

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Implementasi Bauran Promosi Untuk Meningkatkan Penjualan di PT. Tunas  
Toyota Cabang Serang

Identitas Informan :

- a. Nama Informan : Ririn Indarwati
  - b. Jenis Kelamin : Perempuan
  - c. Jabatan : *Supervisor Marketing*
- 
1. Apa saja elemen-elemen bauran promosi yang digunakan oleh PT. Tunas Toyota Cabang Serang sekarang?
  2. Apa tantangan utama yang dihadapi dalam implementasi bauran promosi di PT. Tunas Toyota Cabang Serang?
  3. Apakah ada pelatihan khusus untuk tim *sales marketing* dalam menerapkan bauran promosi ini?
  4. Menurut ibu apakah sudah optimal implementasi bauran promosi untuk meningkatkan penjualan di PT. Tunas Toyota Cabang Serang?
  5. Bagaimana strategi periklanan di PT. Tunas Toyota Cabang Serang?
  6. Seberapa efektif promosi penjualan seperti diskon dan penawaran khusus dalam meningkatkan penjualan?
  7. Bagaimana peran hubungan masyarakat dalam bauran promosi PT. Tunas Toyota Cabang Serang?
  8. Bagaimana pemasaran langsung digunakan untuk menjangkau dan mempertahankan pelanggan?
  9. Bagaimana penjualan personal membantu dalam mencapai target penjualan?

## **Lampiran 2** Pedoman Observasi

Implementasi Bauran Promosi Untuk Meningkatkan Penjualan di PT. Tunas  
Toyota Cabang Serang

1. Kegiatan melakukan periklanan.
2. Kegiatan Promosi Penjualan.
3. Kegiatan Penjualan Personal.
4. Kegiatan Hubungan Masyarakat.
5. Kegiatan melakukan Pemasaran Langsung.

### **Lampiran 3** Pedoman Dokumentasi

Implementasi Bauran Promosi Untuk Meningkatkan Penjualan di PT. Tunas

Toyota Cabang Serang

Dokumen Arsip

1. Data Perusahaan
  - a. Sejarah
  - b. Profil Perusahaan
  - c. Struktur Organisasi
  - d. Visi dan misi
2. Data penjualan

#### **Lampiran 4** Transkrip Wawancara

Implementasi Bauran Promosi Untuk Meningkatkan Penjualan di PT. Tunas  
Toyota Cabang Serang

- a. Nama : Ririn Indarwati
- b. Usia : 44Tahun
- c. Jenis Kelamin : Wanita
- d. Jabatan : *Supervisor Marketing*
- e. Lama bekerja : 16 Tahun

Tanggal Wawancara : 28 Maret 2024

1. Apa saja elemen-elemen bauran promosi yang digunakan oleh PT. Tunas Toyota Cabang Serang sekarang?

“Jadi Elemen-elemen bauran promosi yang PT. Tunas Toyota terapkan saat ini yaitu periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, pemasaran langsung dan penjualan personal”

2. Apa tantangan utama yang dihadapi dalam implementasi bauran promosi di PT. Tunas Toyota Cabang Serang?

“Tantangan utama yang dihadapi oleh *sales marketing* atau dari PT. Tunas Toyota Cabang Serang adalah adaptasi perubahan perilaku konsumen dan persaingan yang semakin ketat di pasar otomotif. Selain itu kami juga menyesuaikan strategi promosi dengan perkembangan teknologi dan tren digital juga menjadi tantangan bagi perusahaan”

3. Apakah ada pelatihan khusus untuk tim *sales marketing* dalam menerapkan bauran promosi ini?

“Ya tentu saja kami secara rutin mengadakan pelatihan untuk tim *sales marketing*. Pelatihan ini mencakup teknik-teknik penjualan, penggunaan

alat digital, dan pemahaman mendalam tentang produk serta strategi promosi yang dijalankan”

4. Menurut ibu apakah sudah optimal implementasi bauran promosi untuk meningkatkan penjualan di PT. Tunas Toyota Cabang Serang?

“Untuk saat ini implementasi bauran promosi sudah berjalan dengan baik, namun masih ada ruang untuk perbaikan dan beberapa aspek perlu disesuaikan agar lebih efektif dan sesuai dengan kebutuhan pasar”

5. Bagaimana strategi periklanan di PT. Tunas Toyota Cabang Serang?

“Kami fokus pada media digital dan konvensional untuk menjangkau konsumen yang lebih luas”

6. Seberapa efektif promosi penjualan seperti diskon dan penawaran khusus dalam meningkatkan penjualan?

“Tentu sangat efektif apalagi seperti diskon dan penawaran-penawaran khusus terutama saat periode tertentu misalkan seperti akhir tahun atau hari-hari spesial”

7. Bagaimana peran hubungan masyarakat dalam bauran promosi PT. Tunas Toyota Cabang Serang?

“Di PT. Tunas Toyota Cabang Serang hubungan masyarakat sangat penting untuk membangun citra perusahaan, misalkan seperti melakukan kegiatan CSR dan berpartisipasi untuk acara komunitas”

8. Bagaimana penjualan personal membantu dalam bauran promosi PT. Tunas Toyota Cabang Serang?

”Untuk penjualan personal sendiri memainkan peran penting. Melalui penjualan personal kami dapat memberikan pendekatan yang lebih personal kepada pelanggan. Tim *sales* kami pun dilatih untuk memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan sehingga tim *sales* kami dapat memberikan rekomendasi yang sesuai dan tepat untuk pelanggan”

9. Bagaimana pemasaran langsung digunakan untuk menjangkau dan mempertahankan pelanggan?

“Tim *sales marketing* saya melakukan pemasaran langsung dengan menggunakan *broadcast* melalui *Whatsapp* untuk memberikan informasi dan penawaran-penawaran khusus kepada pelanggan, dan juga *sales marketing* menggunakan *Whatsapp* untuk mem*follow up* calon konsumen yang terdahulu”

## **Lampiran 5** Catatan Lapangan

Tanggal : 24 Februari  
Waktu : 10.00  
Tempat : Mall of Serang (MOS)  
Kegiatan : Penjualan Personal

Tim *sales marketing* PT. Tunas Toyota Cabang Serang melakukan kegiatan penjualan personal di Mall of Serang dengan diadakannya pameran kendaraan. Dengan membawa brosur yang akan ditawarkan kepada pengunjung di sekitar. Tim *sales marketing* mulai membagikan brosur kepada pengunjung yang berada di lokasi tersebut.

Kemudian ada pengunjung mall yang melihat-lihat kendaraan yang dipamerkan *sales marketing* pun langsung menawarkan dan mengajak berbicara pengunjung tersebut untuk menjelaskan produk yang di pameran serta kelebihan-kelebihan dari pesaingnya dan harga produk tersebut, setelah pengunjung cukup dan merasa puas dengan penjelasan tersebut dan ingin pergi tetapi sebelum pergi tim *sales marketing* meminta nomor HP pengunjung tersebut guna untuk menindak lanjuti melalui pesan pribadi.

## Lampiran 6 Foto Dokumentasi















## Lampiran 7 Kartu Bimbingan Tugas Akhir

FORM TA-02


### FORM BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : ALIF FAIRUZ ZAMAN  
NIM : 5502210030  
Program Studi : MANAJEMEN PEMASARAN (D3) - D3 Reguler  
Semester : Genap Tahun Akademik 2023/2024  
Pembimbing 1 : SOLEHATIN IKA PUTRI, SE., M.M


Judul Tugas Akhir:  
Implementasi Bauran Promosi Untuk Meningkatkan Penjualan di PT Tunas Toyota Cabang Serang

No	Tanggal	Topik Pembahasan	Paraf Pembimbing
1	17 Mei 2024	Pengajuan judul	
2	29 Mei 2024	Latar belakang (BAB 1-BAB 3)	
3	10 Juni 2024	Revisi BAB 1 & BAB 2	
4	12 Juni 2024	Hasil & pembahasan	
5	21 Juni 2024	Revisi BAB 4	
6	28 Juni 2024	BAB 5 & Abstrak	
7	30 Juni 2024	Revisi BAB 5 & Abstrak	
8	1 Juli 2024	Acc sidang	

Serang, 01 Juli 2024  
Mahasiswa,

  
ALIF FAIRUZ ZAMAN  
NIM. 5502210030

Mengetahui,  
Pembimbing Akademik,






  
Lina Affiatusholihah, S.E.I., S.Pd., M.Sc.  
NIP.

## FORM BIMBINGAN TUGAS AKHIR


Nama Mahasiswa : ALIF FAIRUZ ZAMAN  
 NIM : 5502210030  
 Program Studi : MANAJEMEN PEMASARAN (D3) - D3 Reguler  
 Semester : Genap Tahun Akademik 2023/2024  
 Pembimbing 2 : Lina Affifatusholihah, S.E.I., S.Pd., M.Sc.

Judul Tugas Akhir:


Implementasi Bauran Promosi Untuk Meningkatkan Penjualan di PT Tunas Toyota Cabang Serang

No	Tanggal	Topik Pembahasan	Paraf Pembimbing
1	14 Juni 2024	Konsultasi BAB 1-2	
2	20 Juni 2024	Konsultasi BAB 3-4	
3	26 Juni 2024	Konsultasi BAB 1-5	
4	28 Juni 2024	Konsultasi keseluruhan Tugas Akhir	
5	1 Juli 2024	Acc sidang	

Serang, 01 Juli 2024  
 Mahasiswa,

  
 ALIF FAIRUZ ZAMAN  
 NIM. 5502210030

Mengetahui,  
 Pembimbing Akademik,

  
 Lina Affifatusholihah, S.E.I., S.Pd., M.Sc.  
 NIP.

## Lampiran 8 biodata Penulis



### BIODATA PENULIS

Nama : Alif Fairuz Zaman  
Nim : 5502210030  
Tempat, Tanggal Lahir : Jakarta, 06 Juni 2002  
Jenis Kelamin : Laki-Laki  
Agama : Islam  
Alamat : Komp. Saruni Indah Rt 007 Rw 009  
Kecamatan Majasari, Kabupaten  
Pandeglang  
No HP : +6282121815192  
Alamat E-mail : Aliffairuzzaman116@gmail.com  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
Angkatan : 2021