

## LAMPIRAN

### TRANSKIP WAWANCARA

#### Key Informan

Arief Setiawan – Pimpinan Cabang

1. Bagaimana bentuk publikasi yang dilakukan PT.Pegadaian Cabang Muara Karang dalam penyebaran informasi?
2. Apa nama kegiatan event yang diadakan?
3. Bagaimana bentuk kegiatan yang dibuat PT.Pegadaian Cabang Muara Karang dalam memperkenalkan produk? Dan apa hambatan yang biasanya terjadi dalam mengadakan sebuah kegiatan tersebut?
4. Dimana biasanya kegiatan event dilaksanakan?
5. Kapan PT.Pegadaian memasarkan Logam Mulia?
6. Kapan waktu yang tepat untuk berinvestasi Logam Mulia?
7. Apa bentuk berita yang atau informasi yang dibuat PT.Pegadaian Cabang Muara Karang dalam memasarkan produknya?
8. Bagaimana cara PT.Pegadaian Cabang Muara Karang dalam melakukan kontak sosial untuk menjaga hubungan baik dengan perusahaan atau instansi?
9. Bagaimana cara PT.Pegadaian Cabang Muara Karang memastikan bahwa informasi yang disampaikan tidak hanya menarik perhatian tetapi juga menciptakan citra positif?
10. Kenapa kita perlu mempunyai produk logam mulia?
11. Bagaimana teknik lobby dan negosiasi yang dapat dilakukan PT.Pegadaian Cabang Muara Karang kepada perusahaan atau instansi untuk mencapai kesepakatan satu sama lain?
12. Apa upaya yang dapat dilakukan PT.Pegadaian Cabang Muara Karang dalam keterlibatan kegiatan sosial terhadap masyarakat?
13. Mengapa PT.Pegadaian perlu melakukan kegiatan Social Responsibility?
14. Apa dampak yang didapatkan PT.Pegadaian jika melakukan kegiatan Social Responsibility?

## INFORMAN

Mohammad Sopian Arif – *Marketing Public Relations*

1. Bagaimana bentuk publikasi yang dilakukan PT.Pegadaian Cabang Muara Karang dalam penyebaran informasi?
2. Bagaimana bentuk kegiatan yang dibuat PT.Pegadaian Cabang Muara Karang dalam memperkenalkan produk?
3. Apa hambatan yang biasanya terjadi dalam mengadakan sebuah kegiatan atau event ?
4. Dimana biasanya kegiatan event dilakukan?
5. Kapan waktu yang tepat untuk berinvestasi Logam Mulia?
6. Apa bentuk berita yang atau informasi yang dibuat PT.Pegadaian Cabang Muara Karang dalam memasarkan produknya?
7. Bagaimana cara PT.Pegadaian Cabang Muara Karang dalam melakukan kontak sosial untuk menjaga hubungan baik dengan perusahaan atau instansi?
8. Bagaimana cara PT.Pegadaian Cabang Muara Karang memastikan bahwa informasi yang disampaikan tidak hanya menarik perhatian tetapi juga menciptakan citra positif?
9. Bagaimana teknik lobby dan negosiasi yang dapat dilakukan PT.Pegadaian Cabang Muara Karang kepada perusahaan atau instansi untuk mencapai kesepakatan satu sama lain?
10. Apa upaya yang dapat dilakukan PT.Pegadaian Cabang Muara Karang dalam keterlibatan kegiatan sosial terhadap masyarakat?
11. Mengapa PT.Pegadaian perlu terlibat dalam melakukan kegiatan Social terhadap masyarakat?

### DOKUMENTASI

Peneliti melakukan observasi secara langsung dan terlibat dalam kegiatan penjualan dan publikasi

**Pak Arief Setiawan – Pimpinan Cabang PT.Pegadaian**



**Pak Muhammad Sopian Arif – Marketing Public Relations PT.Pegadaian**



Kegiatan Kunjungan Audiency , Seminar, Open Booth, Social Responsibility



