualan tatap muka dalam memasarkan produk Indihome?	Ya, PT. Telkom Solo melakukan penjualan tatap muka di plasa telkom solo, aktivitas door to door dari para sales dan penjualan dengan mobil Indihome
5.	Dimana saja titik lokasi mobil Indihome dalam memasarkan produk Indihome?	Untuk titik lokasi mobil Indihome sulit dipastikan karena sering berubah biasanya terdapat di titik keramaian
6.	Apa saja promosi penjualan yang digunakan PT. Telkom Witel Solo dalam memasarkan produk Indihome?	Ya, ada di website Indihome, Instagram Indihome Solo dan brosur
7.	Apa saja yang dilakukan oleh PT. Telkom Witel Solo dalam	PT. Telkom Solo melakukan pemasaran langsung dengan

	memasarkan produknya secara langsung?	mengirimkan direct email kepada pelanggan.
8.	Dalam rangka membentuk dan mempertahankan citra PT. Telkom Witel Solo apa saja yang dilakukan oleh Humas PT. Telkom Witel Solo	PT. Telkom Solo melakukan peran Humas dengan berbagi dalam kegiatan sosial kepada masyarakat di sekitar area kantor PT. Telkom Solo dengan membangun dan membina hubungan positif dengan masyarakat sekitar kemudian kami juga melakukan peran Humas dengan pelanggan dengan memberikan hadiah kepada pelanggan Indihome melalui program loyalty poin dengan cara meningkatkan terus transaksi di aplikasi myIndihome
9.	Berapakah jumlah pelanggan Indihome Solo sejak Januari hingga Juli 2022?	Setiap bulan pelanggan Indihome selalu bertambah sekitar 1500 orang per-bulan.
10.	Apakah terdapat hambatan dalam memasarkan produk Indihome?	Tidak ada hambatan dalam memasarkan produk Indihome.
11.	Bagaimana evaluasi program yang dilakukan PT. Telkom Witel Solo dalam pelaksanaan pemasaran Indihome?	Untuk kami biasanya terdapat evaluasi program dalam pelaksanaan pemasaran Indihome. Kami terdapat evaluasi harian yakni dengan sales dan supervisor dengan bapak manager consumer service.