

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Penerapan *Field Selling* Sebagai Bagian Dari *Personal Selling* Rumah Subsidi PT Inti Sarana Putra Perkasa

Identitas Informan :

- a. Nama : Dzaka Malik
- b. Jenis Kelamin : Laki-laki
- c. Jabatan : *Sales Marketing Senior*

1. Bagaimana tim sales marketing dalam persiapan sebelum melaksanakan *field selling*?
2. Bagaimana tim sales marketing dalam penjadwalan kunjungan *field selling* ?
3. Apa saja langkah-langkah yang diambil oleh tim *sales marketing* saat melakukan perkenalan dengan calon konsumen selama kunjungan lapangan?
4. Bagaimana tim *sales marketing* mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan calon pembeli?
5. Bagaimana cara tim *sales marketing* menyusun dan menyampaikan presentasi produk atau layanan kepada calon pembeli?
6. Bagaimana tim sales marketing menyusun solusi yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik calon pembeli?
7. Bagaimana cara tim sales marketing menanggapi keberatan atau kekhawatiran calon pembeli?
8. "Bagaimana cara tim sales marketing mengajak calon pembeli untuk segera bertindak melakukan booking?
9. Bagaimana tim sales marketing mengelola tindak lanjut setelah penjualan?

## **Lampiran 2. Pedoman Observasi**

Penerapan *Field Selling* Sebagai Bagian Dari *Personal Selling* Rumah Subsidi PT Inti Sarana Putra Perkasa

1. Kegiatan persiapan melakukan *field selling*.
2. Kegiatan pelaksanaan penerapan *field selling*.
3. Kegiatan proses booking dan pemberkasan pengajuan kredit.
4. Kegiatan akad kredit di Bank terkait.

### **Lampiran 3. Pedoman Dokumentasi**

Penerapan *Field Selling* Sebagai Bagian Dari *Personal Selling* Rumah Subsidi PT  
Inti Sarana Putra Perkasa

Dokumen Arsip

1. Data Perusahaan
  - a. Profil Perusahaan
  - b. Struktur Organisasi
  - c. Bidang Usaha
2. Data Perusahaan Sekitar Yang Serupa
3. Data Penjualan

## **Lampiran 4. Transkrip Wawancara**

Penerapan *Field Selling* Sebagai Bagian Dari *Personal Selling* Rumah Subsidi PT Inti Sarana Putra Perkasa

### **IDENTITAS INFORMAN**

Nama : Dzaka Malik

Usia : 29 tahun

Jenis Kelamin : Pria

Jabatan : Sales Marketing Senior

Lama Bekerja : 3 Tahun

Tanggal Wawancara : Kamis, 9 Mei 2024

1. Bagaimana tim sales marketing dalam persiapan sebelum melaksanakan *field selling*?  
”Tim sales marketing menyiapkan berbagai materi promosi seperti katalog dan video yang menjelaskan detail proyek perumahan, serta menentukan target prospek potensial berdasarkan lokasi dan profil keuangan calon pembeli”
2. Bagaimana tim sales marketing dalam penjadwalan kunjungan *field selling* ?  
“Jadwal kunjungan ditetapkan oleh Supervisor Marketing tanpa perlu membuat janji terlebih dahulu dengan calon konsumen. Tim sales marketing mengikuti jadwal dan lokasi yang telah ditentukan untuk melakukan kunjungan langsung.”
3. Apa saja langkah-langkah yang diambil oleh tim *sales marketing* saat melakukan perkenalan dengan calon konsumen selama kunjungan lapangan?  
”Perkenalan diri dan perusahaan, mendengarkan dengan seksama, membangun koneksi, mengklarifikasi tujuan kunjungan, dan menciptakan lingkungan yang nyaman dan ramah.”

4. Bagaimana tim *sales marketing* mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan calon pembeli?  
”Dengan mendengarkan secara aktif keinginan dan masalah calon pembeli serta mengajukan pertanyaan mendalam untuk menggali preferensi dan prioritas mereka.”
5. Bagaimana cara tim *sales marketing* menyusun dan menyampaikan presentasi produk atau layanan kepada calon pembeli?  
”Menyampaikan informasi secara terstruktur dan jelas, fokus pada manfaat utama, menggunakan alat bantu visual seperti gambar dan video, serta menjelaskan secara detail spesifikasi properti dan fasilitas yang tersedia.”
6. Bagaimana tim sales marketing menyusun solusi yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik calon pembeli?  
”Menawarkan solusi yang sesuai dengan kebutuhan spesifik calon pembeli, seperti opsi pembayaran fleksibel dan menjelaskan keunggulan properti terkait lokasi strategis dan fasilitas yang dekat dengan kebutuhan sehari-hari.”
7. Bagaimana cara tim sales marketing menanggapi keberatan atau kekhawatiran calon pembeli?  
”Menawarkan solusi yang sesuai dengan kebutuhan spesifik calon pembeli, seperti opsi pembayaran fleksibel dan menjelaskan keunggulan properti terkait lokasi strategis dan fasilitas yang dekat dengan kebutuhan sehari-hari.”
8. "Bagaimana cara tim sales marketing mengajak calon pembeli untuk segera bertindak melakukan booking?  
”Menawarkan solusi yang sesuai dengan kebutuhan spesifik calon pembeli, seperti opsi pembayaran fleksibel dan menjelaskan keunggulan properti

terkait lokasi strategis dan fasilitas yang dekat dengan kebutuhan sehari-hari.”

9. Bagaimana tim sales marketing mengelola tindak lanjut setelah penjualan?  
“Menghubungi pembeli untuk memastikan kepuasan mereka, menanyakan kendala atau kerusakan, serta menjaga hubungan baik untuk mendapatkan rekomendasi dan peluang penjualan di masa mendatang melalui acara dan kegiatan bersama penghuni.”

## **Lampiran. 5 Catatan Lapangan / Observasi**

Tanggal : 13 Februari 2024

Waktu : 12:00

Tempat : Kawasan Pusat Pemerintahan Provinsi Banten

Kegiatan : Penjualan Langsung

Tim *sales marketing* Kedaton Grande melakukan kunjungan langsung ke daerah sekitar Kawasan Pusat Pemerintahan Provinsi Banten. Dengan membawa katalog dan video ilustrasi rumah subsidi yang akan ditawarkan. Mereka mulai membagikan katalog produk kepada para pekerja yang berada di sekitar lokasi tersebut.

Seorang pegawai yang di hampiri oleh tim *sales marketing*, langsung di ajak bicara dengan sopan dan senyuman sambil menawari dengan katalog dan ingin meminta waktu sebentar untuk menjelaskan katalog tersebut, namun pegawai tersebut melakukan penolakan secara baik dan sopan karena harus segera kembali ke ruangan kantor.

Setelah beberapa waktu, akhirnya *tim sales* mendapatkan calon konsumen yang dapat diminta waktu nya untuk dijelaskan isi katalog dan video ilustrasinya. Pegawai bertanya mengenai lokasi perumahan, harga rumah yang ditawarkan dan kelebihan membeli rumah di Kedaton Grande

Tim sales pun menjawab pertanyaan dan menawarkan diskon menarik hingga tanpa biaya DP.

Setelah pengunjung puas bertanya dan ingin kembali bekerja, *sales marketing* langsung meminta nomer whatsapp dari calon konsumen tersebut untuk memberikan informasi lebih lanjut supaya calon kunsmun tersebut mudah berkomunikasi dengan sales marketing.

## Lampiran 6. Foto Dokumentasi

### 1. Dokumentasi Persiapan Field Selling



### 2. Dokumentasi Field Selling



### 3. Dokumentasi Proses Booking dan Pengajuan Akad Kredit



### 4. Dokumentasi Akad Kredit



## Lampiran 7. Kartu Bimbingan Tugas Akhir

6/7/24, 8:47 AM Cetak Daftar Bimbingan Tugas Akhir

FORM TA-02

### FORM BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : NAUFAL ABIYU  
 NIM : 5502210032  
 Program Studi : MANAJEMEN PEMASARAN (D3) - D3 Reguler  
 Semester : Genap Tahun Akademik 2023/2024  
 Pembimbing 1 : Galih Ginanjar Saputra, S.pd., M.M.

Judul Tugas Akhir:  
 Penerapan Field Selling Sebagai Bagian Dari Personal Selling Rumah Subsidi PT Inti Sarana Putra Perkasa

No	Tanggal	Topik Pembahasan	Paraf Pembimbing
1	Rabu, 8 Mei 2024	Pengajuan Judul	
2	Jumat, 17 Mei 2024	Menyusun latar belakang	
3	Jumat, 31 Mei 2024	revisi latar belakang dan lanjut Bab 1-3	
4	Jumat, 7 Juni 2024	Perengkapan teori Bab 2 dan lanjut Bab 4 dan 5	
5	Kamis, 20 Juni 2024	revisi bab 4 dan 5	
6	Senin, 24 Juni 2024	Acc sidang	

Serang, 07 Juni 2024  
 Mahasiswa,  
  
**NAUFAL ABIYU**  
 NIM. 5502210032

Mengetahui,  
 Pembimbing Akademik,  
  
**Lina Afifatusholihah, S.E.I., S.Pd., M.Sc.**  
 NIP.

[https://ta.unirta.ac.id/modules/cetak/form\\_ta02.php](https://ta.unirta.ac.id/modules/cetak/form_ta02.php)

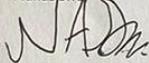
## FORM BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : NAUFAL ABIYU  
 NIM : 5502210032  
 Program Studi : MANAJEMEN PEMASARAN (D3) - D3 Reguler  
 Semester : Genap Tahun Akademik 2023/2024  
 Pembimbing 2 : WIDYA NUR BHAKTI P, S.M.B., MM

Judul Tugas Akhir:  
 Penerapan Field Selling Sebagai Bagian Dari Personal Selling Rumah Subsidi PT Inti Sarana Putra Perkasa

No	Tanggal	Topik Pembahasan	Paraf Pembimbing
1.	Selasa, 7 Mei 2024	Memorasi lembar belahang model spesifik ke field selling.	Mf
2.	Kamis, 16 Mei 2024	Langkah dengan teori-teori ttg field selling.	Mf.
3.	Rabu, 29 Mei 2024	Sesatkan teori dengan penerapan field selling di tempat magang.	Mf
4.	Jumat, 7 <del>Mei</del> <sup>Juni</sup> 2024	Pembahasan, menjawab "Bagaimana penerapan field selling apakah sudah baik/belum?"	Mf
5.	Rabu, 19 Juni 2024	Pembahasan dihebang lagi	Mf-
6.	Jumat, 21 Juni 2024	Acc sidang	Mf-

Serang, 07 Juni 2024  
 Mahasiswa



NAUFAL ABIYU  
 NIM. 5502210032

Mengetahui,  
 Pembimbing Akademik,



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

## Lampiran 8. Biodata Penulis



### BIODATA PENULIS

Nama	Naufal Abiyyu
NIM	5502210032
Tempat, Tanggal Lahir	Tasikmalaya 25 Oktober 2002
Jenis Kelamin	Laki-Laki
Agama	Islam
Alamat	Bumi Serang Damai Blok D6/25 RT03/12 Kecamatan Taktakan, Kota Serang
No.HP	+6281317458931
Alamat E-mail	Naufalabiyyu@gmail.com
Fakultas	Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Program Studi	D3 Manajemen Pemasaran
Angkatan	2021