

## **Interview Guide**

1. Bagaimana perencanaan promosi yang dilakukan oleh Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan?
2. Bagaimana Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan dalam menentukan segmentasi pasar ? misalnya berdasarkan geografis, demografis, dan psikologis.
3. Bagaimana tujuan komunikasi dalam kegiatan promosi Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan?
4. Bagaimana pesan yang akan disampaikan oleh Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan dalam promosinya?
5. Bagaimana Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan merancang pesan tersebut?
6. Media apa saja yang digunakan oleh Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan dalam melakukan kegiatan promosi?
7. Hal apa yang menjadi pertimbangan Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan dalam memilih saluran komunikasi? Mohon jelaskan!
8. Bagaimana cara Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan dalam menentukan anggaran promosi?
9. Bagaimana cara mengukur hasil promosi yang sudah dilakukan oleh Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan? Mohon jelaskan!
10. Bagaimana cara Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit menentukan bauran promosi ?

11. Melalui media internet apa saja Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit melakukan promosi ?
12. Kenapa memilih menggunakan media tersebut ? mohon jelaskan!
13. Melalui media sosial apa saja Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan melakukan promosi?
14. Bagaimana promosi penjualan yang sudah digunakan oleh Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan ?
15. Apakah Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan memakai personal selling dalam promosinya? mohon jelaskan alasannya?
16. Bagaimana cara mengukur hasil promosi yang sudah dilakukan oleh Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan?
17. Adakah divisi yang bertanggung jawab dan menjadi pelaksana dalam kegiatan promosi Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan ? mohon jelaskan.
18. Bagaimana evaluasi promosi yang sudah dilakukan oleh Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan ?
19. Kapan Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan melakukan kegiatan evaluasi promosi?
20. Faktor pendukung apa saja dalam kegiatan promosi yang telah dilakukan oleh Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan?
21. Faktor apa saja yang menghambat dalam menjalankan kegiatan promosi di Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan ?

## **Lampiran**

### **Transkrip Wawancara**

#### **Informan Wisnu Fajar Endarto selaku owner Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan**

- 1) Bagaimana perencanaan promosi yang dilakukan oleh Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan?

Jawab : sebelum kita melakukan promosi tentu saja kita melakukan perencanaan dengan menetapkan target dan segmentasi pasar sesuai dengan menu yang kita tawarkan. Promosi yang efektif menurut saya itu yang tepat sasaran. Saya dan temen-temen lain dalam memutuskan siapa dan seperti apa target market kita selalu berdasarkan hasil berunding (rapat) antara saya dan supervisor atau pelaksana pemasaran, dengan begitu kita bisa tau bukan hanya saja segmennya, tapi gimana caranya untuk bisa masuk ke segmen kita itu.

- 2) Bagaimana Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan dalam menentukan segmentasi pasar? misalnya berdasarkan geografis, demografis dan psikologis

Jawab : jadi target market kami yaitu keluarga dengan usia yang bervariasi mulai dari anak-anak sampai orang tua. Mengingat rumah makan lesehan sego wiwit dapat dijadikan sebagai tempat yang multifungsi seperti tempat berkumpul dengan keluarga. Begitu juga dengan status pekerjaan yang juga tidak terlalu kami targetkan karena harga yang dipatok dari rumah makan kami masih relatif dapat dijangkau oleh semua. Sedangkan dari gender ( jenis kelamin ) sendiri yang ditargetkan oleh Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan ialah semua jenis kelamin dengan presentase 50% ke jenis kelamin perempuan dan laki laki yaitu 50% mengingat konsep rumah makan lesehan sego wiwit prambanan yang tradisional dan nyaman maka siapa saja dapat menikmati suasana yang ditawarkan. untuk target pasar mengenai pendapatan kami lebih pada range menengah, dalam artian tidak harus yang memiliki pendapatan dibawah rata-rata atau di atas rata-rata. Karena memang target yang kami tetapkan adalah keluarga jadi kami rasa harga yang kami berikan cukup terjangkau untuk target sasaran kami. Sedangkan melihat dari psikologis kita

ingin orang datang kesini tidak hanya makan tetapi juga untuk berkumpul bersama keluarga atau rekan kerja. Untuk geografis ya konsumen yang berasal dari wilayah prambanan dan wisatawan yang sedang berkunjung di sekitaran rumah makan lesehan sego wiwit prambanan

- 3) Bagaimana tujuan komunikasi dalam kegiatan promosi Rumah Makan Lesehan Segi Wiwit Prambanan?

Jawab : tujuan promosi pada dasarnya kan untuk meningkatkan penjualan to, sehingga kita dapat untung yang besar. Kalau saya sih itu hasil akhirnya yang kita mau kan. Berhubung rumah makan kita kan masih baru dua tahunan, jadi promosi kita ini penting dilakukan dengan cara memberi tahu dulu kepada konsumen yang sekitar daerah Prambanan. Kita harus bisa membujuk mereka untuk membeli produk kita, jadi pertama kita kasih tau dulu tentang apa yang kita jual dan kemudian kita bujuk mereka supaya mereka tertarik membeli produk kita, baru penjualan dari situ akan lebih banyak

- 4) Bagaimana Rumah Makan Lesehan Segi Wiwit Prambanan dalam merancang pesan tersebut untuk promosinya?

Jawab : pesannya yang jelas harus sesuai dengan apa yang menjadi tujuan kita, saya merancang pesannya juga konsultasi dengan konsultan yang lebih ahli dalam membuat pesan seperti mas Edi, sambil melihat pembandingan yang lain untuk sekedar pembandingan. Pesan kita harus menunjukkan detail lokasinya, menu makanannya banyak ,tempat juga nyaman dan yang terpenting harga juga ramah dikantong hehee. Sebisa mungkin pesan yang akan disampaikan singkat padat dan memikat

- 5) Media apa saja yang digunakan oleh Rumah Makan Lesehan Segi Wiwit Prambanan dalam melakukan kegiatan promosi?

Jawab : kita sekarang mulai memilih media *online* seperti fanpage *facebook*, *website*, untuk *instagram* baru akan kita mulai, karena memang *instagram* sudah banyak yg memakai, berbeda kalau *twitter*, kita memang sengaja tidak memakai karena target audience kita kan keluarga jadi kalau menurut saya kebanyakan tidak memakai *twitter* mas. Kemudian melalui *liflet*, *brosur*, *banner*, *kupon diskon*, *surat kabar*, dulu juga kita pernah melalui media *radio*. Ya, kita berharap

supaya bisa menarik masyarakat untuk datang ke rumah makan kita

- 6) Hal apa yang menjadi pertimbangan Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan dalam memilih saluran komunikasi?

Jawab : pertimbangan mulai memilih media sosial adalah di mana media sosial adalah media yang gratis pada saat ini dan benar-benar mampu menjangkau seluruh masyarakat Indonesia jadi tidak berpusat di sekitaran Klaten, Jogja, Solo saja kan. Akan tetapi memang untuk saat ini yang kami jangkau hanya masyarakat sekitaran Prambanan, Klaten dulu. Ini merupakan sarana yang sangat baik sangat canggih yang ada pada saat ini apalagi semua lapisan masyarakat hampir semuanya menggunakan hp dimana dengan penggunaan hp itu sendiri artinya di dalamnya memiliki banyak aplikasi-aplikasi *online* yang digunakan seperti instagram, whatsapp, line, youtube dan pasti banyak lagi.

- 7) Bagaimana cara Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan dalam menentukan anggaran promosi?

Jawab : untuk Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit sendiri mas, dari awal berdiri memang tidak ada anggaran khusus untuk melakukan promosi, hanya di awal saja kita memang ada anggaran untuk melakukan promosi melalui iklan. Akan tetapi ketika kami merasa bahwa promosi itu perlu dilakukan maka kami akan menyisihkan anggaran untuk promosi sesuai dengan manfaat iklan itu sendiri.

- 8) Bagaimana cara Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan menentukan bauran promosi ? misalnya media cetak, elektronik,internet dan media luar apa saja?

Jawab : kita menggunakan advertising dengan menyebarkan brosur, untuk brosur dari awal kita buka, memang sudah memakai brosur, itu cara yang paling cepet untuk promosi, kita biasanya menyebar brosur di kantor-kantor, bank, lampu merah, tempat perbelanjaan dll, kita juga menggunakan radio radio lokal, waktu itu kita ditawarkan harga spesial kalau mau pasang iklan di sana. Jadi kita memakai radio juga, akan tetapi tidak lama sih mas, setelah itu kami tidak menggunakan radio lagi, Cuma beberapa bulan aja itu, banner, billboard, dan media internet facebook dan website .

9) Melalui media internet apa saja Rumah Makan Lesehan Seggo Wiwit Prambanan melakukan promosi?

Jawab : ya jelas kita memakai media *online*, karena memang jaman sekarang ini apa-apa lebih cepat melalui media *online* ya. Masyarakat sekarang kan inginnya mencari informasi dengan internet biar cepet.

10) Melalui media sosial apa saja Rumah Makan Lesehan Seggo Wiwit Prambanan melakukan promosi ?

Jawab : kita memakai media *facebook* yang langsung saya kelola sendiri, jadi kalau ada yang menarik saya post-post gitu. Ada juga fanpage *facebook*, jadi dari situ saya bisa melihat postingan-postingan dari konsumen, disitulah kita melihat review konsumen terhadap produk kita. Kalau twitter sendiri belum ya, soalnya sasaran segmentasi kita lebih ke *family*, menurut saya jarang yang memakai twitter, yang memakai twitter kebanyakan anak muda, jadi kita belum kembangkan saat ini. Untuk media sosial instagram saya sudah mulai melihat peluang disana untuk menggunakannya sebagai media promosinya, mungkin dalam waktu dekat ini baru akan digunakan

11) Kenapa memilih media tersebut ? mohon jelaskan!

Jawab : internet maupun *website* merupakan owned media, artinya setiap konten yang kita buat akan dikontrol dan dikelola oleh kita sendiri. Jadi informasi-informasi yang berkaitan dengan Rumah Makan Lesehan Seggo Wiwit Prambanan dapat dengan mudah di update, dan diketahui oleh target audience langsung. Selain itu menggunakan *website* juga lebih murah mas, kan kita bayarnya pertahun. Sekarang ini yang jadi masalah *website* kita ini lupa belum kita bayar tahunnya mas, jadi sekarang ini konsumen belum bisa mengakses *website* kita. Tapi dalam waktu dekat ini kita akan mengusahakan *website* itu bisa hidup lagi sekaligus akan kami update dari konten dan isinya mas.

12) Apakah Rumah Makan Lesehan Seggo Wiwit Prambanan memakai personal selling dalam promosinya? mohon jelaskan.

Jawab : iya mas kita memakai personal selling, jadi kita di sini sistemnya memakai diskon langsung mas, semisal ada rombongan dari luar kota datang ke rumah makan Seggo Wiwit Prambanan, ya kita kasih diskon langsung tanpa ada

promosi apa-apa. Kita juga memberi diskon kepada konsumen apabila konsumen itu minta diskon saat melakukan pembayaran, kita melakukan promosi semacam itu supaya konsumen nantinya bisa datang lagi ke rumah makan kita, seperti itu

13) Bagaimana promosi penjualan yang sudah digunakan oleh Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan ?

Jawab : kita memang menggunakan voucher sebagai salah satu promosinya, biasanya kita membagikan voucher pada saat konsumen sudah melakukan transaksi, sistemnya kita kasih minimal transaksi nominal sekian, nah kalau konsumen transaksi melebihi nominal tersebut baru kita kasih voucher potongan harga, dan ya gak cuma satu lah kita kasihnya, biasanya kupon tersebut berlaku untuk beberapa bulan saja, kita berharap konsumen tersebut datang lagi bulan depan atau kalau bisa dalam bulan yang sama malah bagus heee

14) Bagaimana cara mengukur hasil promosi yang sudah dilakukan oleh Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan?

Jawab : untuk mengukur hasil promosi yaitu dengan melihat banyaknya jumlah konsumen yang datang ke Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit bisa dilihat dari data-data konsumen kita dari tahun 2014-2016, dengan jumlah konsumen yang datang jelas omset kita jelas meningkat. Dalam mengukur keberhasilan promosi memang sebenarnya ada banyak faktor dan indikator. Tetapi yang paling mudah dilihat ya dengan banyaknya konsumen yang datang tadi mas

15) Adakah divisi yang bertanggung jawab dan menjadi pelaksana dalam kegiatan promosi rumah makan lesehan sego wiwit prambanan ?

Jawab : ada mas disini sudah dibagi-bagi jobdesk nya, yang bertanggung jawab dan terlibat dalam kegiatan promosi adalah bagian supervisornya, yaitu mas Edi Supriono. Tapi saya sendiri juga terlibat dalam mengurus kegiatan promosinya mas. Hanya saja tidak semuanya saya yang menjalankan, saya cuma kadang menggunakan *facebook* saja. kan disini sudah dibagi bagiannya masing-masing. Memang semua kebijakan mau bagaimananya nanti saya yang menentukan

16) Bagaimana evaluasi promosi yang sudah dilakukan oleh Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan ?

Jawab : evaluasi yang kita lakukan nanti dengan mengidentifikasi semua masalah yang ada dalam promosi kami, termasuk pemahaman konsumen terhadap promo yang kita berikan. Dan juga dalam berjalannya operasional rumah makan kita, kemudian kita diskusikan solusi apa yang nantinya dilakukan dan juga plus minusnya dari solusi tersebut itu apa saja mas, dari solusi-solusi nanti ya kita rembukan lagi mana yang dianggap paling optimal untuk perkembangan Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit kedepannya.

17) Kapan Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan melakukan kegiatan evaluasi promosi?

Jawab : Kita bisanya membahas itu di rapat, kita itu ada rapat untuk semua karyawan tiap enam bulan sekali. Alasan kita menentukan setiap enam bulan diadakannya rapat karena dalam waktu enam bulan dirasa waktu yang pas untuk mengetahui perkembangan secara keseluruhan tentang Sego Wiwit

18) Faktor pendukung apa saja dalam kegiatan promosi yang telah dilakukan rumah makan lesehan sego wiwit prambanan ?

Jawab : yang menjadi faktor pendukung ya paling dari lokasi Sego Wiwit, strategi ini cukup mendukung dalam hal mempromosikan Sego Wiwit, seperti kita gak jauh dari jalan raya, gak jauh dari tempat wisata, terus di sekeliling Prambanan ini juga kan banyak kantor jadi gampang kalo mau promosi. Dan pendukung lainnya kalau dalam hal promosi kita dibantu sekali dengan *facebook* yang bisa kita gunakan secara gratis mas, terus kami juga pernah dapat penawaran harga spesial di radio juga, ya begitulah mas. Kalau keunggulan menu di sini paling nasi sego wiwit spesialnya, kita memprioritaskan pada kualitas makanan dan ciri khas dari rumah makan ini dengan nasi sego wiwit spesialnya dan juga masakan modern. Menu Sego Wiwit sendiri merupakan menu tradisional orang jawa, tapi sudah mulai jarang ada yang menjualnya. Kita pertama yang menjualnya dengan konsep Rumah Makan di daerah Prambanan sini, jadi ketika promosi, kita udah punya ciri khas sendiri yang membedakan dengan rumah makan lain



19) Faktor apa saja yang menghambat dalam menjalankan kegiatan promosi di rumah makan lesehan sego wiwit prambanan ?

Jawab : kan kita masih dua tahunan mas, yang menghambat kita masih belum terlihat jelas kalau di promosi. Saya rasa yang paling utama itu bagaimana kita menghadapi pesaing mas, kita kan disini menonjolkan ciri khas sego wiwit dan fasilitasnya. Namun kadang itu saja masih kurang untuk bisa bertahan dan bersaing di bidang ini. Nyatanya kita harus bisa meningkatkan lagi promosi dengan berbagai cara, tapi butuh anggaran yang besar juga. Jadi itu titik hambatannya di anggaran untuk pemasaran itu mas, kita masih belum bisa lebih dari ini lah

### **Transkrip Wawancara**

#### **Edi Supriono Selaku Supervisor dan pelaksana promosi Rumah Makan Lesehan Segi Wiwit Prambanan**

1. Bagaimana perencanaan promosi dalam menentukan segmentasi pasar yang dilakukan oleh Rumah Makan Lesehan Segi Wiwit Prambanan?

Jawab : karena di daerah sini untuk masyarakatnya sendiri masih campur, dalam artian masih ada yang menengah bawah ada juga yang menengah ke atas makanya target konsumen kita hampir semua kalangan, tidak membedakan segmentasinya. Yang menjadi sasaran utama Rumah Makan Lesehan Segi Wiwit yaitu dari awal memang keluarga mas, entah itu keluarga kecil ataupun yang membawa rombongan, tetapi banyak juga rombongan arisan dari ibu-ibu, biasanya pegawai pemerintahan kantor yang di daerah Prambanan dan sekitarnya juga datang kesini untuk rapat, dll. Sedangkan untuk segmentasi di sektor wisata kami belum terlalu besar dikarenakan infrastruktur kita belum terlalui memadai

2. Bagaimana tujuan komunikasi dalam kegiatan promosi Rumah Makan Lesehan Segi Wiwit Prambanan?

Jawab : untuk mencapai tujuan usaha dan targetnya dapat tercapai, kita fokus supaya orang di sekitar lingkungan kita bisa mengenal Rumah Makan Lesehan Segi Wiwit Prambanan, supaya terjalin kecocokan dengan masyarakat. Ya namanya

kita berjualan, gimana caranya supaya banyak yang datang beli dan kita dapat untung

3. Bagaimana pesan yang akan disampaikan oleh Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan dalam promosinya?

Jawab : kita kan ingin memperkenalkan produk-produk Sego Wiwit ke masyarakat, makannya kita rancang pesan dengan membuat kalimat seputar informasi produk dan fasilitas Sego Wiwit. Tapi kalo di beberapa media juga kita manfaatkan untuk memberikan pesan seperti produk unggulan agar menarik pembeli datang

4. Hal apa yang menjadi pertimbangan Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan dalam memilih saluran komunikasi?

Jawab : pertama adalah pertimbangan untuk biaya promosinya dan juga dari segi manfaat promosi itu sendiri, sasaran nya berapa persen dalam media itu, sasaran yang lebih luas lebih cenderung melalui media yang mana. Kan sayang nanti kalau kita sudah mengeluarkan biaya yang banyak tetapi masyarakat tidak bisa menerima, jadi kita tetap menyesuaikan kondisi juga, sebisa mungkin lah kita melakukan promosi tanpa menggunakan biaya yang besar hee

5. Bagaimana cara Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan menentukan bauran promosi ?

Jawab : kita menggunakan advertising dengan menyebarkan brosur, biasanya kita ngasih brosur itu di kantor sekitar Prambanan Kantor Kecamatan Prambanan, Samsat Prambanan, Kantor Taman Wisata Candi, masih banyak sihmas, khususnya di wilayah Prambanan. Ada juga di Klaten Kantor Bhumiputra, tapi kalau di lampu merah bisanya di hari Sabtu dan Minggu mas, pas banyak wisatawan jalanan juga kan rame kalo Sabtu Minggu, kita juga menggunakan radio candi sewu fm , banner, billboard, dan media internet.

6. Bagaimana cara mengukur hasil promosi yang sudah dilakukan oleh Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit Prambanan?

Jawab : untuk mengukur hasil promosi yaitu dengan melihat banyaknya jumlah konsumen yang datang ke Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit bisa dilihat dari data-data konsumen kita dari tahun 2014-2016, dengan jumlah konsumen yang datang jelas omset kita jelas meningkat. Dalam mengukur keberhasilan promosi memang

sebenarnya ada banyak faktor dan indikator. Tetapi yang paling mudah dilihat ya dengan banyaknya konsumen yang datang tadi mas

7. Adakah divisi yang bertanggung jawab dan menjadi pelaksana dalam kegiatan promosi rumah makan lesehan sego wiwit prambanan ?

Jawab : memang mas segala kegiatan promosi saya yang bertanggung jawab, saya diberi keleluasaan mas untuk membuat supaya promosinya bisa berjalan dengan lancar, tapi balik lagi ini nanti juga keputusannya kita rembuk juga sama *ownernya*. Sehingga saya harus sering-sering berkoordinasi sama *ownernya*. Untuk tugas ini juga kita dibantu oleh beberapa staf, tapi mereka bukan staf khusus pemasaran, Cuma staf di SeGO Wiwit aja, seperti mas Singgih dan mbak Ati

8. Bagaimana evaluasi promosi yang sudah dilakukan oleh Rumah Makan Lesehan SeGO Wiwit Prambanan ?

Jawab : evaluasi kita ya biasanya membahas persoalan dana juga mas, karena kan pemilihan alat-alat promosi yang digunakan pasti berkaitan dengan penentuan jumlah anggaran. Jadi saya ini bertanggung jawab atas pengeluaran tersebut yang nantinya saya laporkan ke *ownernya*, apakah telah sesuai dengan yang dianggarkan atau malah melebihi, itu perlu kita evaluasi

9. Faktor pendukung apa saja dalam kegiatan promosi rumah makan lesehan sego wiwit prambanan ?

Jawab : seGO wiwit itu terbantu dengan lokasinya mas, lokasi yang strategis dengan tempat yang nyaman kalo untuk keluarga bisa menjadi bahan promosi yang menarik. Apalagi konsumen yang kita sasar keluarga, yang kebetulan seneng mas dengan tempat begini karna bisa berkumpul dengan keluarga

10. Faktor apa saja yang menghambat dalam menjalankan kegiatan promosi di Rumah Makan Lesehan SeGO Wiwit Prambanan ?

Jawab : mungkin yang menghambat ya cuma promosi kita kurang berstruktur mas, bisa dibilang kurang maksimal. disisi lain kelemahan di sini itu cuma ada di tempat parkir kendaraan yang kurang luas, karena banyak yang menggunakan mobil pribadi saat datang kesini. Kalau hari biasa mungkin cukup tapi kalau sudah hari libur itu sudah susah parkirnya, ditambah biasanya ada bus-bus kecil yang juga dari luar

kota, makin saja parkirannya ini penuh heee. Kita memang sudah ada rencana kok untuk menambah lahan parkir, begitu juga fasilitas pendukung lainnya juga

### **Transkrip wawancara dengan konsumen**

Transkrip wawancara dengan ibu Elly

1. Dari mana anda mengetahui Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit ?  
Jawab : saya tau rumah makan lesehan sego wiwit ini dari brosur yang dibagikan di kantor saya mas, saya penasaran terus mencoba
2. Seberapa sering anda makan di Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit ?  
Jawab : kalau pengen ya bisa sebulan 2 kali kesini mas
3. Apa yang membuat anda tertarik datang ke rumah makan lesehan sego wiwit?  
Jawab : selain makannya yang enak, tempatnya juga nyaman buat nyantai mas.
4. Menu apa yang menjadi favorit anda di lesehan sego wiwit prambanan?  
Jawab : nasi sego wiwit spesialnya mas, sama gurameh bakar madunya

Transkrip wawancara dengan ibu Erni

- 1) Dari mana anda mengetahui Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit ?  
Jawab : dulu pertama kali tau itu diajak temen makan disini
- 2) Seberapa sering anda makan di Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit ?  
Jawab : tidak sering-sering banget sih mas, ya kalau pengen saja
- 3) Apa yang membuat anda tertarik datang ke rumah makan lesehan sego wiwit?  
Jawab : tempatnya yang dikelilingi sawah jadi nyaman aja makan disini
- 4) Menu apa yang menjadi favorit anda di lesehan sego wiwit prambanan?  
Jawab : nasi sego wiwitnya mas saya suka.

Transkrip wawancara dengan bapak Agus

1) Dari mana anda mengetahui Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit ?

Jawab : saya taunya karena deket dari tempat saya bermain tenis mas, jadi habis main tenis biasanya makan bareng disitu.

2) Seberapa sering anda makan di Rumah Makan Lesehan Sego Wiwit ?

Jawab : ya paling sebulan sekali mas kesini

3) Apa yang membuat anda tertarik datang ke rumah makan lesehan sego wiwit?

Jawab : kan deket dari lapangan tenis, terus juga pertama kali nyoba rasanya juga enak

4) Menu apa yang menjadi favorit anda di lesehan sego wiwit prambanan?

Jawab : Nasi sego wiwit spesialnya mas favorit saya itu.