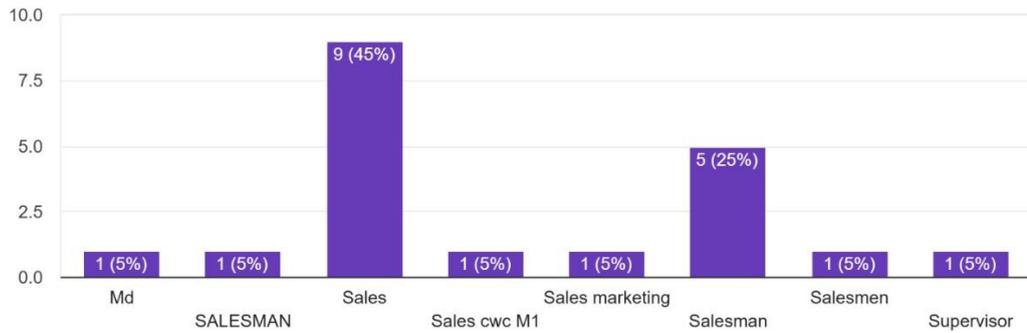


# LAMPIRAN

## Hasil keseluruhan responden

### Bagian

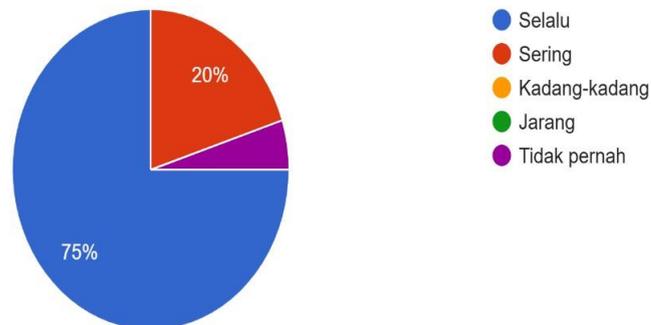
20 responses



## Hasil Kehadiran dan tepat waktu

Seberapa sering Anda tiba tepat waktu untuk pertemuan dengan klien?

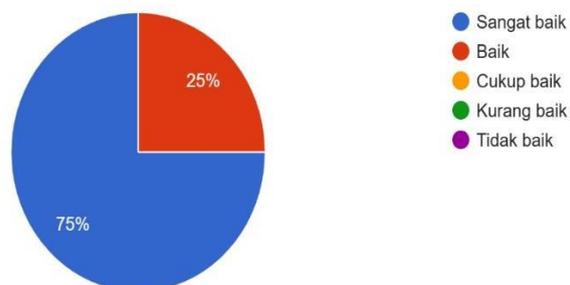
20 responses



## Kepatuhan terhadap jadwal kunjungan

Seberapa baik Anda menjaga penampilan dan sikap profesional saat bertemu klien?

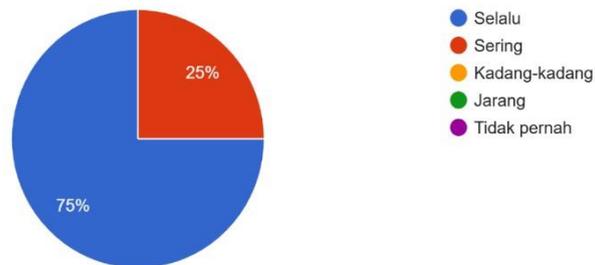
20 responses



## Laporan Harian

Seberapa sering Anda melaporkan hasil kunjungan dan aktivitas penjualan tepat waktu sesuai dengan SOP?

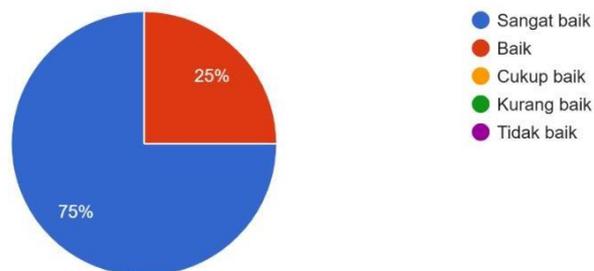
20 responses



## Penampilan dan sikap profesional

Seberapa baik Anda menjaga penampilan dan sikap profesional saat bertemu klien?

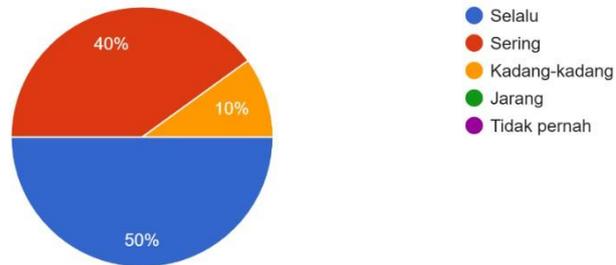
20 responses



## Pencapaian target penjualan

Seberapa sering Anda mencapai target penjualan yang telah ditetapkan?

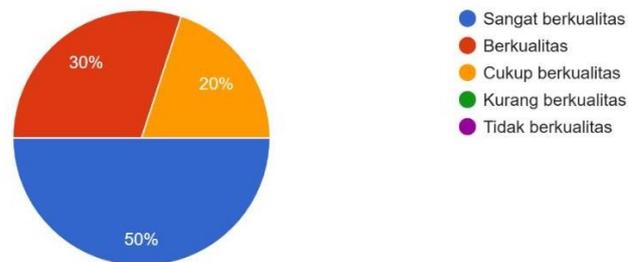
20 responses



## Kualitas pelayanan

Bagaimana Anda menilai kualitas pelayanan yang Anda berikan kepada klien?

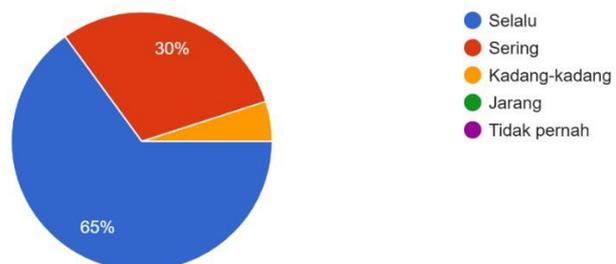
20 responses



## Efisiensi proses penjualan

Seberapa sering Anda mencari cara untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam proses penjualan?

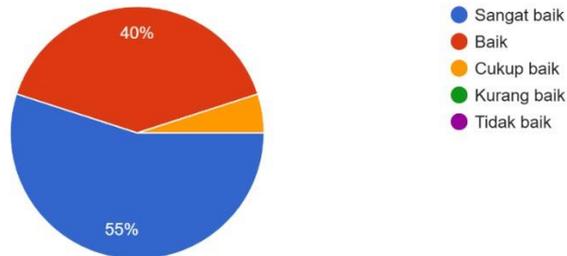
20 responses



## Kemampuan Penyelesaian Penjualan

Bagaimana Anda menilai kemampuan Anda dalam menyelesaikan penjualan dalam batas waktu yang ditentukan?

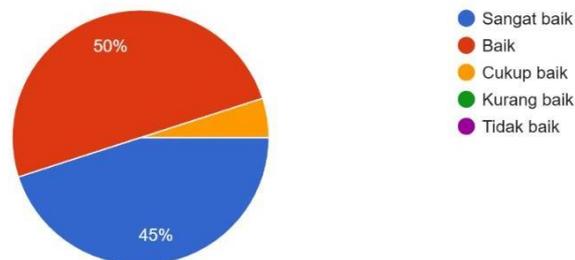
20 responses



## Proses penjualan

Seberapa baik Anda mematuhi prosedur penjualan yang telah ditetapkan dalam SOP?

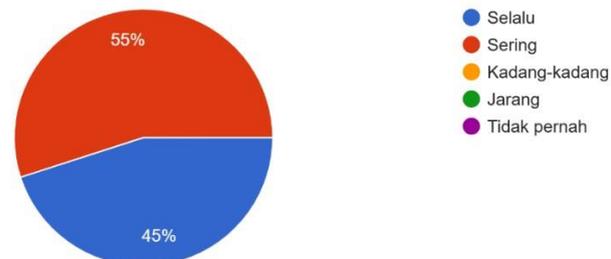
20 responses



## Dokumen dan pelaporan

Seberapa sering Anda menyelesaikan dokumentasi dan pelaporan sesuai dengan SOP?

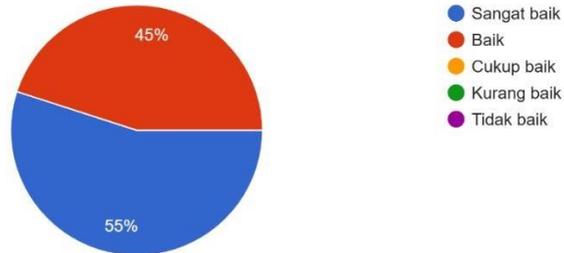
20 responses



## Penggunaan alat dan sumber daya

Seberapa baik Anda menggunakan alat dan sumber daya yang disediakan sesuai dengan SOP?

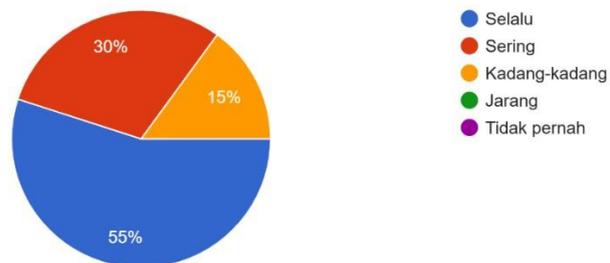
20 responses



## Pelatihan dan pengembangan

Seberapa sering Anda mengikuti pelatihan dan pengembangan yang diadakan untuk meningkatkan kompetensi sesuai dengan SOP?

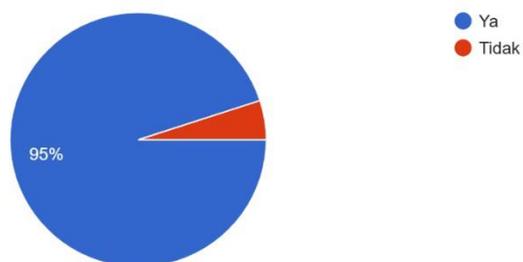
20 responses



## Pencapaian target penjualan

Apakah Anda sering mencapai target penjualan yang telah ditetapkan?

20 responses



## Efisiensi proses penjualan

Apakah Anda secara rutin mencari cara untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam proses penjualan?

20 responses



Ceritakan pengalaman Anda ketika berhasil mencapai atau melebihi target penjualan dalam waktu yang ditentukan sesuai dengan SOP.

20 responses

Disiplin

Mendapat insentif

Senang dan mendapat hasil yang sesuai dengan harapan

Dapat melampaui target yg diberikan selama 10bulan berturut turut dan masih berlanjut sampai sekarang

Dapat insentif

Mendapatkan insentif yg sesuai dengan apa yg telah di capai

Lagi2 hasil akhir yaitu bonus atau incentive

-

Tidak pernah puas