

**L
A
M
P
I
R
A
N**

FORMULIR WAWANCARA

IDENTITAS PEWAWANCARA:

Nama : Andriyanto Wiratama
Status : Mahasiswa
Instansi : Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang
Jurusan/Prodi : Administrasi Bisnis/ Usaha Perjalanan Wisata

IDENTITAS NARASUMBER:

Nama : Eliyanti
Instansi : Restoran Hao Xing Fu
Jabatan : Manager

1. Restoran Hao Xing Fu ini berdiri sejak kapan ?

Jawaban : Restoran Hao Xing Fu ini berdiri sejak tahun 2011

2. Apakah arti dari Hao Xing Fu ?

Jawaban : Hao Xing Fu itu artinya sesuatu yang sangat mengembirakan atau bersuka cita. Sengaja kita mengambil nama Hao Xing Fu agar konsumen yang datang ke restoran ini setelah makan makanan kita mereka merasakan kesenangan atau kegembiraan. Filosofinya kurang lebih seperti itu.

3. Apakah Restoran Hao Xing Fu ini memiliki cabang lain selain disini ?

Jawaban : Ada, kami memiliki cabang di belakang kantor gubernur. Tapi masih di dalam kompleks kantor gubernur tepatnya kantin bina praja.

4. Ada berapa karyawan Restoran Hao Xing Fu ini ?

Jawaban : Kami memiliki 12 orang karyawan. Yang terdiri dari 2 orang kasir, 5 orang pelayan, 1 orang koki utama, 2 orang asisten satu, 2 orang asisten dua.

5. Restoran Hao Xing Fu ini buka jam berapa dan hari apa saja ?

Jawaban : Kita buka dari jam 07.00 pagi sampai jam 14.30. lalu kita istirahat dua jam. Kemudian buka lagi jam 16.30 sore sampai jam 19.30 malam. Setiap hari sabtu kita tutup, karena itu memang hari libur kita.

6. Sebagaimana kita ketahui menu-menu makanan di restoran ini semuanya vegetarian. Pertanyaan saya kenapa harus vegetarian ? atau adakah motif khusus sehingga menciptakan menu vegetarian ?

Jawaban : Tidak ada motif tertentu. Sebenarnya tujuannya seperti ini, Kita lebih cenderung ke kesehatan. Saya jelaskan, jadi kalau kita sebut makanan vegetarian ini makanan nabati. Sekarang kalau makanan yang non nabati/daging-dagingan sebut saja contohnya ayam. Ayam saja sekarang banyak dikasih makanan yang mengandung banyak campuran bahan kimianya. Jadi kalo kita konsumsi mungkin lebih tidak sehat. Coba kita bandingkan dahulu ada tidak penyakit seperti kanker, jantung, kolesterol, dan lain-lain. Ada sih ada tapi jumlahnya tidak seperti sekarang. Banyak orang yang menderita berbagai macam penyakit karena pola makan mereka yang salah. Oleh karena itulah kita cenderung memilih makanan nabati tujuannya untuk kesehatan. Atau bisa juga dikatakan dasarnya adalah pola hidup sehat. Lebih sehat lebih alami.

7. Siapa pangsa pasar atau target penjualan dari Restoran Hao Xing Fu ini ? atukah (maaf) hanya masyarakat chinese ?

Jawaban : Memang kami akui awalnya pangsa pasar kita adalah masyarakat chinese yang vegetarian atau tidak makan daging, sehingga semua olahan makanan di restoran ini menggunakan vegetarian. Namun seiring berjalannya waktu sasaran kita adalah semua orang semua lapisan masyarakat yang menginginkan makanan yang sehat. Hal ini ditunjukan dengan banyaknya masyarakat non chinese seperti orang islam muslim yang juga makan disini. Seperti halnya saat kami buka cabang di komplek kantor gubernur, itu merupakan permintaan langsung dari pihak kantor gubernur yang suruh kami buka disana. (maaf) apabila kita lihat orang yang kerja di wilayah kantor gubernur kan rata-rata mayoritas islam muslim jadi tidak ada alasan kita buka hanya untuk chinese. Seluruh lapisan masyarakat banyak yang menginginkan pola hidup sehat.

8. Yang membuat saya tertarik di restoran ini juga menyediakan berbagai macam kuliner khas Palembang yang diolah dengan vegetarian. Contohnya pempek. Sebenarnya pempek vegetarian itu apa ?

Jawaban : Iya kami juga menyediakan berbagai macam kuliner Palembang yang semuanya itu vegetarian, non daging dan ikan. Serta kami variasikan dengan berbagai macam bahan olahan kami sendiri. Jadi pempek vegetarian itu dia lebih cenderung ke bahan dari sagu atau gandum, tidak pakai daging/ikan. Tapi kita lebih cenderung ke bahan-bahan yang kita buat sendiri seperti kari, tahu, rumput laut, roti dan lain-lain. Jadi murni tidak ada kandungan daging/ikan, dia lebih cenderung ke sagu, gandum, atau bahkan nasi.

9. Ada berapa jenis produk pempek vegetarian di Restoran Hao Xing Fu ini ?

Jawaban : Untuk produknya banyak macam. Ada pempek tahu, pempek keriting, pempek kari, pempek rumput laut, pempek kulit, pempek cerewet, pempek isi, pempek pistol, dan lain-lain. Ada juga pempek belah. Pempek rumput laut juga ada dua macam ada yang rebus sama yang kulit. Pempek kulit juga ada satu lagi ada yang dari sayur-sayuran.

10. Berapa harga pempek vegetarian di Restoran Hao Xing Fu ini ?

Jawaban : Untuk harga awalnya kita jual Rp 1.000/buah. Namun sekarang Rp 1.500/buah. Harga itu sama semua untuk semua jenis pempek.

11. Bagaimana strategi pemasaran/cara-cara apa saja yang sudah dilakukan Restoran Hao Xing Fu ini dalam memperkenalkan dan menjual pempek vegetarian ?

Jawaban : Untuk saat ini kita jualnya masih ditempat kita aja sendiri. Belum sampai kita pasarkan keluar. Begitupun halnya di cabang kita di kantor gubernur. Disana belum tersedia kuliner khas Palembang termasuk pempek vegetarian ini. Disana lebih fokus menjual makan makanan berat seperti nasi dan lauk pauknya.

12. Bagaimana promosi dengan jejaring sosial ? seperti kita ketahui sekarang ini trend jejaring sosial sedang marak sekali.

Jawaban : Untuk jejaring sosial kita saat ini sudah punya facebook dan foursquare. Walaupun memang itu belum fokus ke pempek vegetarian, lebih ke pemasaran promosi penjualan restoran secara umum. Tentu kita juga ada rencana kedepan mungkin akan mengembangkan promosi melalui sosial media lain

seperti twitter, instagram, dan go food via gojek. Seperti halnya go food kita sebenarnya sudah sering ditawarkan buat gabung ke mereka.

Palembang, 15 Maret 2017
Narasumber,
Manager,

Eliyanti

FORMULIR WAWANCARA

IDENTITAS PEWAWANCARA:

Nama : Andriyanto Wiratama
Status : Mahasiswa
Instansi : Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang
Jurusan/Prodi : Administrasi Bisnis/ Usaha Perjalanan Wisata

IDENTITAS NARASUMBER:

Nama : Eliyanti
Instansi : Restoran Hao Xing Fu
Jabatan : Manager

1. Apa saja penghambat atau kendala yang dihadapi dalam melakukan promosi ?

Jawaban : Penghambat atau kendala utama yang kami hadapi dalam melakukan promosi adalah masalah dana dan sumber daya manusia.

2. Bisakah anda jelaskan mengenai permasalahan dana dalam melakukan promosi ?

Jawaban : Dalam melakukan kegiatan promosi tentu kita pasti memerlukan dana/anggaran. Namun apabila melihat pemasukan atau keuntungan dari penjualan produk-produk kita itu untungnya sangat kecil atau sedikit. Sehingga kami belum ada program atau kegiatan promosi khusus yang kami lakukan secara rutin.

3. Apakah ada pembagian dana/anggaran khusus untuk promosi ?

Jawaban : Belum ada, kami hanya memiliki pembagian dana/anggaran untuk keperluan bahan baku dan gaji karyawan. memang kami belum mempunyai daftar pembagian anggaran yang di pergunakan untuk promosi. Selama ini setiap kegiatan promosi yang kami lakukan itu spontan, dan juga berasal dari masukan para karyawan. Apabila setelah kami rasa itu cocok merupakan ide yang bagus dan kami juga mempunyai kemampuan dana untuk melakukannya maka promosi tersebut kami lakukan. Sehingga kami tidak mempunyai prioritas khusus untuk kegiatan promosi.

4. Bisakah anda jelaskan mengenai permasalahan sumber daya manusia dalam melakukan promosi ?

Jawaban : Kami tidak memiliki sumber daya manusia atau karyawan yang paham tentang promosi, khususnya memiliki keahlian atau kemampuan lebih untuk menunjang kegiatan promosi. seperti mendesain brosur, lembar informasi, merancang website dan lain-lain. Sehingga setiap kegiatan promosi yang kami lakukan kami selalu meminta bantuan orang lain/perantara (bayar orang).

5. Adakah dampak dari permasalahan sumber daya manusia tersebut ?

Jawaban : Tentu saja ada. Dampaknya kami harus mengeluarkan uang/biaya lebih untuk kegiatan promosi tersebut. Kalau saja kami memiliki kemampuan untuk melakukan sendiri pasti akan lebih menghemat biaya untuk promosi.

Palembang, 20 Juni 2017

Narasumber,
Manager,



Eliyanti

**WAWANCARAANALISIS PENERAPAN PROMOTIONAL MIX DALAM
MEMPERKENALKAN PEMPEK VEGETARIAN (STUDI KASUS RESTORAN
HAO XING FU PALEMBANG)**

Dengan hormat,

Saya Andriyanto Wiratama, mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Usaha Perjalanan Wisata sedang mengadakan penelitian untuk menyelesaikan skripsi saya yang berjudul *Analisis Penerapan Promotional Mix Dalam Memperkenalkan Pempek Vegetarian (Studi Kasus Restoran Hao Xing Fu Palembang)*.

Dengan kerendahan hati saya memohon kepada Bapak/Ibu/Sdr/i sebagai responden untuk bersedia menjawab daftar pertanyaan yang dimaksudkan untuk memperoleh data yang saya butuhkan. Wawancara ini hanya sebagai alat bantu peneliti untuk mengumpulkan data dan tidak untuk dipublikasi. Saya harap Bapak/Ibu/Sdr/i sebagai responden dapat memberikan jawaban sesuai dengan keadaan yang sebenar-benarnya.

Kesungguhan dalam memberikan jawaban akan sangat bermanfaat dan membantu keberhasilan penelitian ini. Atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Peneliti

Andriyanto Wiratama

NPM 061340611551

IDENTITAS PEWAWANCARA:

Nama : Andriyanto Wiratama
 Status : Mahasiswa
 Instansi : Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang
 Jurusan/Prodi : Administrasi Bisnis/ Usaha Perjalanan Wisata

IDENTITAS NARASUMBER:

Nama : Eliyanti
 Instansi : Restoran Hao Xing Fu
 Jabatan : Manager

No	Variabel	Pertanyaan	Jawaban
1	Periklanan <i>(Advertising)</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah Restoran Hao Xing Fu pernah melakukan periklanan ? 2. Metode periklanan apa saja yang digunakan restoran ini ? 3. Siapa target audiencenya ? 4. Apa saja media yang digunakan ? 5. Segmen mana saja yang dituju oleh iklan ini ? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Iya pernah 2. Periklanan di media cetak. 3. Masyarakat umum 4. Media cetak seperti surat kabar (koran) Sumeks, dan Radar Palembang. 5. Seluruh lapisan masyarakat, masyarakat umum dan penggemar vegetarian
2	Penjualan Perseorangan <i>(Personal Selling)</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana restoran melakukan metode personal selling ? 2. Melalui media apa dilakukan ? 3. Segmen mana saja yang dituju ? 4. Seberapa efektifkah metode ini ? 5. Apa kelebihan metode ini ? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hao Xing Fu menyiapkan 5 orang karyawan dibagian depan yang bertugas untuk melayani konsumen yang datang ke restoran 2. Interaksi langsung secara personal dengan pelanggan 3. Pelanggan restoran, masyarakat umum 4. Sangat efektif,

			<p>karena kami langsung berhadapan dengan konsumen pelanggan kami. Sehingga kami bisa menawarkan produk kami sekaligus melayani mereka dengan sebaik mungkin</p> <p>5. Mudah dilakukan, karena konsumen yang datang ke restoran kami. lalu kami hanya melayani mereka sebaik mungkin</p>
3	<p>Promosi Penjualan (Sales Promotion)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bentuk promosi penjualan apa saja yang dilakukan oleh Restoran Hao Xing Fu ? 2. Apa saja media yang digunakan ? 3. Segmen mana saja yang dituju dalam kegiatan ini ? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Untuk bentuk promosi penjualan seperti buka bazar, gratis kupon bonus, buy one get one dan sebagainya kami tidak pernah melakukan. Kami hanya sebatas melakukan promosi penjualan menggunakan brosur, lembar informasi, dan lain-lain. Sebagai contoh ada brosur dan informasi seputar vegetarian yang kami pasang di restoran untuk menarik konsumen. 2. banner, brosur.

			3. Pelanggan kami, Masyarakat umum dan penggemar vegetarian
4	Hubungan Masyarakat (Public Relation)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah restoran ini mempunyai bagian humas ? 2. Apakah restoran Hao Xing Fu pernah melakukan kegiatan-kegiatan berupa social responsibility ? 3. Apa tujuan dari kegiatan tersebut ? 4. Apakah dilakukan oleh pihak restoran Hao Xing Fu atau ada kerjasama ? Dengan siapa biasanya dilakukan ? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak ada 2. Khusus untuk kegiatan-kegiatan seperti itu sejauh ini belum pernah dilakukan 3. - 4. -
5	Informasi Dari Mulut Ke Mulut (Word Of Mouth)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana informasi dari mulut ke mulut dilakukan ? 2. Seberapa besar peranan promosi dari mulut ke mulut dalam meningkatkan penjualan restoran Hao Xing Fu ? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Spontan dilakukan dengan bercerita tentang Hao Xing Fu dan makanan vegetarian ke keluarga, kerabat, dan teman-teman 2. Lumayan besar. Karena sampai saat ini juga para konsumen/pelanggan yang datang kesini kebanyakan mereka mengetahui dengar kabar restoran kami dari informasi/cerita teman mereka yang

			<p>pernah makan di tempat kami. Dan bukan tidak mungkin apabila mereka merasa puas cocok dengan apa yang kami sajikan di tempat kami mereka juga pasti akan bercerita ke pada keluarga/teman mereka seputar Hao Xing Fu. Oleh karena itulah kami selalu berusaha memberikan pelayanan yang baik pada konsumen pelanggan yang datang kesini.</p>
--	--	--	---

6	<p style="text-align: center;">Pemasaran Langsung (Direct Marketing)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah restoran Hao Xing Fu juga melakukan promosi melalui sosial media seperti twitter, facebook, instagram dan aplikasi sosial media lainnya ? 2. Kalau iya kenapa ini dilakukan ? kalau pun tidak jelaskan alasannya ? 3. Siapa target sasarannya ? 4. Seberapa efektifkah metode tersebut ? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Iya. Untuk website google kami ada di foursquare guna untuk memudahkan masyarakat mencari info seputar restoran kami. Selain itu juga ada fans page di facebook yang dibuat dan dikelola oleh karyawan kami. 2. Untuk mempromosikan produk vegetarian sekaligus memperkenalkan restoran kami. 3. Masyarakat umum dan para penggemar vegetarian 4. Menurut saya penggunaan promosi berbasis internet/sosmed sangat efektif. Mengingat sekarang ini semua masyarakat sudah melek internet dan dapat dengan mudah mengakses internet dengan smartponenya masing-masing
---	---	---	---

			Sehingga bukan tidak mungkin juga nanti kami akan terus eksis dengan menggunakan aplikasi sosmed lainnya dalam mempromosikan restoran dan produk-produk kami. Sebagai contoh kami juga ada rencana untuk bergabung dengan go food. Untuk sementara ini masih dalam proses.
--	--	--	--

Palembang, 23 Mei 2017

Narasumber.

Manager.



Eliyanti

**WAWANCARAANALISIS PENERAPAN PROMOTIONAL MIX DALAM
MEMPERKENALKAN PEMPEK VEGETARIAN (STUDI KASUS RESTORAN
HAO XING FU PALEMBANG)**

Dengan hormat,

Saya Andriyanto Wiratama, mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Usaha Perjalanan Wisata sedang mengadakan penelitian untuk menyelesaikan skripsi saya yang berjudul *Analisis Penerapan Promotional Mix Dalam Memperkenalkan Pempek Vegetarian (Studi Kasus Restoran Hao Xing Fu Palembang)*.

Dengan kerendahan hati saya memohon kepada Bapak/Ibu/Sdr/i sebagai responden untuk bersedia menjawab daftar pertanyaan yang dimaksudkan untuk memperoleh data yang saya butuhkan. Wawancara ini hanya sebagai alat bantu peneliti untuk mengumpulkan data dan tidak untuk dipublikasi. Saya harap Bapak/Ibu/Sdr/i sebagai responden dapat memberikan jawaban sesuai dengan keadaan yang sebenar-benarnya.

Kesungguhan dalam memberikan jawaban akan sangat bermanfaat dan membantu keberhasilan penelitian ini. Atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Peneliti

Andriyanto Wiratama

NPM 061340611551

IDENTITAS PEWAWANCARA:

Nama : Andriyanto Wiratama
 Status : Mahasiswa
 Instansi : Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang
 Jurusan/Prodi : Administrasi Bisnis/ Usaha Perjalanan Wisata

IDENTITAS NARASUMBER:

Nama : Lastri
 Instansi : Restoran Hao Xing Fu
 Jabatan : Karyawan

No	Variabel	Pertanyaan	Jawaban
1	Periklanan (Advertising)	<p>6. Apasaja media advertising yang digunakan oleh restoran Hao Xing Fu ?</p> <p>7. Adakah peran karyawan dalam proses tersebut ?</p>	<p>1. Setahu saya restoran kami pernah memasang iklan di salah satu surat kabar.</p> <p>2. Tidak, menurut saya kami tidak terlibat dengan hal-hal semacam itu. Karena itu merupakan ranah owner.</p>
2	Penjualan Perseorangan (Personal Selling)	<p>1. Bagaimana peran kalian sebagai karyawan dalam kegiatan personal selling yang dilakukan restoran Hao Xing Fu ?</p> <p>2. Bagaimana cara kalian dalam melayani dan memuaskan konsumen ?</p> <p>3. Seberapa efektifkah cara ini ?</p>	<p>1. Peran kami dalam personal selling ini yaitu melayani setiap customer yang datang, baik itu memesan sesuatu atau meminta bill dan lain-lain.</p> <p>2. Kami selalu menjaga sikap dengan cara tutur bahasa dan perilaku yang sopan.</p> <p>3. Iya. Menurut saya sebagai karyawan cara itu efektif dalam penjualan perseorangan.</p>
3	Promosi Penjualan (Sales Promotion)	<p>4. Apasaja kegiatan sales promotion yang pernah dilakukan oleh karyawan restoran Hao Xing Fu ?</p>	<p>1. Restoran kami melakukan sales promotion berupa brosur.</p> <p>2. Kebetulan saya bekerja dibagian kasir, saya</p>

		<p>5. Bagaimanakah pelaksanaannya ?</p> <p>6. Apakah ada reward khusus untuk kalian sebagai bagian dari kegiatan ini ?</p>	<p>membagikan brosur tersebut ketika memberikan kembalian kepada customer.</p> <p>3. Tidak ada, karena ini adalah bagian dari pekerjaan kami.</p>
4	<p>Hubungan Masyarakat <i>(Public Relation)</i></p>	<p>1. Apasaja bentuk kegiatan public relation yang pernah dilakukan oleh restoran Hao Xing Fu ?</p>	<p>1. Setahu saya tidak ada.</p>
5	<p>Informasi Dari Mulut Ke Mulut <i>(Word Of Mouth)</i></p>	<p>3. Bagaimanayang kalian (karyawan) lakukan dalam membantu menyebarkan informasi dari mulut ke mulut ?</p> <p>4. Bagaimana respon dari orang yang anda beri informasi tersebut ?</p> <p>5. Seberapa efektifkah cara ini menurut kalian ?</p>	<p>1. ketika bersama teman atau keluarga saya bercerita seputar restoran hao xing fu. Seperti, bahwa disana ada tempat makan vegetarian dengan menu-menu yang menarik.</p> <p>2. Berbagai macam. Ada yang merespon baik dan ada juga yang biasa-biasa saja.</p> <p>3. Lumayan efektif. Hal ini terlihat dari adanya teman-teman saya yang makan ditempat ini</p>
6	<p>Pemasaran Langsung <i>(Direct Marketing)</i></p>	<p>5. Apasaja kegiatan direct marketing yang pernah dilakukan oleh restoran Hao Xing Fu ?</p>	<p>1. Saya melakukan respon langsung. seperti ketika teman saya menanggapi saat saya bercerita seputar hao xing fu.</p>



Karyawan.

A handwritten signature in black ink, appearing to be "Lastri".

Lastri

**WAWANCARAANALISIS PENERAPAN PROMOTIONAL MIX DALAM
MEMPERKENALKAN PEMPEK VEGETARIAN (STUDI KASUS RESTORAN
HAO XING FU PALEMBANG)**

Dengan hormat,

Saya Andriyanto Wiratama, mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Usaha Perjalanan Wisata sedang mengadakan penelitian untuk menyelesaikan skripsi saya yang berjudul *Analisis Penerapan Promotional Mix Dalam Memperkenalkan Pempek Vegetarian (Studi Kasus Restoran Hao Xing Fu Palembang)*.

Dengan kerendahan hati saya memohon kepada Bapak/Ibu/Sdr/i sebagai responden untuk bersedia menjawab daftar pertanyaan yang dimaksudkan untuk memperoleh data yang saya butuhkan. Wawancara ini hanya sebagai alat bantu peneliti untuk mengumpulkan data dan tidak untuk dipublikasi. Saya harap Bapak/Ibu/Sdr/i sebagai responden dapat memberikan jawaban sesuai dengan keadaan yang sebenar-benarnya.

Kesungguhan dalam memberikan jawaban akan sangat bermanfaat dan membantu keberhasilan penelitian ini. Atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Peneliti

Andriyanto Wiratama

NPM 061340611551

IDENTITAS PEWAWANCARA:

Nama : Andriyanto Wiratama
 Status : Mahasiswa
 Instansi : Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang
 Jurusan/Prodi : Administrasi Bisnis/ Usaha Perjalanan Wisata

IDENTITAS NARASUMBER:

Nama : Oman
 Instansi : Restoran Hao Xing Fu
 Jabatan : Karyawan

No	Variabel	Pertanyaan	Jawaban
1	Periklanan <i>(Advertising)</i>	8. Apasaja media advertising yang digunakan oleh restoran Hao Xing Fu ? 9. Adakah peran karyawan dalam proses tersebut ?	3. Restoran kami pernah memasang iklan di salah satu surat kabar. 4. Tidak ada, karena yang mengatur dan mengurus itu semua ibu eliyanti (manager)
2	Penjualan Perseorangan <i>(Personal Selling)</i>	4. Bagaimana peran kalian sebagai karyawan dalam kegiatan personal selling yang dilakukan restoran Hao Xing Fu ? 5. Bagaimana cara kalian dalam melayani dan memuaskan konsumen ? 6. Seberapa efektifkah cara ini ?	4. Kami selalu siap melayani setiap pelanggan yang datang kesini. 5. Kami selalu menyambut mereka dengan ramah dan senyum 6. Menurut saya cara ini efektif. karena selagi kita melayani pelanggan dengan baik tentu mereka juga akan senang.
3	Promosi Penjualan <i>(Sales Promotion)</i>	7. Apasaja kegiatan sales promotion yang pernah dilakukan oleh karyawan restoran Hao Xing Fu ? 8. Bagaimanakah pelaksanaannya ? 9. Apakah ada reward khusus untuk kalian	4. Ada brosur, lalu seperti terlihat disini ada banner 2 informasi seputar vegetarian. 5. Untuk brosur terkadang dibagikan, kadang juga disiapkan untuk diletakkan dimeja agar pelanggan dapat

4	Hubungan Masyarakat (Public Relation)	1. Apa saja bentuk kegiatan public relation yang pernah dilakukan oleh restoran Hao Xing Fu ?	1. Setahu saya tidak ada.
5	Informasi Dari Mulut Ke Mulut (Word Of Mouth)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana yang kalian (karyawan) lakukan dalam membantu menyebarkan informasi dari mulut ke mulut ? 2. Bagaimana respon dari orang yang anda beri informasi tersebut ? 3. Seberapa efektifkah cara ini menurut kalian ? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya sering bercerita kepada keluarga dan teman saya saat pulang kerja, berkenaan dengan menu, konsumen, dan hal menarik lainnya 2. Ada yang merespon baik dengan cara bertanya balik, ada juga yang mengabaikan. 3. Cukup efektif
6	Pemasaran Langsung (Direct Marketing)	1. Apa saja kegiatan direct marketing yang pernah dilakukan oleh restoran Hao Xing Fu ?	1. Kebetulan saya orang yang update suka buka sosial media sehingga terkadang saya suka meresend postingan fans page facebook hao xing fu.

Palembang, 26 Mei 2017

Narasumber.
Karyawan.



Oman

**GAMBAR WAWANCARA DENGAN MANAGER DAN KARYAWAN
RESTORAN HAO XING FU**

