

Interview Guide

Iklan *Below the line* secara umum

1. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan PT.Telkom melalui media iklan *below the line* guna untuk menarik minat pelanggan di Sidoarjo ?
2. Mengapa IndiHome lebih memilih menggunakan media iklan *below the line* dari pada menggunakan media iklan lainnya ?
3. Media iklan *below the line* apa saja yang digunakan oleh PT. Telkom Sidoarjo ?

Kelebihan iklan *below the line*

1. Apakah IndiHome menggunakan *below the line* karena penguatan citra yang relative tanggap dibenak konsumen ?
2. Apakah IndiHome menggunakan *below the line* karena nilai finansial yang dikeluarkan lebih ekonomis ?
3. Apakah IndiHome menggunakan *below the line* karena timbal balik dan reaksi khalayak terhadap kegiatan promo menjanjikan ?
4. Apakah IndiHome menggunakan *below the line* karena tenggang waktu pemanfaatanya sangat fleksibel ?
5. Apakah IndiHome menggunakan *below the line* karena efektifitas waktu dan kecepatan penyampaian informasi kepada target audiens

Kelemahan iklan *below the line*

1. Apakah tidak khawatir jika menggunakan media iklan *below the line* karena merupakan iklan yang teletak diluar ruangan ?
2. Apakah tidak khawatir jika menggunakan media iklan *below the line* rentan terhadap cuaca sehingga bisa rusak atau hilang ?
3. Apakah semua khalayak menyukai iklan media iklan *below the line* yang diterapkan Indihome jika memasang media disekitar lingkungan PT. Telkom Sidoarjo ?
4. Apakah dengan menggunakan media iklan *below the line* khalayak bisa menggunakan waktu yang singkat jika melihat pesan yang disampaikan bisa menarik perhatian konsumen ?

Bentuk iklan *Below the Line*

1. Apakah iklan *below the line* indihome menggunakan poster ? jika iya mengapa ?

2. Apakah iklan *below the line* indihome menggunakan brosur ? jika iya mengapa ?
3. Apakah iklan *below the line* indihome menggunakan spanduk ? jika iya mengapa ?
4. Apakah iklan *below the line* indihome menggunakan souvenir ? jika iya mengapa ?
5. Apakah iklan *below the line* indihome menggunakan x-banner ? jika iya mengapa ?

Pengguna IndiHome

1. Bagaimana anda bisa mengetahui produk IndiHome ?
2. Sejak kapan anda menggunakan produk IndiHome ?
3. Menurut anda apakah PT, Telkom menggunakan media iklan *below the line* dalam melakukan pemasarannya ?
4. Mengapa anda lebih memilih IndiHome sebagai kebutuhan anda dari pada provider yang lain ?
5. Apakah keunggulan yang anda rasakan setelah menggunakan produk IndiHome ?

Interview Guide

Iklan *Below the line* secara umum

4. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan PT.Telkom melalui media iklan *below the line* guna untuk menarik minat pelanggan di Sidoarjo ?

Jawab : ya ini mas dengan cara membagikan brosur kepada pelanggan² dan memsangkan banner di kantor² telkom sidoarjo

5. Mengapa IndiHome lebih memilih menggunakan media iklan *below the line* dari pada menggunakan media iklan lainnya ?

Jawab : soalnya kalau pakai brosur pasti dibacanya mas, terus kan kalau ngasih brosur bisa berinteraksi langsung dengan calon pelanggan, apa lagi brosurnya kita itu selalu menarik dan juga kalau banner kan pasti dibaca orang karena selalu terpasang di depan pintu masuk setiap kantor telkom di Sidoarjo

6. Media iklan *below the line* apa saja yang digunakan oleh PT. Telkom Sidoarjo ?

Jawab : ada brosur, X-banner, spanduk dan souvenir.

Kelebihan iklan *below the line*

6. Apakah IndiHome menggunakan *below the line* karena penguatan citra yang relative tanggap dibenak konsumen ?

Jawab : pasti lah, mas. Contoh ya kita ngasih *tote bag* IndiHome kepada pelanggan, lalu ketika ada orang lain melihat dan membaca tulisan IndiHome di *tote bag* tersebut maka yang terlintas di pikiran orang tersebut IndiHome adalah provider Internet.

7. Apakah IndiHome menggunakan *below the line* karena nilai finansial yang dikeluarkan lebih ekonomis ?

Jawab : iya, karena kan nyetak brosur lebih murah apalagi nyetak banyak dan sudah punya langganan percetakan, sama aja kayak bikin x-banner, spanduk dan souvenir itu juga murah karena sudah punya kenalan di percetakan. Beda hal nya kalau kita menggunakan jasa iklan di tv, itu membutuhkan *cost* atau biaya yang sangat banyak. Biasanya, begitu itu ya tetap dipakai mas, tapi untuk skala nasional. Kalau hanya untuk di kota-kota seperti Sidoarjo ini ya cukup menggunakan brosur dan kawan-kawannya saja.

8. Apakah IndiHome menggunakan *below the line* karena timbal balik dan reaksi khalayak terhadap kegiatan promo menjanjikan ?

Jawab: kalau ini sudah pasti, karena apa yang disampaikan didalam brosur dan calon pelanggan nantinya. Misalnya, kita menawarkan promo Semarak Kebahagiaan dengan harga Rp. 360.000 dengan PPN dan promo itu berlangsung

selama setahun. Nah, calon pelanggan nantinya akan mendapatkan beberapa penawaran menarik seperti bisa menikmati kecepatan internet up to 10Mbps, gratis telepon ke sesama telepon rumah local interlokal selama 1000 menit dan bisa menikmati 93 chanel tv. Dengan begitu, calon pelanggan pasti akan tertarik dan juga lebih senang karena penawaran harga yang sudah sesuai dengan apa yang kami tawarkan.

9. Apakah IndiHome menggunakan *below the line* karena tenggang waktu pemanfaatannya sangat fleksibel ?

Jawab: pastinya. Kalau menggunakan media *below the line* kan enggak terburu waktu ya, karena kan kita tuh setiap bulan selalu ada penawaran-penawaran promo terbaru. Jadi, menurut kami ya itu sudah cukup flexible, mas. Nanti kalau kita bikin promo lagi, ya kita bikin media *below the line* lagi.

10. Apakah IndiHome menggunakan *below the line* karena efektifitas waktu dan kecepatan penyampaian informasi kepada target audiens?

Jawab: ini sudah tentu, sih. *Team marketing* yang kami sebar ke setiap wilayah kan selalu membawa, sebut saja yang paling sering kami gunakan itu brosur, ya. Dengan menggunakan brosur itu kita sudah bisa menyampaikan apa yang kami tawarkan. Orang-orang juga gampang paham kalau dijelaskan pakai brosur, karena didalam brosur ada gambar dan beberapa penjelasan simple yang gampang dipahami. Terutama kalau yang kami tawarkan sesuai dengan yang calon pelanggan harapkan, yaitu harga murah dan kualitas layanan oke.

Kelemahan iklan *below the line*

5. Apakah tidak khawatir jika menggunakan media iklan *below the line* karena merupakan iklan yang teletak diluar ruangan ?

Jawab: hawatir ya pasti. Misalnya saja, spanduk. Spanduk kan kalau sering kena panas, kena hujan, ya pokoknya pergantian cuaca gitu kan bisa merusak warna, kadang juga sampai ada yang robek, jadi tulisannya sudah enggak jelas, malahan tidak bisa dibaca oleh orang lain.

6. Apakah tidak khawatir jika menggunakan media iklan *below the line* rentan terhadap cuaca sehingga bisa rusak atau hilang ?

Jawab: kalau itu sudah pasti ya, mas. Mau gimana juga kita enggak bisa menghalangi kerusakan yang disebabkan oleh cuaca, seperti yang sudah saya bilang tadi. Untuk contohnya yang paling rawan itu ya spanduk itu tadi. Kalau untuk yang hilang ya kayak brosur itu sih. Kadang waktu kita kasih ke orang-orang ya ada yang mau baca, ada yang agak jauh nanti di buang. Kita juga

pernah kehilangan brosur baru, baru saja mau dibagikan, eh hilang kena angin karena enggak dikaretin.

7. Apakah semua khalayak menyukai iklan media iklan *below the line* yang diterapkan Indihome jika memasang media disekitar lingkungan PT. Telkom Sidoarjo ?

Jawab: wah, kalau itu saya kurang tahu juga ya, mas. Kita kan enggak bisa tahu isi hati orang lain seperti apa. Bisa saja menurut kita iklan yang terpasang itu bagus, tapi menurut orang lain malah mengganggu. Bisa juga yang menurut kita bagus, menurut orang lain malah lebih bagus. Jadi ya itu enggak bisa di *generalisir*.

8. Apakah dengan menggunakan media iklan *below the line* khalayak bisa menggunakan waktu yang singkat jika melihat pesan yang disampaikan bisa menarik perhatian konsumen ?

Jawab: menurut saya sih 50:50 lah, mas. Ada yang mengerti, ada juga yang enggak ngerti maksudnya jadi harus di ulang lagi penjelasannya. Biasanya itu sih menanyakan harga yang ditawarkan. Kalau harus mengulang-ulang penjelasan ya itu namanya buang-buang waktu.

Bentuk iklan *Below the Line*

6. Apakah iklan *below the line* indihome menggunakan poster ?

Jawab: iya, karena poster itu sudah diwajibkan terpasang di setiap kantor Telkom dimanapun.

7. Apakah iklan *below the line* indihome menggunakan brosur ? jika iya, mengapa?

Jawab: iya, karena brosur itu selalu ada di dalam Plasa Telkom dan juga sebagai bekal untuk teman-teman marketing dalam menawarkan produk-produk kepada calon pelanggan.

8. Apakah iklan *below the line* indihome menggunakan spanduk ?

Jawab: iya, spanduk merupakan media iklan yang di andalkan karena sangat efektif dan biaya produksinya juga murah. Dengan pemasangan spanduk, orang-orang lebih mudah membaca dan tertarik dengan apa yang kita tawarkan.

9. Apakah iklan *below the line* indihome menggunakan souvenir ?

Jawab: iya, kita pakai beberapa macam souvenir seperti gelas, payung, kaos, *tote bag* dan topi. Biasanya kita bagiin kalau ada acara-acara dari Telkom, mas. Contohnya waktu *gathering*, gitu.

10. Apakah iklan *below the line* indihome menggunakan x-banner ?

Jawab: iya, karena x-banner sama dengan spanduk itu jadi menurut kami itu efektif untuk menarik perhatian calon pelanggan. Mereka akan datang ke Plasa

Telkom Sidoarjo untuk menanyakan lebih lanjut tentang apa yang mereka baca di x-banner tersebut. Jika cocok, mereka pasti akan menjadi pelanggan Indihome.

Pengguna IndiHome

6. Bagaimana anda bisa mengetahui produk IndiHome ?

Jawab: waktu pulang kerja, saya ketemu marketing di jalan, terus saya dikasih brosur, karena saya tertarik yauda saya datang ke kantor Telkom terdekat

7. Sejak kapan anda menggunakan produk IndiHome ?

Jawab: saya pakai Indihome ini kebetulan berjalan 2 bulan, mas

8. Menurut anda apakah PT, Telkom menggunakan media iklan *below the line* dalam melakukan pemasarannya ?

Jawab: iya sih, soalnya saya pun tahu Indihome ini dari brosur yang dikasih dari sales, terus juga ada spanduk gede didepan kantor-kantor Telkom

9. Mengapa anda lebih memilih IndiHome sebagai kebutuhan anda dari pada provider yang lain ?

Jawab: selain karena punya pemerintah, Indihome juga lebih murah dan stabil jaringannya jika dibandingkan dengan provider lain.

10. Apakah keunggulan yang anda rasakan setelah menggunakan produk IndiHome ?

Jawab: jaringan stabil, belum pernah gangguan juga sih sejak pasang, dan harganya murah

Interview Guide

Iklan Below the line secara umum

7. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan PT.Telkom melalui media iklan *below the line* guna untuk menarik minat pelanggan di Sidoarjo ?
 - ➔ Strategi pemasaran yang digunakan adalah menggunakan media iklan *below the line* yang praktis dan dekat dengan pelanggan di Sidoarjo sehingga terjadi interaksi langsung maupun komunikasi dengan pelanggan.
8. Mengapa IndiHome lebih memilih menggunakan media iklan *below the line* dari pada menggunakan media iklan lainnya ?
 - ➔ Karena terdapat interaksi langsung antara pelanggan dengan petugas telkom yang menyebarluaskan produk telkom melalui media *below the line* sehingga produk tersampaikan dengan jelas dan menyeluruh. Selain itu media iklan *below the line* juga dapat menjangkau konsumen secara langsung yang sesuai dengan target pasar dari produk telkom.
9. Media iklan *below the line* apa saja yang digunakan oleh PT. Telkom Sidoarjo ?
 - ➔ Media iklan *below the line* yang digunakan PT Telkom Sidoarjo adalah spanduk yang di pasang diberbagai kantor pelayanan, brosur yang diberikan ke pelanggan maupun masyarakat umum, souvenir sebagai hadiah bagi pelanggan maupun masyarakat umum dalam berbagai kegiatan telkom Sidoarjo, serta banner yang di pajang pada kantor pelayanan.

Kelebihan iklan *below the line*

11. Apakah IndiHome menggunakan *below the line* karena penguatan citra yang relative tanggap dibenak konsumen ?
 - ➔ Iya, karena media *below the line* merupakan media iklan yang praktis dan sederhana sehingga mudah dipahami oleh konsumen
12. Apakah IndiHome menggunakan *below the line* karena nilai finansial yang dikeluarkan lebih ekonomis ?
 - ➔ Keunggulan media *below the line* salah satunya adalah menggunakan barang atau produk yang ekonomis
13. Apakah IndiHome menggunakan *below the line* karena timbal balik dan reaksi khalayak terhadap kegiatan promo menjanjikan ?
 - ➔ Iya karena media *below the line* memungkinkan terjadinya interaksi langsung antara konsumen dan petugas telkom
14. Apakah IndiHome menggunakan *below the line* karena tenggang waktu pemanfaatannya sangat fleksibel ?

- Benar, karena media *below the line* banyak diantaranya tidak memerlukan izin pihak lain dalam hal penyebarluasannya
15. Apakah IndiHome menggunakan *below the line* karena efektifitas waktu dan kecepatan penyampaian informasi kepada target audiens
- Iya, karena media yang praktis dapat di kontrol secara langsung oleh petugas telkom terkait jangka waktu penggunaan dan sasaran yang ditentukan.

Kelemahan iklan *below the line*

9. Apakah tidak khawatir jika menggunakan media iklan *below the line* karena merupakan iklan yang teletak diluar ruangan ?
- tentunya dalam menggunakan media iklan *below the line* mempertimbangkan aspek keamanan dan keberlanjutannya
10. Apakah tidak khawatir jika menggunakan media iklan *below the line* rentan terhadap cuaca sehingga bisa rusak atau hilang ?
- tentunya dalam menggunakan media iklan *below the line* mempertimbangkan aspek keamanan dan keberlanjutannya
11. Apakah semua khalayak menyukai iklan media iklan *below the line* yang diterapkan Indihome jika memasang media disekitar lingkungan PT. Telkom Sidoarjo ?
- dari sisi kepraktisan memungkinkan media *below the line* mudah dipahami oleh masyarakat
12. Apakah dengan menggunakan media iklan *below the line* khalayak bisa menggunakan waktu yang singkat jika melihat pesan yang disampaikan bisa menarik perhatian konsumen ?
- tentunya waktu tersebut tidak cukup, namun dengan pendampingan oleh petugas telkom serta media lainnya akan membantu penjelasan dan penanganannya lebih lanjut

Bentuk iklan *Below the Line*

11. Apakah iklan *below the line* indihome menggunakan poster ?
- Tidak
12. Apakah iklan *below the line* indihome menggunakan brosur ?
- ???
13. Apakah iklan *below the line* indihome menggunakan spanduk ?
- iya

14. Apakah iklan *below the line* indihome menggunakan souvenir ?

→ iya

15. Apakah iklan *below the line* indihome menggunakan x-banner ?

→ iya

Pengguna IndiHome

11. Bagaimana anda bisa mengetahui produk IndiHome ?

12. Sejak kapan anda menggunakan produk IndiHome ?

13. Menurut anda apakah PT, Telkom menggunakan media iklan *below the line* dalam melakukan pemasarannya ?

14. Mengapa anda lebih memilih IndiHome sebagai kebutuhan anda dari pada provider yang lain ?

15. Apakah keunggulan yang anda rasakan setelah menggunakan produk IndiHome ?