

Lampiran 9

Hasil wawancara antara penulis dengan bapak Haris Nur Salam

- Penulis : Assalamualaikum Pak
- Pak Haris : Waalaikumsalam, gimana mbak?
- Penulis : Saya mau tanya boleh pak ?
- Pak Haris : Boleh, mau tanya apa mbak ?
- Penulis : Terkait tugas akhir saya, saya mau tanya strategi yang digunakan BBKKP untuk mencapai kepuasan pelanggan apa saja ya pak ?
- Pak Haris : BBKKP tidak menggunakan strategi aneh-aneh kok mbak, hanya memberikan pelayanan yang paling baik untuk pelanggan, selebihnya mungkin hanya melakukan promosi atau memberi diskon mbak.
- Penulis : Promosi dalam bentuk apa pak dan untuk pelanggan yang seperti apa yang mendapatkan diskon ?
- Pak Haris : Kami promosi hanya melalui website, mengikuti pameran setidaknya 6 sampai 8 kali dalam satu tahun dan untuk diskon kami berikan hanya untuk mahasiswa yang melakukan pengujian sebesar 25% dengan menunjukkan surat pengantar dari kampus mbak.
- Penulis : Oh, seperti itu ya pak. Baik pak, Terimakasih untuk informasinya
- Pak Haris : Sudah ? yakin tidak ada yang mau ditanyakan lagi? Yasudah mbak saya tinggal dulu ya.
- Penulis : Iya pak, Terimakasih ya Pak.
- Pak Haris : Iya mbak, sama-sama.