

## Lampiran 1

### DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA INTERNAL

1. Program apa yang dijalankan dalam proses *reposisi image* Holiday?
2. Sejak kapan Anda merencanakan adanya *reposisi image*?
3. Menurut Anda, mengapa *reposisi image* perlu dilakukan?
4. Hal apa yang ingin Anda peroleh dari *reposisi image* ini?
5. Secara garis besar, bagaimana langkah-langkah yang Anda ambil dalam melakukan *reposisi image* ini?
6. Apakah semua rencana berjalan dengan baik?
7. Kendala-kendala apa saja yang sering Anda temui pada saat melakukan *reposisi image* ini?
8. Bagaimana Anda mengatasinya?
9. Sampai sejauh ini, bagaimana hasil yang ditunjukkan dari *reposisi image* ini?
10. Berapa lama rencananya *reposisi image* akan dijalankan?
11. Bila dilihat dari hasil yang sudah dicapai apakah ada perubahan target dari *reposisi image*?
12. Apa kelebihan yang ditawarkan Holiday?

## Lampiran 2

### DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA EKSTERNAL

1. Apakah Anda menyadari adanya program *reposisi image* yang sedang dijalankan di Holiday?
2. Darimana Anda mengetahuinya?
3. Keuntungan apa yang Anda peroleh dari *reposisi image* ini?
4. Menurut Anda, bagaimana kemajuan yang terlihat dari *reposisi image* ini, dibandingkan dengan awal program ini berjalan?
5. Menurut Anda hal apa yang paling terlihat dari *reposisi image* ini?
6. Menurut Anda bagaimana kualitas yang ditawarkan sekarang dibandingkan sebelum *reposisi image* ini?
7. Bagaimana dengan desain Holiday?
8. Bagaimana pelayanan yang ditawarkan Holiday?
9. Citra yang seperti apa yang Anda peroleh dari *reposisi image* ini?
10. Menurut Anda apa ciri khas dan keuntungan Holiday?

**Lampiran 3****DAFTAR PERTANYAAN ANGKET**

Jenis kelamin : a. Pria b. Wanita

Agama : a. Islam  
b. Kristen Protestan  
c. Kristen Katolik  
d. Hindu  
e. Budha

Pendidikan terakhir : a. SD b. SLTP c. SLTA d. PT

1. Anda berasal dari suku apa?

- a. Jawa
- b. Bali
- c. Cina
- d. *Westerner*
- e. Lainnya...

2. Berapa penghasilan Anda?

- a. 1-2 juta
- b. 3-4 juta
- c. 5-6 juta
- d. > 6 juta

3. Media apa yang biasa Anda konsumsi?

- a. Cetak (koran dan majalah)
- b. Radio
- c. TV

**Lampiran 3 (sambungan)**

4. Sudah berapa lama Anda menjadi pelanggan Holiday?
  - a. < 1 tahun
  - b. 1-2 tahun
  - c. > 2 tahun
  
5. Berapa kali frekuensi Anda datang ke Holiday?
  - a. < 2 kali seminggu
  - b. 2-3 kali seminggu
  - c. > 3 kali seminggu
  
6. Darimanakah Anda mengetahui tentang Holiday?
  - a. Teman
  - b. Relasi
  - c. Iklan
  - d. Lainnya...
  
7. Berapa banyak biaya yang mampu Anda keluarkan untuk sebuah acara yang diadakan di Holiday?
  - a. < Rp. 500.000,00
  - b. Rp. 500.000,00 – Rp. 1.000.000,00
  - c. > Rp. 1.000.000,00

### Lampiran 3 (sambungan)

Berilah tanda [ X ] pada kolom-kolom berikut ini:

**Pertanyaan mengenai ciri khas dan keuntungan reposisi image Holiday:**

No.	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
8.	Hadirnya diskotik Holiday menambah nilai untuk rekreasi (dugem) di Bali				
9.	Lokasi Holiday strategis				
10.	Produk yang ditawarkan menarik				
11.	Perubahan yang dilakukan dari restoran dan karaoke menjadi restoran, karaoke, dan diskotik jelas				
12.	Lokasi merupakan faktor yang membuat tempat hiburan tersebut paling bagus				
13.	Harga merupakan faktor yang membuat tempat hiburan tersebut paling bagus				
14.	Waktu merupakan faktor yang membuat tempat hiburan tersebut paling bagus				
15.	Lokasi merupakan faktor yang mempengaruhi pilihan Anda dalam memilih tempat hiburan untuk dikunjungi				
16.	Harga merupakan faktor yang mempengaruhi pilihan Anda dalam memilih tempat hiburan untuk dikunjungi				
17.	Waktu merupakan faktor yang mempengaruhi pilihan Anda dalam memilih tempat hiburan untuk dikunjungi				

### Lampiran 3 (sambungan)

#### Pertanyaan mengenai kualitas *reposisi image* Holiday:

No.	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
18.	Fasilitas yang disediakan Holiday lengkap				
19.	Musik merupakan faktor yang membuat tempat hiburan tersebut paling bagus				
20.	F&B merupakan faktor yang membuat tempat hiburan tersebut paling bagus				
21.	Musik merupakan faktor yang mempengaruhi pilihan Anda dalam memilih tempat hiburan untuk dikunjungi				
22.	F&B merupakan faktor yang mempengaruhi pilihan Anda dalam memilih tempat hiburan untuk dikunjungi				

#### Pertanyaan mengenai desain *reposisi image* Holiday:

No.	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
23.	Desain <i>interior</i> Holiday menarik				
24.	Suasana yang ditawarkan Holiday nyaman				
25.	Suasana merupakan faktor yang membuat tempat hiburan tersebut paling bagus				
26.	Suasana merupakan faktor yang mempengaruhi pilihan Anda dalam memilih tempat hiburan untuk dikunjungi				

### Lampiran 3 (sambungan)

#### Pertanyaan mengenai pelayanan *reposisi image* Holiday:

No.	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
27.	Program yang dijalankan bagus				
28.	<i>Event</i> yang diadakan Holiday menarik				
29.	Anda setuju dengan program yang diberikan Holiday				
30.	Suasana merupakan faktor yang mempengaruhi pilihan Anda dalam memilih tempat hiburan untuk dikunjungi				
31.	Acara selalu baru				
32.	Pelayanan Holiday meningkat				
33.	Bentuk perubahan <i>image</i> yang ditawarkan menarik				
34.	Acara merupakan faktor yang membuat tempat hiburan tersebut paling bagus				
35.	Acara merupakan faktor yang mempengaruhi pilihan Anda dalam memilih tempat hiburan untuk dikunjungi				

#### Pertanyaan mengenai citra *reposisi image* Holiday:

No.	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
36.	Merk Holiday mudah diingat				
37.	Citra yang ditimbulkan dari perubahan ini positif				
38.	Anda menyadari perubahan yang dilakukan Holiday				
39.	Anda setuju dengan program tersebut				

## Lampiran 4

### FOTO-FOTO

Foto 1 (Restoran Holiday)



Foto 2 (Ruang Karaoke Standard Holiday)



Foto 3 (Bar ruangan Karaoke Holiday)



#### Lampiran 4 (sambungan)

Foto 4 (Halaman Holiday-tampak depan)



Foto 5 (Pintu masuk Restoran Holiday)



Foto 6 (Pintu masuk ke Diskotik Holiday)




Lampiran 5

Brosur

**HOLIDAY**  
LOUNGE, RESTAURANT & KARAOKE

# HOLIDAY

CHINESE FOOD RESTAURANT





**WHAT'S YOUR FLAVOR  
YOU CAN FIND HERE !**


**OPEN :  
10.00 - 22.00**



**CRAB**  
STEAMED CRAB WITH GARLIC  
RP. 14.000 / DNB



**SQUIDS**  
DEEP FRIED SQUIDS WITH  
CHILLIES AND SALT  
RP. 35.000




**CHICKEN**  
KUNG PAU CHICKEN  
RP. 32.000



**BEEF**  
STIR - FRIED BEEF  
WITH STRING BEANS  
RP. 29.000

JL. BRIYA ANYAR NO. 1 SIMPANG SIUR KUTA - BALI  
PH. 0361 - 764777

*Best served with friends*



## Lampiran 6

### HASIL WAWANCARA EKSTERNAL

#### 1. Apakah Anda menyadari adanya program *reposisi image* yang sedang dijalankan di Holiday?

**Responden 1:**

Tadi itu perubahan citra ya... Dari acara yang dibuat Holiday? berarti ya...sadar.

**Responden 2:**

Ya, karena setiap kita kesini selalu dapat yang baru. Katanya Pak Ronny sih supaya setiap orang yang berlibur dan turis yang datang sangat tidak mudah jenuh, sehingga diberikan hiburan yang bervariasi.

**Responden 3:**

Ya.

**Responden 4:**

Ya, soal e mereka ngomong langsung kalo mereka lagi buat program.

**Responden 5:**

Eh keren ik istilah e...*Reposisi image*...perubahan citra...Ya ketok...sadar ik aku. Ronny ya ada ok bilang da aku.

#### 2. Darimana Anda mengetahuinya?

**Responden 1:**

Dari teman...ya dari Pak Ronny ini...Ya Ron ya?!?!

**Responden 2:**

Dari teman.

**Responden 3:**

Dari bosnya donk...Bapak Ronny!!!

**Responden 4:**

Dari pihak Holiday sendiri. Tepat e...Pak Adi.

**Responden 5:**

Seko iklan.

## Lampiran 6 (sambungan)

### 3. Keuntungan apa yang Anda peroleh dari *reposisi image* ini?

**Responden 1:**

Mmm...bertambah lagi salah satu tempat *clubbing*.

**Responden 2:**

Ada hiburan untuk rekreasi setelah kerja, kita jadi lebih terhibur.

**Responden 3:**

Keuntungannya bertambahnya tempat hiburan.

**Responden 4:**

Jadi ada tempat nongkrong, murah pisan harga e...

**Responden 5:**

Untung e ya harga e sing terjangkau.

### 4. Menurut Anda, bagaimana kemajuan yang terlihat dari *reposisi image* ini, dibandingkan dengan awal program ini berjalan?

**Responden 1:**

Duh...banyak sih...salah satunya ya jadi ada tempat nongkrong la ya...

**Responden 2:**

Lebih menarik dan lebih banyak pengunjung.

**Responden 3:**

Hem...tambah ramai pengunjung kayaknya. Apalagi pada saat malam minggu wah...penuh!!! Sampai gak bisa jalan rasanya. Kalo hari-hari lainnya...hari Jumat atau Minggu itu yang setahu saya ramai.

**Responden 4:**

Kemajuan e ya tambah akeh sing tau, trus...servis e apik...

**Responden 5:**

*Service* e tambah OK.

### 5. Menurut Anda hal apa yang paling terlihat dari *reposisi image* ini?

**Responden 1:**

Maksudnya hiburannya jadi tambah banyak mungkin ya...

## Lampiran 6 (sambungan)

### Responden 2:

Tingkat pelayanan *customer* semakin bagus.

### Responden 3:

Ya itu, pengunjungnya lebih banyak.

### Responden 4:

Opo yo...dari acara bek ne ya...biasa ne lak nek ada acara pasti ada tujuan dibalik acara itu...

### Responden 5:

Ada peningkatan da mana-mana. Contoh ya, sing aku paling ketok iku *service*, acara, dulu ne kata e cuma restoran bek karaoke to?!?!? Sak iki tambah diskotik. Brarti ya ada peningkatan to?!?!? Ya wis iku tok.

## 6. Menurut Anda bagaimana kualitas yang ditawarkan sekarang dibandingkan sebelum *reposisi image* ini?

### Responden 1:

Wah ya lebih baik. Kalo kamu mau tau yang paling jelas ya dari pelayanannya mereka. Aku dulu pas pertama kali kesini pelayanannya sih memang sudah bagus ya...tapi sekarang menurut aku lebih bagus lagi...Tanya saja sama Bapak Ronny kalo gak percaya.

### Responden 2:

Tambah baik ya.

### Responden 3:

Kualitasnya lebih baik. Yang saya paling suka itu ya dari acaranya kelihatan jelas lebih spontan, lebih asyik.

### Responden 4:

Yo...tambah apik no...opo maneh acara e iku lo asik pol...kayak e sini sing jadi panitia e. Maksud e yo senengan e sini kabeh isa tersalurkan dek acara itu, terutama dari lagu-lagu ne.

### Responden 5:

Sing aku bilang tadi iku tambah apik, tambah positif.

## Lampiran 6 (sambungan)

### 7. Bagaimana dengan desain Holiday?

#### Responden 1:

Bagus. Kalo anak muda bilang apa?!?!?! TOP BGT?!?!?! Ya gitu la ya...

#### Responden 2:

Cukup menarik. Khususnya teknik pencahayaannya di ruang karaoke besar. Pernah liat kan?!?!?! Bagus tuh.

#### Responden 3:

Ya...sudah cukup bagus.

#### Responden 4:

Perlu diperluas rasa e soal e nek malem minggu ruame pol...

#### Responden 5:

Apik ik menurutku.

### 8. Bagaimana pelayanan yang ditawarkan Holiday?

#### Responden 1:

Pelayanannya ya itu tadi bagus, malah lebih bagus ya...

#### Responden 2:

Memuaskan. Apalagi sekarang mereka sengaja buat acara buat menarik pengunjung. Ya...jadi lebih menarik la...

#### Responden 3:

Kalau yang ngelayani siapa dulu donk...ha...ha...ha...Bagus kok.

#### Responden 4:

Apik.

#### Responden 5:

Pelayanan e meningkat, tambah apik. Cuma mungkin gak Cuma fokus da diskotik tok ya...nek sing aku liat restoran bek karaoke ya ada Cuma e kurang nek dibanding bek diskotik e. Mek iku ik sing isa tak omong.

## Lampiran 6 (sambungan)

### 9. Citra yang seperti apa yang Anda peroleh dari *reposisi image* ini?

#### Responden 1:

Mmm...ya Ronny ini pengennya mengembangkan usaha ke yang lain juga...rakus juga si...ha...ha...ha...

Ok...ok...serius citra yang positif ya...seperti kalo kamu mengembangkan usaha menjadi lebih maju kan pasti yang kamu liat positif biarpun arahnya ke diskotik yang notabene orang-orang nilai negatif, tapi...buat aku ok. Bagus kok gak ada masalah la ya...

#### Responden 2:

Citranya...menjadi lebih positif. Apalagi bila pihak Holiday mampu menjaga kredibilitasnya.

#### Responden 3:

Positif ya...

#### Responden 4:

Citra opo yo...bek ne kayak *one stop entertainment* bek e...bingung aku...yo positif ae la inti e...

#### Responden 5:

Kayak gini bek ne ya kamu dateng kesini gae apa? Menghibur diri to?!?! Lha...aku yo iyo...cuma e biasa e lak ada kadar e. Isa ae mek sitik tok jadi seneng isa ae banyak atau malah ono sing tambah gak seneng gara-gara malih entek duit e gae seneng-seneng.

Nek aku yo dateng kudu iso seneng, pulang dari sini aku biasa e yo tambah seneng, lagian duitku yo entek gae seneng-seneng tapi gak akeh kayak da tempat lain. Koe eh kamu...mudeng to sing tak maksud?!?!?!?

### 10. Menurut Anda apa ciri khas dan keuntungan Holiday?

#### Responden 1:

*One stop entertainment.*

**Lampiran 6 (sambungan)****Responden 2:**

Maksudnya disini Holiday seperti bener-bener bisa mewakili jati diri saya yang suka dugem, *House Music*, bersenang-senang yah...yang semacam itu lah....

**Responden 3:**

Gue banget...ha...ha...ha...Ya...menunjukkan saya yang sebenarnya ya kalo sudah kesini, yang suka *Chinese Food* dan dugem!!!

**Responden 4:**

Sing pasti jam e itu lo sing aku seneng. Kamu wis tau to nik, nek diskotik e buka sampe pagi. Cuma restoran tok sing sampe jam 10? Yo iku bek ne yo ciri bek keuntungan e gae aku, selain acara e sing apik...

**Responden 5:**

Yo fasilitas bek harga ae la...aku bingung ik. Soal e aku yo kadung seneng da sini.

## Lampiran 7

### HASIL WAWANCARA INTERNAL

#### 1. Program apa yang dijalankan dalam proses *reposisi image* Holiday?

**Bpk. Ronny (R):**

Program yang sedang dijalankan Holiday itu kita adakan acara setiap 2 bulan sekali paling tidak, kita datangkan DJ. Seperti untuk acara besok misalnya, kita datangkan DJ lagi dari Surabaya. Kalo butuh data lengkapnya tanya saja sama Monik ya...

**Ibu Monica (M):**

Program yang dijalankan dalam hal ini ya event-event khususnya event untum diskotik, Yen. Contohnya, setiap 2 bulan sekali, kita datangkan DJ dari luar Bali. Memang sih bukan yang dari luar negri, soalnya kita juga menyesuaikan dengan segmen kita yang suka dengan *House Music*. Kita ambil dari DJ seperti nanti, kita adakan kontrak dengan DJ dari Kantor-Surabaya.

#### 2. Sejak kapan Anda merencanakan adanya *reposisi image*?

**(R):** Sejak 2004 awal, soale meh perluas usaha.

**(M):** Kalau gak salah tahun 2004 awal, Yen. Tapi terealisasi sekitar bulan Agustus.

#### 3. Menurut Anda, mengapa *reposisi image* perlu dilakukan?

**(R):** Karena kita mau perluas usaha dari resto dan karaoke, ditambah diskotik, kan perlu untuk diperkenalkan ke konsumen supaya usaha kita juga laku. Cuma ya gitu kita mainnya lebih ke personal ya...kalo via *advertising* si cuma awal e ae, lagian kemaren ae kita dah habis banyak buat *advertising*.

**(M):** Perubahan ini perlu dilakukan soalnya kita dulu buka usahanya resto sama karaoke. Jelas beda kalo ditambah dengan diskotik, Yen. Contohnya seperti ini, dulu kita segmen untuk keluarga, tapi sejak ditambah dengan diskotik gak mungkin donk kita gak kasih info ke klien kita, bisa-bisa diskotiknya yang gak

## Lampiran 7 (sambungan)

laku. Benerkan?!?! Nah untuk itu, perlu kita buat sesuatu supaya mereka tahu kalo kita ada usaha baru, yaitu diskotik.

### 4. Hal apa yang ingin Anda peroleh dari *reposisi image* ini?

**(R):** Paling pertama, supaya kita dapet pelanggan. Yang kedua, supaya mereka tau kalo di Bali ini ada diskotik baru yang harus mereka coba.

**(M):** Yang pertama, supaya mereka tau kalau Holiday punya usaha baru. Yang kedua, tentunya supaya dapat pelanggan. Yang ketiga, supaya pendapatan kita meningkat. Itu harapan utama, katanya Pak Ronny...ha...ha...ha...

### 5. Secara garis besar, bagaimana langkah-langkah yang Anda ambil dalam melakukan *reposisi image* ini?

**(R):** Kalo soal langkah-langkah, secara garis besar ya kita liat dulu to prospek, saingan e piye. Trus, kita liat acara apa yang bisa kita buat dengan situasi seperti itu. Kemudian, ya jelas lah dipilih yang paling apik sampbil diliat isa jalan ndak seperti mau ne kita, apa harus ngerubah taktik. Langkah-langkah lain yang diambil ya informasi dari mulut ke mulut itu, maksudnya pendekatan personal itu ya... trus acara-acara, sama kita main di harga, servis, seperti lagu yang kita kasih itu aliran *House Music* yang disenangi orang-orang sini, sama jam kerja kita yang sampai jam 7 pagi.

**(M):** Kita ada buat semacam SWOT, memang tidak secara medetail, hanya secara garis besar, nanti kamu saya kasih datanya, Yen. Saya masih punya catatannya kok.

### 6. Apakah semua rencana berjalan dengan baik?

**(R):** Sejauh ini lancar ya...paling cuma secara teknis ae pas kita buat *event*. Soal e kan dulu contohnya, kita istilah e masi terlalu teoritis, ada persiapan, susunan acara sing paten dan harus urut seperti itu. Padahal isa ae to tiba-tiba ada halangan apa jadi acara kita batal harus diganti yang lain. Nah pas itu, pengisi acara e belum datang gara-gara ada macet ta apa aku lupa jadi ne acara e kacau balau. Tapi itu

## Lampiran 7 (sambungan)

dulu pas pertama kali kita ada no *event*. Nek sekarang si kita udah spontan, selain karena kita udah tau kita mau bikin *event* kayak apa, juga karena semua pengisi acara kita suruh datang semua diawal acara, jadi nek ada apa-apa isa langsung diatasi.

**(M):** Ya. Secara teknis tidak ada masalah, biasanya kita lihat dari perkembangan *sale*.

### 7. Kendala-kendala apa saja yang sering Anda temui pada saat melakukan reposisi image ini?

**(R):** Kendala e paling nek misal e turis sing datang, baik itu domestik maupun luar sedikit. Terutama pas hari biasa. Kadang omzet jadi agak berkurang. Tapi belum sampai pengaruh yang serius si...kalo dari *event* yang dibuat si sudah gak ada masalah ya.

**(M):** Kendalanya, mungkin dari repotnya cari *sponsorship* buat *event* yang kita buat ya. Soalnya, dana yang kita peroleh ini, dari *sponsorship supplier* yang mengambil barang yang akan dijual. Jadi anggarannya itu benar-benar flexibel dan harus diatur. Itu saja tapi bukan masalah yang besar.

### 8. Bagaimana Anda mengatasinya?

**(R):** Sampai sejauh ini si kita ngatasi dengan cara buat acara yang kira-kira bisa menarik perhatian pengunjung. Seperti datangkan DJ setiap dua bulan sekali. Sekalian buat promo kita juga, biar banyak yang tau Holiday.

**(M):** Biasanya, kita selalu main dari saldo yang ada bulan sebelumnya, tapi hanya untuk jaga-jaga. Bisa juga dari ini, Yen...dana buat komisi DJ-nya, kita lebihkan, jadi kalau ada apa-apa kita masih bisa menutupi.

### 9. Sampai sejauh ini, bagaimana hasil yang ditunjukkan dari reposisi image ini?

**(R):** Kalo hasil e kita liat dari penjualan e. Sejauh ini si lancar ae, mereka banyak kok tau informasi dari kita. Buktinya, gak perlu iklan pengunjung sudah membludak, apalagi kita juga ada kerjasama dengan orang *tour and travel*

### Lampiran 7 (sambungan)

maupun sama klien-klien secara perorangan. Klien-klien kita gak cuma dari Bali lo banyak juga yang dari luar Bali, kayak Jakarta, Surabaya.

(M): Hasilnya baik. Terutama kalau lihat dari Banyaknya pengunjung di hari Kamis, Jumat, Sabtu, dan Minggu. Kalau hari biasa si *no comment* ya...soalnya memang jadwalnya orang kerja bukan *weekend*.

#### 10. Berapa lama rencananya *reposisi image* akan dijalankan?

(R): Kalo ditanya rencana berapa lama, kemarin si kita encananya 1 tahun ya...sola e kayak gitu kan biasa e perlu waktu. Apalagi kita mulai dari bulan Agustus, jadi tengah-tengah. Kalo cuma 6 bulan, kita khawatirnya kena waktu yang gak tepat, seperti hari kerja orang-orang, jadi mereka gak isa datang berlibur, kita juga gak is atau prospek yang sebenarnya. Kalo 1 tahun kan beda lagi ceritanya kita jadi ada kesempatan *re-check* lagi gimana kerja selama 1 tahun ini. Tapi kalo liat banyak yang datang gini kayak e akan dialihkan ke acara dalam bentuk lain biar pengunjung juga gak bosan, kita ya tetap isa pertahankan pengunjung. Tapi, itu masih rencana, belum tau lagi langkah apa yang mau diambil...

(M): Rencana awal 1 tahun, tapi gak tau ni si boss, kelihatannya mau merubah sedikit buat peningkatan usaha. Dilihat saja nanti.

#### 11. Bila dilihat dari hasil yang sudah dicapai apakah ada perubahan target dari *reposisi image*?

(R): Kalo target si tetap, cuma mungkin kita mau ngembangin supaya konsumen kita tetap balik lagi kesini. Langkah apa dilihat ae nti...

(M): Masih tetap sampai sejauh ini.

#### 12. Apa kelebihan yang ditawarkan Holiday?

(R): Kelebihan kita...kita main di produk, pelayanan, waktu, sama suasana. Contoh di produk ya, kita sediain lagu *House Music*, soal e kita juga nyesuai no

**Lampiran 7 (sambungan)**

sama kesenangan e orang sini. Kalo mau info yang lebih lengkap tanaya Monika e ya...

**(M):** Kelebihan yang ditawarkan Holiday khususnya ya pelayanan baik dari service waiternya, menu, maupun acara yang ditampilkan. Selain itu, dari waktu untuk diskotik kita pilih sampai pagi jam 7, biar pengunjung yang masih mau begadang sampai pagi bisa tetap ada tempat hiburannya. Trus, produk dan suasana. Karena kita pakai jenis musik House untuk diskotik, sebagai salah satu ciri khas Holiday. Itu saja ya, habis ini kamu kukasih data SWOT-ku.