

LAMPIRAN
PEDOMAN WAWANCARA

Strategi Bauran Pemasaran PT. Shaka Inti Nusantara Dalam Meningkatkan
Penjualan Perumahan Grand Kramatwatu

Identitas Informan

- a. Nama Informan : Elona Riscania Putri
- b. Jenis Kelamin : Perempuan
- c. Jabatan : Divisi Administrasi PT. Shaka Inti Nusantara

1. Bagaimana PT. Shaka Inti Nusantara memastikan fitur dan fasilitas Grand Kramatwatu sesuai dengan kebutuhan target pasar?
2. Strategi penetapan harga apa yang diterapkan PT. Shaka Inti Nusantara untuk bersaing dipasar?
3. Promosi apa yang digunakan PT. Shaka Inti Nusantara untuk menarik minat calon pembeli?
4. Bagaimana Strategi distribusi dan penjualan Grand Kramatwatu, termasuk channel online dan offline?

PEDOMAN OBSERVASI

Strategi Bauran Pemasaran PT. Shaka Inti Nusantara Dalam Meningkatkan Penjualan Perumahan Grand Kramatwatu

1. Strategi Produk PT. Shaka Inti Nusantara Dalam Meningkatkan Penjualan Perumahan Grand Kramatwatu
2. Strategi Harga PT. Shaka Inti Nusantara Dalam Meningkatkan Penjualan Perumahan Grand Kramatwatu
3. Strategi Tempat PT. Shaka Inti Nusantara Dalam Meningkatkan Penjualan Perumahan Grand Kramatwatu
4. Strategi Promosi PT. Shaka Inti Nusantara Dalam Meningkatkan Penjualan Perumahan Grand Kramatwatu

PEDOMAN DOKUMENTASI

Strategi Bauran Pemasaran PT. Shaka Inti Nusantara Dalam Meningkatkan Penjualan Perumahan Grand Kramatwatu

Dokumen Arsip

1. Data Perusahaan
 - a. Sejarah
 - b. Profil Perusahaan
 - c. Struktur Organisasi
2. Data Bauran Pemasaran
 - a. Produk (*Product*)
 - b. Harga (*Price*)
 - c. Tempat (*Place*)
 - d. Promosi (*Promotion*)

TRANSKRIP WAWANCARA

Strategi Bauran Pemasaran PT. Shaka Inti Nusantara Dalam Meningkatkan Penjualan Perumahan Grand Kramatwatu

IDENTITAS INFORMAN

- a. Nama : Elona Riscania Putri
- b. Usia : 26
- c. Jenis Kelamin : Perempuan
- d. Jabatan : Divisi Administrasi PT. Shaka Inti Nusantara
- e. Lama Bekerja : 4 Tahun

Tanggal Wawancara : 8 Februari 2024

1. Bagaimana PT. Shaka Inti Nusantara memastikan fitur dan fasilitas Grand Kramatwatu sesuai dengan kebutuhan target pasar?

“PT. Shaka Inti Nusantara melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi target pasar. Perusahaan juga menawarkan fitur seperti keamanan 24 jam dan fasilitas seperti olahraga, taman bermain, area jogging, dan desain rumah modern berdasarkan riset pasar”.

2. Strategi penetapan harga apa yang diterapkan PT. Shaka Inti Nusantara untuk bersaing dipasar?

“PT. Shaka Inti Nusantara menerapkan strategi harga yang kompetitif dengan melakukan perbandingan terhadap harga properti sejenis di area sekitar. Perusahaan juga menawarkan berbagai opsi pembiayaan, diskon, dan program cicilan, yang fleksibel untuk menjangkau lebih banyak konsumen”.

3. Promosi apa yang digunakan PT. Shaka Inti Nusantara untuk menarik minat calon pembeli?

“Promosi yang digunakan termasuk kampanye iklan melalui media sosial, pameran properti, dan open house. Perusahaan juga memberikan penawaran khusus seperti potongan harga atau hadiah langsung bagi pembeli yang melakukan transaksi pada periode promosi”.

4. Bagaimana Strategi distribusi dan penjualan Grand Kramatwatu, termasuk channel online dan offline?

“Strategi distribusi mencakup penggunaan channel online web site resmi dan platform e-commerce properti untuk mencapai pasar yang lebih luas. Selain itu, perusahaan juga menggunakan channel offline dengan membuka kantor pemasaran di lokasi yang strategis”.

OBSERVASI

Tanggal : 1 Maret 2024

Waktu : 09.00 – 15.00

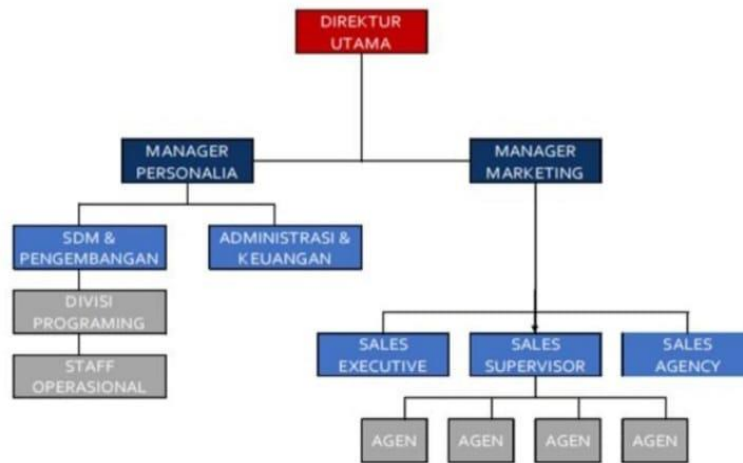
Tempat : PT. Shaka Inti Nusantara

Kegiatan : Strategi Bauran Pemasaran di Perumahan Grand Kramatwatu

STRUKTUR ORGANISASI

PT. SHAKA INTI NUSANTARA

Struktur Organisasi
Organizational Structure



POTO DOKUMENTASI OBSERVASI



KARTU BIMBINGAN TUGAS AKHIR

FORM TA-02

FORM BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : DENA DYNASTY AULIA
 NIM : 5502210025
 Program Studi : MANAJEMEN PEMASARAN (D3) - D3 Reguler
 Semester : Genap Tahun Akademik 2023/2024
 Pembimbing 1 : Fadhillah, S.I.Kom., M.M.
 Pembimbing 2 :

Judul Tugas Akhir:
 Strategi Bauran Pemasaran PT. Shaka Inti Nusantara Dalam Meningkatkan Penjualan Perumahan Grand Kramahwati

No	Tanggal	Topik Pembahasan	Paraf Pembimbing
1	13 Mei 2024	Pengajuan Judul	
2	29 Mei 2024	Bimbingan Bab 1.2 dan 3	
3	21 Juni 2024	Bimbingan Bab 4 dan 5	
4	25 Juni 2024	Perbaikan Bab 4 dan 5	
5	28 Juni 2024	Perbaikan Bab 4 dan 5	
6	1 Juli 2024	ACC Sidang.	

Serang, 20 Juni 2024
 Mahasiswa,

 DENA DYNASTY AULIA
 NIM. 5502210025

Mengetahui,
 Pembimbing Akademik,

 WIDYA NUR BHAKTI P., S.M.B., MM
 NIP.

FORM TA-02

FORM BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : DENA DYNASTY AULIA
 NIM : 5502210025
 Program Studi : MANAJEMEN PEMASARAN (D3) - D3 Reguler
 Semester : Genap Tahun Akademik 2023/2024
 Pembimbing 1 : SOLEHATIN IKA PUTRI, SE., M.M.

Judul Tugas Akhir:
 Strategi Bauran Pemasaran PT. Shaka Inti Nusantara Dalam Meningkatkan Penjualan Perumahan Grand Kramahwati

No	Tanggal	Topik Pembahasan	Paraf Pembimbing
1	7 Mei 2024	Pengajuan Judul	
2	21 Mei 2024	Bimbingan bab 1.2 dan 3	
3	2 Juni 2024	Revisi bab 1.2 dan 3	
4	13 Juni 2024	Bimbingan bab 4 dan 5	
5	20 Juni 2024	Revisi bab 4 dan 5	
6	29 Juni 2024	Perbaikan bab 4 dan 5	
7	1 Juli 2024	ACC Sidang	

Serang, 20 Juni 2024
 Mahasiswa,

 DENA DYNASTY AULIA
 NIM. 5502210025

Mengetahui,
 Pembimbing Akademik,

 WIDYA NUR BHAKTI P., S.M.B., MM
 NIP.

BIODATA PENULIS

Nama Lengkap : Dena Dinasty Aulia

Tempat dan Tanggal Lahir : Lebak, 11 Juli 2003

Alamat : Kp. Muhara Desa. Ciladaeun Kec. Lebak
Gedong Rt 006 / Rw 011 Lebak Banten

Jenis Kelamin : Laki – Laki

Agama : Islam

Nama Orang Tua : Supiyani dan Lia Nurliawati

Anak Ke- : 2

Jumlah Saudara Kandung : 3

Riwayat Pendidikan : SMAN 1 CIPANAS
Universitas Sultan Ageng Tirtayasa
(D3 Manajemen Pemasaran)

No. Telepon : 082118125259

Email : dinastiaulia11@gmail.com