

LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

STRATEGI PROMOSI PENJUALAN PADA PT. TUNAS TOYOTA SERANG

Identitas Informan

- a. Nama Informan :
 - b. Jenis Kelamin :
 - c. Jabatan :
-
1. Apa saja strategi promosi penjualan yang sedang digunakan?
 2. Apakah PT Tunas Toyota Serang Menggunakan promosi penjualan berupa bonus, dan bagaimana hasilnya?
 3. Apakah PT Tunas Toyota Serang Menggunakan promosi penjualan berupa diskon, dan bagaimana hasilnya?
 4. Apakah PT Tunas Toyota Serang Menggunakan promosi penjualan berupa *free trial* dan bagaimana hasilnya?
 5. Apakah PT Tunas Toyota Serang Menggunakan promosi penjualan berupa demonstrasi dan bagaimana hasilnya?
 6. Apakah PT Tunas Toyota Serang Menggunakan promosi penjualan berupa pameran, dan bagaimana hasilnya?
 7. Apakah PT Tunas Toyota Serang Menggunakan promosi penjualan berupa kontes, dan bagaimana hasilnya?
 8. Apakah PT Tunas Toyota Serang Menggunakan promosi penjualan berupa undian, dan bagaimana hasilnya?

Lampiran 2. Pedoman Observasi

STRATEGI PROMOSI PENJUALAN PADA PT. TUNAS TOYOTA SERANG

1. Kegiatan promosi penjualan berupa bonus PT. Tunas Toyota Serang
2. Kegiatan promosi penjualan berupa diskon PT. Tunas Toyota Serang
3. Kegiatan promosi penjualan berupa *free trial* PT. Tunas Toyota Serang
4. Kegiatan promosi penjualan berupa demonstrasi PT. Tunas Toyota Serang
5. Kegiatan promosi penjualan berupa pameran PT. Tunas Toyota Serang
6. Kegiatan promosi penjualan berupa kontes PT. Tunas Toyota Serang
7. Kegiatan promosi penjualan berupa undian PT. Tunas Toyota Serang

Lampiran 3. Pedoman Dokumentasi

STRATEGI PROMOSI PENJUALAN PADA PT. TUNAS TOYOTA SERANG

1. Data Persaingan Bisnis Otomotif di Banten
2. Data Perusahaan
 - a. Sejarah
 - b. Profil Perusahaan
 - c. Struktur Organisasi
 - d. Bidang Usaha
3. Data Promosi Penjualan
4. Data Penjualan Mobil
Promosi Penjualan

Lampiran 4. Transkrip Wawancara

TRANSKRIP WAWANCARA

Strategi Promosi Penjualan Pada PT. Tunas Toyota Serang

IDENTITAS INFORMAN

- a. Nama : Hj. Ririn Indarwati, S.H.
- b. Usia : 40 Tahun
- c. Jenis Kelamin : Perempuan
- d. Jabatan : Supervisor
- e. Lama bekerja : 12 Tahun

Tanggal Wawancara : 10 Juni 2024

1. Apa saja strategi promosi penjualan yang sedang digunakan?
“Promosi penjualan yang kami lakukan dengan cara memberi diskon dan bonus, *free trial*, demonstrasi, pameran, kontes, dan undian”.
2. Apakah PT Tunas Toyota Serang Menggunakan promosi penjualan berupa bonus, dan bagaimana hasilnya?
“Kami memberikan bonus untuk setiap pembelian cash dan kredit”.
3. Apakah PT Tunas Toyota Serang Menggunakan promosi penjualan berupa diskon, dan bagaimana hasilnya?
“Kami memberikan berupa diskon harga unit untuk setiap pembelian cash dan kredit”.
4. Apakah PT Tunas Toyota Serang Menggunakan promosi penjualan berupa *free trial* dan bagaimana hasilnya?
“Kami menggunakan metode promosi *free trial* supaya konsumen lebih mengenal dan mengetahui produk dari Toyota kami mas”.
5. Apakah PT Tunas Toyota Serang Menggunakan promosi penjualan berupa demonstrasi dan bagaimana hasilnya?
“Kami menggunakan demonstrasi agar konsumen lebih banyak mengetahui tentang keunggulan dari produk kami”.
6. Apakah PT Tunas Toyota Serang Menggunakan promosi penjualan berupa pameran, dan bagaimana hasilnya?
“Kami menggunakan Pameran untuk mengenalkan produk baru atau lama kepada konsumen dan juga agar menambah prospek penjualan”.
7. Apakah PT Tunas Toyota Serang Menggunakan promosi penjualan berupa kontes, dan bagaimana hasilnya?
“Kami menggunakan kontes untuk mendorong penjualan produk mobil Toyota PT. Tunas Toyota Serang melakukan promosi penjualan dengan memberikan hadiah undian di saat kontes.”.
8. Apakah PT Tunas Toyota Serang Menggunakan promosi penjualan berupa undian, dan bagaimana hasilnya?

“diadakan oleh Perusahaan lain dan Bekerja sama dengan PT. Tunas Toyota pada saat event dan bazar akan diadakan Undian Hadiah”.

Lampiran 5. Catatan Lapangan

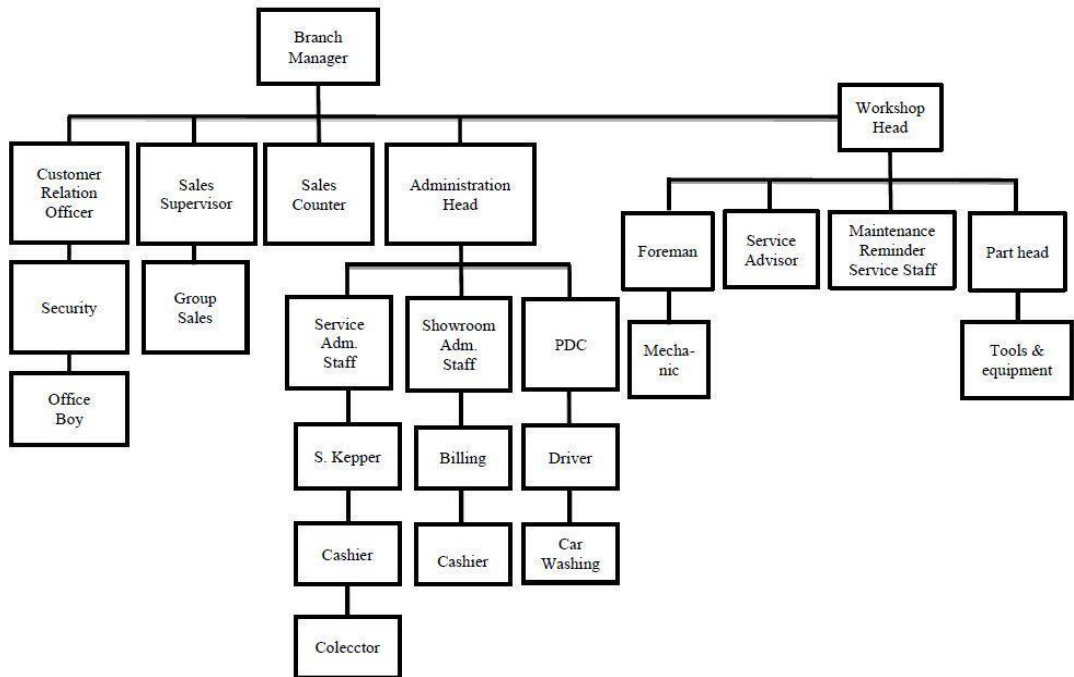
Tanggal : Rabu, 10 Januari 2024
Waktu : 10.00 – 15.30 WIB
Tempat : Stand Pameran Mall Of Serang
Kegiatan : Promosi Penjualan

Tiga orang sales penjualan mobil Toyota memasang stand pameran dan meja yang digunakan untuk menyebarkan katalog. Katalog berbagai jenis mobil toyota disimpan di atas meja. Dipajang juga dua unit mobil Toyota Yaris Cross dan Toyota Raize. Mereka mulai membagikan katalog produk yang berisi daftar mobil beserta harga. Terpajang pula papan penawaran diskon dan keringanan DP.

Seorang pejalan kaki lewat stand mobil Toyota tersebut, langsung dicegat dengan sopan dan senyum oleh salah satu sales penjualan yang menawari katalog dan mengajak pejalan kaki itu untuk mampir. Namun pejalan kaki itu menolak secara sopan. Beberapa lama kemudian datang seorang pengunjung yang langsung meminta katalog dan melihat lihat motor yang dipajang. Sales penjualan menyambut dengan ramah dan menawarinya minuman mineral sebagai minuman selamat datang untuk menyambut pengunjung yang datang.

Setelah beberapa lama melihat, pengunjung tersebut bertanya mengenai harga dan lama cicilan. Pengunjung juga bertanya tentang warna yang tersedia serta kelebihan mobil Toyota tipe tersebut dibanding mobil lainnya. Setelah menjawab pertanyaan, sales penjualan terlihat menawarkan diskon dan juga keringanan pembayaran DP. Setelah pengunjung puas bertanya dan ingin meninggalkan stand, sales penjualan langsung memberikan souvenir berupa stiker sebagai kenang kenangan karena telah berkunjung, serta tak lupa mengingatkan jika butuh informasi atau bantuan pembelian jika nanti berminat, bisa menghubungi nomor yang tertera pada katalog atas nama sales penjualan Shandri.

Lampiran 6. Struktur Organisasi



Lampiran 7. Foto Dokumentasi Observasi







Lampiran 8. Kartu Bimbingan Terakhir

FORM TA-02

FORM BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : AHMAD FEBRY HAQI NAZILI
 NIM : 5502190014
 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:
 STRATEGI PROMOSI PENJUALAN PADAPT. TUNAS TOYOTA SERANG

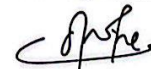
| No | Tanggal | Topik Pembahasan | Paraf Pembimbing |
|----|-----------------|-------------------------------------------------|------------------|
| 1. | KAMIS, 25 APRIL | Pendahuluan tambahan data. | Mf |
| 2. | KAMIS, 2 MEI | Teori sehubungan dengan judul | Mf |
| 3. | Rabu, 12 JUNI | Isi Bab II sehubungan dengan teori di Bab II. | Mf |
| 4. | Rabu, 19 JUNI | Tambahkan pembahasan, sehubungan dengan catatan | Mf |
| 5. | Jumat, 21 JUNI | All bidang | Mf |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Serang, 11 Juni 2024
 Mahasiswa,



AHMAD FEBRY HAQI NAZILI
 NIM. 5502190014

Mengetahui,
 Pembimbing Akademik,



SOLEHATIN IKA PUTRI, SE., M.M
 NIP.

FORM BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : AHMAD FEBRY HAQQI NAZILI
 NIM : 5502190014
 Program Studi : MANAJEMEN PEMASARAN (D3) - D3 Reguler
 Semester : Genap Tahun Akademik 2023/2024
 Pembimbing 1 : MOH. JOHAN W, S.Pd., M.Sc

Judul Tugas Akhir:
 STRATEGI PROMOSI PENJUALAN PADAPT. TUNAS TOYOTA SERANG

| No | Tanggal | Topik Pembahasan | Paraf Pembimbing |
|----|-----------------|------------------|------------------|
| 1. | Selasa, 7 Mei | | |
| 2. | Jum'at, 7 Juni | | |
| 3. | Kamis, 20 Juni | | |
| 4. | Selasa, 18 Juni | Acc sidang | |
| 5. | Pabu, 19 Juni | Acc Sidang | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Serang, 11 Juni 2024
 Mahasiswa,

AHMAD FEBRY HAQQI NAZILI
 NIM. 5502190014

Mengetahui,
 Pembimbing Akademik,

SOLEHATIN IKA PUTRI, SE., M.M
 NIP.

Lampiran 9. Biodata Penulis

BIODATA PENULIS



| | |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------|
| Nama | Ahmad Febry Haqqi Nazili |
| NIM | 5502190014 |
| Tempat, Tanggal Lahir | Serang 01 Februari 2001 |
| Jenis Kelamin | Laki-laki |
| Agama | Islam |
| Alamat | Kp Kubang Ds. Kubang Jaya Kec. Petir 006/002 Serang Banten |
| No. Hp | 083183424204 |
| Alamat E-mail | vebryrete@gmail.com |
| Fakultas | Ekonomi dan Bisnis |
| Program Studi | Diploma III |
| Angkatan | 2019 |

RIWAYAT PENDIDIKAN

| | |
|-----|----------------------------|
| TK | TK Nurul Ihsan Serang |
| SD | MI Nurul Falah Kubang |
| SMP | SMP Nur El Falah Kubang |
| SMK | SMK Pasundan 1 Kota Serang |

KEAHLIAN KHUSUS

Powerpoint, Ms.word, dan Ms. Excel.