

## **LAMPIRAN**

## **PEDOMAN WAWANCARA**

No	Aspek	Pertanyaan
1	Merekonstruksi batasan-batasan pasar	Kemana saja bapak memasarkan produk genteng?
2	Focus pada gambaran besar, bukan pada angka	Bagaimanakah penjualan yang dilakukan industri genteng Bapak selama ini?
3	Menjangkau melampaui permintaan yang ada	Apakah produksi genteng bapak mudah untuk dipasarkan?
4	Melakukan rangkaian strategis dengan tepat	Bagaimana strategi yang bapak lakukan untuk menjual genteng?
5	Mengatasi hambatan-hambatan utama dalam organisasi	Bagaimana cara bapak untuk mengenealkan genteng bapak secara lebih luas?
6	Mengintegrasikan eksekusi ke dalam strategi	Bagaimana cara bapak dalam melaksanakan strategi yang telah ditetapkan?

## **PANDUAN DOKUMENTASI**

1. Sejarah Industri genteng Bapak Sadiman
2. Produk Industri genteng Bapak Sadiman

## Hasil Wawancara

No	Aspek	Pertanyaan	Jawaban
1	Merekonstruksi batasan-batasan pasar	Kemana saja bapak memasarkan produk genteng?	Selama ini genteng yang dijual oleh perusahaan ini hanya diambil warga sekitar, atau diambil pihak koperasi
2	Focus pada gambaran besar, bukan pada angka	Bagaimanakah penjualan yang dilakukan industri genteng Bapak selama ini?	Hasil produksi genteng yang saya jual berdasarkan pesanan, misalnya saya memproduksi 100.000 buah, jadi saya menghabiskan dahulu hasil produksi kemudian hasil tersebut digunakan untuk modal produksi kembali
3	Menjangkau melampaui permintaan yang ada	Apakah produksi genteng bapak mudah untuk dipasarkan?	Hasil produksi genteng sulit untuk dijual secara langsung, dikarenakan permintaan pasar belum mencapai ataupun melampaui permintaan pasar, sehingga hasil produksi lebih banyak disimpan di gudang atau diambil pihak koperasi genteng
4	Melakukan rangkaian strategis dengan tepat	Bagaimana strategi yang bapak lakukan untuk menjual genteng?	Langkah yang saya ambil dalam menjual hanya menunggu pesanan dari konsumen secara langsung, belum pernah mencoba untuk memasarkan lewat online hanya media sosial pribadi saja pernah mencoba untuk menawarkan produk
5	Mengatasi hambatan-hambatan utama dalam organisasi	Bagaimana cara bapak untuk mengenealkan genteng bapak secara lebih luas?	Saat ini cara agar konsumen dapat mengetahui produk yang kami hasilkan melalui pintu ke pintu dan mencoba melalui media sosial seperti facebook, ke depannya kemungkinan untuk menjual secara lebih luas

6	Mengintegrasikan eksekusi ke dalam strategi	Bagaimana cara bapak dalam melaksanakan strategi yang telah ditetapkan?	Saat ini saya mulai belajar cara memasarkan produk melalui internet, seperti cara menjual melalui Bukalapak, selain itu mencoba untuk menambah jumlah produksi dan menambah karyawan
---	---	---	--