

KISI-KISI PEDOMAN WAWANCARA
STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN

Variabel	Aspek	Indikator	Item Pertanyaan	No
Strategi Komunikasi Pemasaran	a. Menyebarkan informasi kepada sasaran	1. Mampu memberikan informasi kepada konsumen secara merata	Apakah anda mampu memberikan informasi kepada konsumen secara merata? Bagaimana cara anda memberikan informasi kepada konsumen secara merata?	1a

		2. Mampu memberikan informasi secara akurat	<p>a. Apakah anda mampu memberikan informasi secara akurat?</p> <p>b. Bagaimana cara anda memberikan informasi secara akurat?</p>	2b
	b. Mempengaruhi konsumen agar terkait produk yang ditawarkan?	3. Mampu membuat orang lain menjadi perhatian terhadap produk yang ditawarkan	a. Apakah anda mampu membuat orang lain menjadi perhatian terhadap produk yang ditawarkan?	3c

			b. Bagaimana cara anda membuat orang lain menjadi perhatian terhadap produk yang ditawarkan?	
		4. Mampu mengubah keinginan konsumen terhadap produk	a. Apakah anda mampu mengubah keinginan konsumen terhadap produk? b. Bagaimana cara anda mengubah keinginan konsumen terhadap produk?	4d
	c. Membujuk Khalayak	5. Mampu membujuk konsumen agar membeli produk	a. Apakah anda mampu membujuk konsumen agar	5e

		yang ditawarkan	membeli produk yang ditawarkan?	
			b. Bagaimana cara anda membujuk konsumen agar membeli produk yang ditawarkan?	
		7. Mampu memberikan suatu hal agar orang lain tertarik dengan produk	a. Apakah anda mampu memberikan suatu hal agar orang lain tertarik dengan produk?	6f
			b. Bagaimana cara anda memberikan suatu hal agar orang lain tertarik dengan produk?	

	<p>d. Mengingat produk yang ditawarkan</p>	<p>7. Mampu mengingat konsumen terhadap kelebihan produk</p>	<p>a. Apakah anda mampu mengingat konsumen terhadap kelebihan produk?</p>	<p>7g</p>
			<p>b. Bagaimana cara anda mengingat konsumen terhadap kelebihan produk?</p>	
		<p>8. Mampu mengingat konsumen tentang mengenai cara penggunaan</p>	<p>a. Apakah anda mampu mengingat konsumen tentang mengenai cara penggunaan</p>	<p>8h</p>

		produk	produk?	
			b. Bagaimana cara anda mengingat konsumen tentang mengenai penggunaan produk?	

PEDOMAN WAWANCARA STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN

Tujuan :

Tanggal/Hari :

Tempat :

Interviewer :

Interviewee :

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Menyebarkan informasi	
	a. Apakah anda mampu memberikan informasi kepada konsumen secara merata?	
	b. Bagaimana cara anda memberikan informasi kepada konsumen secara merata?	
2	Mampu memberikan informasi secara akurat	
	a. Apakah anda mampu memberikan informasi secara akurat?	

	b. Bagaimana cara anda memberikan informasi secara akurat?	
3.	Mempengaruhi konsumen	
	a. Apakah anda mampu membuat orang lain menjadi perhatian terhadap produk yang ditawarkan?	
	b. Bagaimana cara anda membuat orang lain menjadi perhatian terhadap produk yang ditawarkan?	
4	Mampu mengubah keinginan konsumen terhadap produk	
	a. Apakah anda mampu mengubah keinginan konsumen terhadap produk?	
	b. Bagaimana cara anda mengubah keinginan konsumen	

	terhadap produk?	
5	Membujuk khalayak	
	a. Apakah anda mampu membujuk konsumen agar membeli produk yang ditawarkan?	
	b. Bagaimana cara anda membujuk konsumen agar membeli produk yang ditawarkan?	
6	Mampu memberikan suatu hal	
	a. Apakah anda mampu memberikan suatu hal agar orang lain tertarik dengan produk?	
	b. Bagaimana cara anda memberikan suatu hal agar orang lain tertarik dengan produk?	
7	Mengingat produk	

	a. Apakah anda mampu mengingatkan konsumen terhadap kelebihan produk?	
	b. Bagaimana cara anda mengingatkan konsumen terhadap kelebihan produk?	
8	Mampu mengingatkan konsumen	
	a. Apakah anda mampu mengingat konsumen tentang mengenai cara penggunaan produk?	
	b. Bagaimana cara anda mengingat konsumen tentang mengenai penggunaan produk?	

KISI-KISI PEDOMAN WAWANCARA

MINAT BELI

Variabel	Aspek	Indikator	Item Pertanyaan	No
Minat Beli	Memberikan perhatian terhadap produk	Adanya perhatian yang lebih terhadap produk yang ditawarkan	Bagaimana cara anda memberikan perhatian yang lebih terhadap produk Zoya?	1
			Apakah anda mampu memberikan perhatian lebih terhadap produk Zoya?	
	Senang terhadap produk	Memiliki rasa senang terhadap produk	Bagaimana perasaan senang anda terhadap produk Zoya?	2
			Apakah anda senang terhadap produk yang ditawarkan Zoya?	

		Berseangat untuk mendapatkan produk	Bagaimana semangat anda untuk mendapatkan produk Zoya? Apakah anda semangat untuk mendapatkan produk Zoya?	3
	Konsisten terhadap produk	Tidak goyah untuk membeli produk	Bagaimana cara anda agar tidak goyah untuk membeli produk Zoya? Apakah anda tidak goyah untuk membeli produk Zoya?	4
	Perasaan senang terhadap produk	Memiliki perasaan senang terhadap produk	Bagaimana perasaan senang anda terhadap produk Zoya? Apakah anda senang memiliki produk Zoya?	5

		Bersemangat untuk berusaha mendapatkan produk yang ditawarkan	Bagaimana semangat anda untuk berusaha mendapatkan produk yang ditawarkan Zoya? Apakah anda semangat untuk mendapatkan produk yang ditawarkan Zoya?	6
	Ketertarikan terhadap produk	Memiliki ketertarikan pada barang/jasa	Bagaimana rasa ketidaktertarikan anda pada barang/jasa? Apakah anda tertarik pada produk Zoya?	7

PEDOMAN WAWANCARA MINAT BELI

Tujuan :

Tanggal/Hari :

Tempat :

Interviewer :

Interviewee :

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana cara anda memberikan perhatian yang lebih terhadap produk Zoya?	
	Apakah anda mampu memberikan perhatian lebih terhadap produk Zoya?	
2	Bagaimana perasaan senang anda terhadap produk Zoya?	
	Apakah anda senang terhadap produk yang ditawarkan Zoya?	

3	Bagaimana semangat anda untuk mendapatkan produk Zoya?	
	Apakah anda semangat untuk mendapatkan produk Zoya?	
4	Bagaimana cara anda agar tidak goyah untuk membeli produk Zoya?	
	Apakah anda tidak goyah untuk mendapatkan produk Zoya?	
5	Bagaimana perasaan senang anda terhadap produk Zoya?	
	Apakah anda senang memiliki produk Zoya?	
6	Bagaimana semangat anda untuk berusaha mendapatkan produk yang ditawarkan Zoya?	
	Apakah anda semangat untuk berusaha mendapatkan produk	

	yang ditawarkan Zoya?	
7	Bagaimana rasa ketidaktertarikan anda pada barang/jasa?	
	Apakah anda tertarik pada produk Zoya?	

LEMBAR OBSERVASI MINAT BELI

Tujuan :

Tanggal/Hari :

Tempat :

Obsevasi :

Variabel	Aspek	Indikator	Item Pertanyaan	No
Minat Beli	Memberikan perhatian terhadap produk	Adanya perhatian yang lebih terhadap produk yang diminati	Bagaimana cara anda memberikan perhatian yang lebih terhadap produk Zoya?	1a
			Apakah anda mampu memberikan perhatian lebih terhadap produk Zoya?	
	Senang terhadap produk	Memiliki rasa senang terhadap produk	Bagaimana perasaan senang anda terhadap produk Zoya?	2b

			Apakah anda senang terhadap produk yang ditawarkan Zoya?	
		Bersemangat untuk mendapatkan produk	Bagaimana semangat anda untuk mendapatkan produk Zoya?	3b
			Apakah anda semangta untuk mendapatkan produk Zoya?	
	Konsisten terhadap produk	Tidak goyah untuk membeli produk	Bagaimana cara anda agar tidak goyah untuk membeli produk Zoya?	4b
			Apakah anda tidak goyah untuk membeli produk Zoya?	
	Perasaan senang terhadap	memiliki perasaan senang terhadap produk	Bagaimana perasaan senang anda terhadap produk Zoya?	5b

	produk		Apakah anda senang memiliki produk Zoya?	
		Bersemangat untuk berusaha mendapatkan produk yang ditawarkan	Bagaimana semangat anda untuk berusaha mendapatkan produk yang ditawarkan Zoya?	6b
			Apakah anda semangat untuk berusaha mendapatkan produk yang ditawarkan Zoya?	
	Ketertarikan terhadap produk	Memiliki ketidaktertarikan pada barang/jasa	Bagaimana rasa ketidaktertarikan anda pada barang/jasa?	7b
			Apakah anda tertarik pada produk Zoya?	

LEMBAR OBSERVASI MINAT BELI

Tujuan :

Tanggal/Hari :

Tempat :

Observasi :

No	Item pertanyaan	1	2	3	4	5
1	Bagaimana cara anda memberikan perhatian yang lebih terhadap produk Zoya?					
	Apakah anda mampu memberikan perhatian lebih terhadap produk Zoya?					
2	Bagaimana perasaan senang anda terhadap produk Zoya?					
	Apakah anda senang terhadap produk Zoya?					
3	Bagaimana semangat anda untuk mendapatkan produk					

	Zoya?					
	Apakah anda semangat untuk mendapatkan produk Zoya?					
4	Bagaimana cara anda agar tidak goyah untuk membeli produk Zoya?					
	Apakah anda tidak goyah untuk membeli produk Zoya?					
5	Bagaimana perasaan senang anda kepada konsumen terhadap produk Zoya?					
	Apakah anda senang memiliki produk Zoya?					
6	Bagaimana semangat anda untuk berusaha mendapatkan produk yang ditawarkan Zoya?					
	Apakah anda semangat untuk mendapatkan produk yang ditawarkan Zoya?					

7	Bagaimana rasa ketidaktertarikan anda pada barang/jasa?					
	Apakah anda tertarik pada produk Zoya?					