

## LAMPIRAN

Lampiran 1 foto wawancara dengan sumber



Informan Galang Rupawan



Informan Purnama selaku Manajer Pemasaran dan Penjualan



Staff Pemasaran dan Penjualan

Lampiran 2 :

A. Pertanyaan wawancara dengan Purnama selaku Manajer Pemasaran dan Penjualan Kantor Pos Kebon Rojo Surabaya

1. Apa tugas dan wewenang yang dilakukan pada bagian Pemasaran dan Penjualan di Kantor Pos Kebon Rojo Surabaya?
2. Apa segmentasi pasar dari Kantor Pos Kebon Rojo Surabaya?
3. Apa saja kendala yang biasa dihadapi dalam menjalankan strategi pemasaran ?
4. Adakah proses perencanaan komunikasi pemasaran yang dilakukan ?
5. Apakah Kantor Pos Kebon Rojo Surabaya menggunakan periklanan dalam memasarkan produknya?
6. Jenis media apa saja yang biasa digunakan oleh Kantor Pos Kebon Rojo Surabaya?
7. Adakah kegiatan penawaran atau *Sales Promotion* yang dilakukan Kantor Pos Kebon Rojo ?
8. Apakah Kantor Pos Kebon Rojo melakukan *Personal Selling* dalam kegiatan komunikasi pemasaran ?
9. Apakah Kantor Pos Kebon Rojo melakukan *Public Relation* dalam melaksanakan komunikasi pemasaran?
10. Apakah Kantor Pos Kebon Rojo melakukan *Direct Marketing* untuk melaksanakan komunikasi pemasaran ?
11. Adakah proses evaluasi yang dilakukan Kantor Pos Kebon Rojo Surabaya ?

B. Pertanyaan wawancara dengan Galang Rupawan selaku staff penjualan dan memiliki peran *Digital Marketing*

1. Bagaimana perencanaan yang biasa dilakukan Kantor Pos Kebon Rojo Surabaya ?
2. Bagaimana kegiatan periklanan yang dilakukan Kantor Pos Kebon Rojo Surabaya ?
3. Mengapa memilih media iklan tersebut ?
4. Apa yang dilakukan Kantor Pos Kebon Rojo dalam menerapkan *Sales Promotion* ?

5. Bagaimana cara Kantor Pos Kebon Rojo dalam melakukan *Personal Selling* ?
6. Apakah ada penerapan *Public Relation* di Kantor Pos Kebon Rojo Surabaya ?
7. Bagaimana *Direct Marketing* yang dilakukan oleh Kantor Pos Kebon Rojo Surabaya?
8. Bagaimana Kantor Pos Kebon Rojo dalam melakukan Evaluasi komunikasi pemasaran?