

## Lampiran 1

### **PEDOMAN WAWANCARA**

1. Strategi komunikasi pemasaran apa saja yang digunakan PT.Telkom dalam memasarkan IndiHome?
2. Mengapa PT.Telkom menggunakan *personal selling* sebagai salah satu strategi komunikasi pemasaran IndiHome?
3. Bagaimana gambaran *personal selling* yang dilakukan perusahaan ini dalam memasarkan produknya?
4. Persiapan apa saja yang dilakukan dalam melakukan *personal selling*?
5. Bagaimana langkah-langkah strategi *personal selling* yang dilakukan dalam melakukan penjualan?
6. Bagaimana strategi pendekatan individual yang dilakukan dalam melakukan *personal selling*?
7. Media apa saja yang digunakan dalam melakukan *personal selling* untuk menarik minat konsumen?
8. Berapa jumlah tenaga kerja *personal selling* yang dimiliki oleh PT.Telkom Divisi Regional V?
9. Bagaimana kriteria pemilihan tenaga kerja *personal selling*?
10. Siapa saja yang menjadi target dari strategi komunikasi pemasaran melalui *personal selling*?
11. Bagaimana aktivitas tenaga *personal selling* dalam melakukan komunikasi pemasaran?
12. Seberapa efektif strategi *personal selling* dalam memasarkan IndiHome?

Lampiran 2

**Kegiatan *Personal Selling***

***Door To Door***



*Open Table*



## Lampiran 3

**Dokumentasi Peneliti Dengan Informan**

Foto bersama Ibu Sukma Jayanti



foto bersama Bapak Fazzal Muzakir



Foto bersama Bapak Ahmad Thohir



**foto bersama Ibu Ajeng**

