

LAMPIRAN III
CATATAN WAWANCARA

LAMPIRAN SALINAN WAWANCARA

Hari dan Tanggal	: Sabtu, 04 Juni 2016
Waktu	: Pukul 12.05 – 12.40 WIB
Tempat	: Kantor Kolam Renang Pandu Jaya Sport Centre Bekasi Timur. Jl. Raya Mekarsari, Gg. Pandu, Bekasi Jaya Kel. Bekasi Jaya Kec. Bekasi Timur- Bekasi
Nama Responden	: Maria Taruli
Jabatan	: Manajer Kolam Renang Pandu Jaya Sport Centre Bekasi Timur.
1. Bagaimana manajemen pemasaran yang telah diterapkan oleh Kolam Renang Pandu Jaya <i>Sport Centre</i> Bekasi Timur ?	
Jawaban: Manajemen pemasaran dikatakan berhasil ketika di lihat dari banyaknya pengunjung yang datang, dari banyaknya pengunjung yang datang kolam renang mendapatkan hasil atau pendapatan, melalui pendapatan mempengaruhi kesejahteraan karyawan dari perusahaan, serta apabila karyawan sejahtera berpengaruh terhadap pelayanan kolam renang yang baik. Kolam renang Pandu Jaya <i>Sport Centre</i> Bekasi Timur menerapkan itu semua.	
2. Bagaimana cara menentukan harga tiket masuk Kolam Renang Pandu Jaya <i>Sport Centre</i> Bekasi Timur?	
Jawaban: Cara menentukannya pertama survei harga tiket dari pesaing ke beberapa tempat kolam renang yang berada dilingkungan tidak jauh dari kolam renangg pandu jaya, yang ke dua ongkos oprasional seperti air, listrik, gaji karyawan, dan lain sebagainya. Seperti contoh pemasukan perbulan kolam renang pandu jaya sebesar 10.000.000 dan terdapat 500 pengunjung yang datang, maka pemasukan 10.000.000 tersebut di bagi	

banyaknya pengunjung 500 pengunjung maka hasilnya adalah 20.000, 20.000 ini belum termasuk keuntungan yang didapat oleh perusahaan ini hanya baru pengeluaran untuk air, listrik, dan gaji karyawan, jika kolam renang ingin mendapatkan keuntungan maka kolam renang pandu jaya menjual harga tiket lebih dari 20.000, kolam renang pandu jaya mencari keuntungan dengan menaikkan harga tiket misal sebesar 25.000 namun ketika kolam renang pandu jaya ingin menaikkan harga tiket kami melihat lagi harga tiket dari pesaing apakah kami terlalu mahal atau terlalu murah, keuntungan sendiri dilihat dari kelayakan kolam renang kami jaga selalu kebersihan kolam renang, keamanan kolam renang, dari kebersihan dan keamanan kolam renang timbulah rasa kenyamanan untuk pengunjung. Ketiga gradasi harga atau variasi harga tiket misal hari biasa senin-jumat untuk anak-anak dikenakan biaya 10.000, untuk dewasa 15.000, sedangkan sabtu dan minggu untuk anak-anak dikenakan biaya 15.000 dan untuk dewasa 20.000 dengan demikian kami mendapatkan keuntungan juga untuk perusahaan barulah kolam renang pandu jaya dapat menetapkan harga tiket masuk kolam renang.

3. Bagaimana cara mempromosikan Kolam Renang Pandu Jaya *Sport Centre* Bekasi Timur?

Jawaban:

Mempromosikannya semua karyawan menjadi marketing semua harus bisa menjadi marketing, marketing yang paling utama adalah marketing melalui mulut ke mulut yang saya tekankan terhadap karyawan-karyawan karena biayanya lebih murah tidak menggunakan biaya dan biasanya orang-orang lebih percaya dari omongan yang di dengarkan apa lagi oleh orang terdekatnya, selain melalui mulut ke mulut karena keterbatasan alokasi dana dan masyarakatnya tergolong menengah jadi kolam renang pandu jaya juga mempromosikan melalui menyebarkan brosur ke

sekolah-sekolah dan ke unit-unit usaha yang lainnya, papan reklame pinggir jalan yang terbatas hanya tulisan-tulisan saja. Selain itu kolam renang Pandu Jaya *Sport Centre* Bekasi Timur kami sedang mengembangkannya lagi mempromosikan melalui media sosial seperti *Facebook*, *instagram* agar masyarakat dapat mengetahui kolam renang Pandu Jaya *Sport Centre* Bekasi Timur.

Peneliti
Maryam Novita Sary

.....

Bekasi, 05 Juni 2016

Narasumber
Maria Taruli

.....

Bekasi, 05 Juni 2016