1. Pedomana Wawancara
   Hari/Tanggal : 27 Desember 2010
   Lokasi : Istana Plaza Bandung

2. Identitas Informan
   Nama : Yulia Ismayanti
   Umur : 21 Tahun
   Pekerjaan : Sales Promotion Girl

Mengetahui

(_____)

1. Sudah berapa lama anda bekerja sebagai *Sales Promotion Girl* Ponds ?

   Jawaban : Sudah satu tahun bekerja menjadi *sales promotion girl* kosmetik Ponds

2. Apa yang anda ketahui tentang *sales promotion girl* ?

   Jawaban : *Sales Promotion Girl* adalah orang yang menawarkan produk serta membantu penjualan dengan promosi".

3. Hal-hal apa saja yang harus dimiliki seorangang *sales promotion girl* ?

   Jawaban :"Kecakapan dalam berbicara merupakan faktor utama, jika dibandingkan dengan penampilan akan tetapi penampilan juga menjadi

penting, bagaimana mungkin konsumen percaya akan produk jika penampilan kita tidak menunjukan kesegaran serta efek cantik".

4. Bagaimana anda memperoleh pengetahuan tentang produk ponds?

   Jawaban :"Pengetahuan itu saya dapat melalui training dan searching internet".

5. Seberapa penting pengetahuan anda tentang produk ponds yang anda wakilkan?

   Jawaban :"Sangat penting, karena merupakan faktor yang mempengaruhi kita dalam berinteraksi".

6. Bagaimana cara anda sebagai *sales promotion girl* menarik perhatian konsumen?

   Jawaban :"Menyampaikan inti produk yang berupa keunggulan produk tersebut atau kandungan yang terdapat dalam produk"

7. Bagaimana anda mengklasifikasikan konsumen / terbagi ke dalam berapa jenis konsumen yang anda ketahui?

   Jawaban :"Semua konsumen bagi saya sama saja, hanya saja yang membedakan mungkin hanya pada usia dan jenis kulit, karena hal inti berkaitan dengan jenis produk yang dapat digunakan".

8. Menurut anda pemahaman seorang *sales promotion girl* terhadap produk yang diwakilkan harus seperti apa/ bagaimana pemahaman anda tentang produk ponds?

   Jawaban :"Sangat penting, untuk mengetahui lebih jauh produk yang diwakilkan sehingga membuat kepercayaan diri, ketika menjawab pertanyaan yang konsumen ajukan".

9. Bagaimana cara anda menyampaikan pesan kepada konsumen?

   Jawaban :"Lebih meyakinkan, lebih percaya pada kemampuan yang saya miliki sehingga memberikan keyakinan kepada konsumen, serta menjelaskan segala sesuatunya lebih sederhana sehingga konsumen mendapatkan kemudahan untuk mengerti pesan yang disampaikan".

10. Hal-hal apa saja yang dapat mendukung informasi yang anda sampaikan?

    Jawaban :"Penyampaian keunggulan produk lebih ditonjolkan karena biasanya konsumen akan merasa penasaran yang kemudian mereka menjadi lebih tertarik untuk mengetahui produk".

11. Apa yang anda lakukan sebagai *sales promotion girl*, untuk memuaskan konsumen atas informasi produk ponds ?

    Jawaban :"Menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diberikan oleh konsumen dengan sebaik-baiknya berdasarkan data dan fakta yang ada, karena biasanya para konsumen lebih mudah memahami sesuatu melalui contoh dan bukti-bukti yang nyata tujuaanya agar maksud dari informasi tersebut dapat dicerna dengan baik".

12. Apakah ada jaminan kepada konsumen/garansi ketika tidak puas atau terjadi sesuatu yang disebabkan oleh produk ponds?

    Jawaban :"Ada jaminan apabila konsumen merasa tidak puas atas hasil dari produk, maka konsumen harus menghubungi costumer care untuk proses yang lebih lanjut, darisana mereka akan ditangani oleh para ahli yang memang telah disediakan oleh perusahaan".

13. Seberapa penting penampilan menurut anda sebagai *sales promotion girl*?

    Jawaban :“Sangat penting karena apa yang di tampilkan merupakan cerminan dari produk yang akan di jual”.

14. Menurut anda, ketertarikan konsumen lebih kepada produk ponds atau karena anda sebagai *sales promotion girl*?

    Jawaban :“Semua konsumen biasanya lebih tertarik kepada produk, akan tetapi ketika dilapangan mereka juga tertarik pada penampilan kami yang dianggap menarik sehingga memunculkan keinginan lebih untuk mengetahui produk”.

15. Faktor-faktor apa saja yang dapat meyakinkan konsumen untuk menggunakan produk yang anda tawarkan?

    Jawaban :“Kecakapan berkomunikasi tentang kandungan produk yang di unggulkan”.

16. Usaha apa yang anda lakukan ketika ada konsumen yang tidak tertarik terhadap produk dan anda sebagai *sales promotion girl*?

    Jawaban :“Berusaha meyakinkan, untuk mencoba produk yang saya tawarkan, dengan memberitahukan jaminan ketika menggunakan produk”.

17. Apakah anda selalu berhasil meyakinkan konsumen?

    Jawaban :“Dari sepuluh orang yang saya tawarkan produk ini, sembilan orang biasanya membeli produk, karena kebanyakan dari konsumen yang saya tawarkan melihat sisi harga yang disertai dengan jaminan yang diberikan

sehingga memberikan sebuah keuntungan bagi saya selaku sales promotion girl dalam mempengaruhi persepsi konsumen".

18. Bagaimana ciri-ciri konsumen yang tertarik terhadap produk yang anda tawarkan?

    Jawaban : "biasanya respon untuk mendengarkan atau melakukan interaksi lebih terlihat, jadi dari hal tersebut saya melihat adanya ketertarikan mereka, kalaupun hasil akhirnya tidak melakukan pembelian itu bukan masalah buat saya".

19. Apa tanggapan anda terhadap konsumen yang hanya ingin mengetahui produk tanpa ingin membeli?

    Jawaban : "bagus saja, karena sebagai proses berpikir konsumen dikemudian hari"