

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

1. Nama Lengkap : Nur Asitah
2. Tempat Tanggal Lahir : Kotabaru, 07 November 1998
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. Alamat : Sungai Kupang, Kec. Kelumpang Hulu,
Kab. Kotabaru, Kalsel
6. Kebangsaan : Indonesia
7. Pendidikan :
 - a. TK. Yadmadipati Kec. Kelumpang Hulu
 - b. SDN 2 Sungai Kupang
 - c. SMPN 1 Kelumpang Hulu
 - d. SMAN 1 Kelumpang Hulu
 - e. Universitas Islam Negeri Antasari
Banjarmasin
8. Orang Tua
 - a. Nama Ayah : Muh. Tamrin
Pekerjaan : Swasta
 - b. Nama Ibu : Mulyana
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

9. Jumlah Saudara : Anak pertama dari tiga bersaudara
10. Pengalaman Organisasi :
- a. HMJ Asuransi Syariah sebagai anggota bidang Isu dan Aksi 2020-2021
 - b. UKM KM-FEBI sebagai anggota bidang Minat dan Bakat 2019-2020
 - c. Komunitas Peduli Dingsanak Kalimantan Selatan

Banjarmasin, 01 Desember 2022



Nur Asitah

PEDOMAN WAWANCARA

Nama :

Umur :

Jenis Kelamin :

Alamat :

Jabatan :

Lama Bekerja :

List Pertanyaan

1. Apakah strategi *direct selling* adalah strategi unggulan yang digunakan untuk memasarkan produk di PT. Allianz Life Cabang Banjarmasin ?
2. Bagaimana gambaran strategi *direct selling* yang dilakukan oleh PT. Allianz Life Cabang Banjarmasin ?
3. Apa saja langkah-langkah yang dilakukan oleh PT. Allianz Life Cabang Banjarmasin dalam pelaksanaan strategi *direct selling* ?
4. Apakah ada faktor-faktor yang dapat memengaruhi strategi *direct selling* yang dilakukan oleh PT. Allianz Life Cabang Banjarmasin ?
5. Apa saja jenis-jenis *direct selling* yang dapat dilakukan oleh PT. Allianz Life Cabang Banjarmasin ?
6. Apa saja keunggulan yang didapatkan dalam melakukan strategi *direct selling* ?
7. Apakah ada target-target tertentu yang di tuju dalam melakukan strategi *direct selling* di PT. Allianz Life Cabang Banjarmasin ?

8. Bagaimana tanggapan/ reaksi yang diberikan calon peserta pada saat melakukan strategi *direct selling* ?
9. Menurut anda, apa saja tujuan dari melakukan strategi *direct selling* ?
10. Menurut anda, apakah strategi *direct selling* yang dilakukan oleh PT. Allianz Life Cabang Banjarmasin sudah efektif, apa alasannya ?
11. Apakah jumlah peserta asuransi di PT. Allianz Life Cabang Banjarmasin mengalami peningkatan/ penurunan ?
12. Apakah peningkatan/ penurunan jumlah peserta ada hubungannya dengan strategi *direct selling* ?
13. Apa saja kendala yang dialami oleh PT. Allianz Life Cabang Banjarmasin dalam melakukan strategi *direct selling* ?