

**LAMPIRAN**  
**PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN ANALISIS SWOT UNTUK**  
**MENINGKATKAN DAYA SAING KINERJA PEMASARAN TRAKTOR**  
**DI CV DHONOJOYO**

---

---

**Identitas Responden :**

1. Nama :
2. Jabatan :
3. Lama Bekerja di CV Dhonojoyo :

**A. Analisis SWOT (Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman)**

1. Berdasarkan pengalaman Anda, apa kekuatan utama CV Dhonojoyo dalam memasarkan traktor, yang membuatnya unggul dibanding pesaing?
2. Bagaimana kekuatan tersebut telah membantu meningkatkan penjualan traktor di pasar lokal atau regional selama ini?
3. Menurut Anda, apa kelemahan utama CV Dhonojoyo dalam strategi pemasaran traktor yang menghambat daya saing?
4. CV Dhonojoyo baru memegang Yanmar kurang dari 1 tahun. Apa tantangan terberat meyakinkan petani yang terbiasa beli di dealer lama? Bagaimana cara membangun kepercayaan ?
5. Menurut Anda, apa peluang eksternal yang Anda lihat di pasar traktor yang dapat dimanfaatkan CV Dhonojoyo untuk memperluas pangsa pasar?
6. Apa ancaman eksternal utama yang dihadapi CV Dhonojoyo dalam memasarkan traktor?
7. Bagaimana cara Anda menjawab keraguan konsumen yang membandingkan dengan dealer kompetitor yang barangnya ready stock?

**B. Bauran Pemasaran (7p)**

1. Bagaimana variasi dan kualitas traktor Yanmar memenuhi kebutuhan pelanggan?
2. Sebagai dealer baru, bagaimana Anda meyakinkan konsumen bahwa ketersediaan sparepart Yanmar di sini aman dan lengkap, sehingga mereka tidak takut beli?
3. Apakah harga traktor CV Dhonojoyo kompetitif? Faktor apa yang memengaruhi penetapan harga tersebut?
4. Seberapa mudah akses distribusi traktor ke pelanggan?
5. Media promosi apa saja yang digunakan oleh CV Dhonojoyo?
6. Bagaimana teknik promosi/jualan Anda di lapangan ketika unit fisik tidak ada?
7. Bagaimana perusahaan melatih tenaga penjualan?

8. Bagaimana proses penjualan agar berjalan lancar?
9. Mengingat unit display di showroom sering kosong, bukti fisik apa yang ditonjolkan di kantor untuk meyakinkan konsumen?

**Identitas Responden:**

Nama:

Alamat/Kelompok Tani:

Pekerjaan Utama:

**A. Analisis SWOT (Persepsi Konsumen)**

1. Apa alasan utama Bapak memilih traktor merek Yanmar milik CV Dhonojoyo ini dibanding merk lain?
2. Mengapa Bapak memutuskan ingin membeli traktor sekarang? Apakah karena pertimbangan harga solar yang mahal atau persiapan musim tanam?
3. Apakah Bapak sempat ditawari traktor merk lain yang harganya lebih murah dan barangnya *ready*? Kenapa Bapak tidak mengambil itu dan tetap memilih menunggu Yanmar?

**B. Bauran Pemasaran (Marketing Mix 7P)**

4. Dari informasi yang Bapak dapat bagaimana penilaian Bapak soal kualitas dan fitur traktor Yanmar ini? Apakah sesuai kebutuhan lahan Bapak?
5. Bagaimana pendapat Bapak soal harga traktor Yanmar? Apakah tergolong mahal, atau wajar karena hitungan keawetan/irit solarnya?
6. Apakah lokasi kantor/dealer CV Dhonojoyo mudah dijangkau?
7. Dari mana Bapak pertama kali tahu info tentang CV Dhonojoyo?
8. Bagaimana pelayanan sales/marketing saat menjelaskan produk? Apakah mereka ramah dan membantu menjelaskan soal syarat kredit/leasing dengan jelas?
9. Bagaimana pendapat Bapak soal proses pengajuan pembelian ini? Apakah syarat administrasinya terasa rumit?
10. Karena tidak bisa melihat traktornya langsung, apa yang membuat Bapak tetap percaya pada CV Dhonojoyo?

**Tabel 1. Ringkasan Transkrip Wawancara Informan**

| No | Informan (Jabatan)                 | Tema / Konteks Bahasan   | Ringkasan Kutipan Wawancara                                                                                           |
|----|------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Informan 1 (Direktur CV Dhonojoyo) | Kekuatan Produk (Yanmar) | "Kami optimis menjual nama besar Yanmar yang speknnya sudah teruji global. Secara spek Yanmar ini di atas rata-rata." |

|   |                                                      |                                                  |                                                                                                                                                                                                           |
|---|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2 | <b>Informan 1</b><br>(Direktur CV<br>Dhonojoyo)      | Strategi<br>Promosi                              | "Kami dari internal sangat optimis. Kami gencar promosi keunggulan fiturnya ke petani."                                                                                                                   |
| 3 | <b>Informan 1</b><br>(Direktur CV<br>Dhonojoyo)      | Layanan Purna<br>Jual (3S)                       | "Layanan purna jual (servis) nanti kami jamin aman, teknisi sudah siap. Itu janji kami ke konsumen. Kami menjamin layanan 3S ( <i>Sales, Service, Sparepart</i> ) tersedia lengkap di dealer."            |
| 4 | <b>Informan 1</b><br>(Direktur CV<br>Dhonojoyo)      | Strategi<br>Distribusi<br>( <i>Jemput Bola</i> ) | "Strategi kita sekarang memang harus proaktif jemput bola. Tim selalu saya tekankan untuk rajin turun langsung ke kelompok tani di desa-desa, nggak bisa kalau cuma nunggu pembeli datang ke kantor."     |
| 5 | <b>Informan 1</b><br>(Direktur CV<br>Dhonojoyo)      | Rencana Bukti<br>Fisik ( <i>Display</i> )        | "Kami juga sedang terus <i>follow up</i> ke pusat agar segera didatangkan minimal satu unit traktor contoh buat dipajang di depan. Biar petani makin yakin kalau bisa lihat barangnya langsung."          |
| 6 | <b>Informan 2</b><br>(Kepala<br>Bagian<br>Pemasaran) | Ancaman<br>Kompetitor                            | "Banyak kompetitor terutama merk dari Cina masuk dengan desain mirip, dengan spesifikasi hampir sama tapi harga miring. Tapi petani sini masih fanatik merk Jepang karena takut yang Cina gampang rusak." |
| 7 | <b>Informan 2</b><br>(Kepala<br>Bagian<br>Pemasaran) | Kendala<br>Penjualan<br>( <i>Leasing</i> )       | "Kendala kami ya itu, konsumen semangat mau beli, tapi sering mentok di persetujuan <i>leasing</i> yang ketat. Banyak konsumen potensial gagal <i>closing</i> karena terbentur syarat tersebut."          |
| 8 | <b>Informan 2</b><br>(Kepala<br>Bagian<br>Pemasaran) | Strategi<br>Edukasi Nilai<br>(Irit Solar)        | "Di tengah isu solar langka, kami menonjolkan fitur irit bahan bakar sebagai nilai jual."                                                                                                                 |
| 9 | <b>Informan 3</b><br>(Tenaga                         | Persepsi Harga<br>( <i>Premium Price</i> )       | "Harga unit memang premium (lebih tinggi), tapi menurut kita ini investasi."                                                                                                                              |

|    |                                                            |                                  |                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----|------------------------------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | Penjualan /<br><i>Sales</i> )                              |                                  |                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 10 | <b>Informan 3</b><br>(Tenaga Penjualan /<br><i>Sales</i> ) | Promosi Digital (Grup WA)        | "Karena unit <i>display</i> kosong, ya kita akali sebar video traktor Yanmar pas lagi mbajak sawah lewat grup WhatsApp. Biar petani bisa lihat langsung ketangguhannya walau barangnya belum ada di depan mata."                                       |
| 11 | <b>Informan 3</b><br>(Tenaga Penjualan /<br><i>Sales</i> ) | Layanan <i>Leasing Support</i>   | "Sekarang kita kasih layanan pendampingan <i>full</i> , Mas. Mulai dari jemput data syarat kredit ke rumah petani sampai kita bantu kawal ke pihak bank biar peluang di- <i>acc</i> lebih besar."                                                      |
| 12 | <b>Informan 4</b><br>(Mekanik)                             | Spesifikasi dan Keunggulan       | "Torsinya besar, punya bobot yang berat, lalu ada turbonya juga, jadi sangat cocok untuk menarik <i>implement</i> bajak di tanah kering. Sistem pembakarannya efisien. Mesin Yanmar jarang rewel, dipakai kerja rodi seharian sepertinya masih ampuh." |
| 13 | <b>Informan 4</b><br>(Mekanik)                             | Kelemahan Teknis (Bobot Mesin)   | "Bobot mesin mantap, tapi perlu hati-hati di lahan basah yang dalam. Karena traktor ini sangat berbobot, jadi kurang lincah jika dipaksa masuk ke lahan gambut dalam."                                                                                 |
| 14 | <b>Informan 4</b><br>(Mekanik)                             | Ketersediaan <i>Sparepart</i>    | "Sparepart Yanmar gampang dicari, itu alasan utama kenapa petani berani <i>indent</i> walau unit belum datang. Sparepart <i>original</i> mudah didapat, kalau rusak tidak perlu inden lama."                                                           |
| 15 | <b>Informan 4</b><br>(Mekanik)                             | Perbedaan Kualitas vs Kompetitor | "Secara fisik mirip traktor Cina, tapi kualitas logam dan <i>finishing</i> beda jauh sama Yanmar."                                                                                                                                                     |
| 16 | <b>Informan 4</b><br>(Mekanik)                             | Respons Layanan Purna Jual       | "Kita kalau ada panggilan servis dari petani ke sawah ya langsung berangkat. Apalagi kalau pas musim bajak, mesin kan nggak boleh nganggur lama,                                                                                                       |

|    |                                              |                                               |                                                                                                                                                                                                          |
|----|----------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                              |                                               | makanya mekanik sini harus selalu <i>standby</i> ."                                                                                                                                                      |
| 17 | <b>Informan 5</b><br>(Ketua Gapoktan Ngeni)  | <i>Brand Image &amp; Loyalitas</i>            | "Yanmar itu sudah terkenal dari dulu Mas, mesinnya 'Ampuh' dan awet. Saya taunya Yanmar itu 'Raja Diesel'. Jadi walau belum lihat barangnya, saya yakin pasti bagus kayak Kubota."                       |
| 18 | <b>Informan 5</b><br>(Ketua Gapoktan Ngeni)  | Persepsi Harga<br>( <i>Value for Money</i> )  | "Harganya memang mahal, tapi saya tetap mau beli. Ada harga ada rupa. Yanmar itu jaminan mutu, Mas."                                                                                                     |
| 19 | <b>Informan 5</b><br>(Ketua Gapoktan Ngeni)  | Rujukan Promosi<br>( <i>Word of Mouth</i> )   | "Petani sini banyak yang tanya ke saya. Ya saya bilangin, kalau mau pesen gampang, pihak <i>dealer</i> bersedia datang langsung ke desa buat jelasin dan urus berkasnya."                                |
| 20 | <b>Informan 6</b><br>(Konsumen Kec. Nglegok) | Kendala Administrasi<br>( <i>Leasing</i> )    | "Jujur saya mau ambil, tapi syarat <i>leasing</i> -nya itu lho Mas, rumit banget. Minta data macem-macem, <i>survey</i> ketat banget, dan harus masukin jaminan, jadi susah lolosnya."                   |
| 21 | <b>Informan 6</b><br>(Konsumen Kec. Nglegok) | Ketiadaan Unit Fisik ( <i>Display</i> )       | "Barangnya belum ada di <i>dealer</i> , Mas. Kami mau lihat fisiknya atau demo dulu sebenarnya biar makin mantap, tapi belum bisa."                                                                      |
| 22 | <b>Informan 6</b><br>(Konsumen Kec. Nglegok) | Bukti Fisik & Kepercayaan<br>( <i>Trust</i> ) | "Awalnya memang sempat ragu waktu ke <i>dealer</i> kok traktornya kosong. Tapi karena dijelaskan detail sama pihak <i>sales</i> dan jaminan garansi resminya jelas, ya saya akhirnya mantap buat pesan." |
| 23 | <b>Informan 7</b><br>(Konsumen Kec. Garum)   | Alasan Pembelian<br>(Efisiensi)               | "Solar sekarang susah Mas. Jadi saya cari mesin yang nggak terlalu boros. Buat ngebajak tanah keras sekalipun, dia ngangkat terus."                                                                      |
| 24 | <b>Informan 7</b><br>(Konsumen Kec. Garum)   | Keputusan <i>Indent</i> Barang                | "Harganya bikin mikir dua kali, mahal. Tapi saya cari awetnya buat jangka panjang. Saya berani <i>indent</i> karena                                                                                      |

|    |                                               |                                    |                                                                                                                                                                                              |
|----|-----------------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                               |                                    | setau saya <i>sparepart</i> Yanmar gampang dicari, nggak takut langka."                                                                                                                      |
| 25 | <b>Informan 7</b><br>(Konsumen<br>Kec. Garum) | Nilai Ekonomi<br>Jangka<br>Panjang | "Buat saya pribadi, mending keluar uang lebih di awal tapi mesinnya terbukti awet sampai puluhan tahun. Daripada beli merk murah tapi tiap mau musim tanam malah rewel masuk bengkel terus." |



Dokumentasi 1. Wawancara Mendalam dengan Kelompok tani di Kecamatan Garum



Dokumentasi 2. Wawancara Mendalam dengan Konsumen Potensial di Desa Penataran, Kecamatan Nglebok.



Dokumentasi 3. Wawancara Mendalam dengan Konsumen potensial di Desa Ngeni, Kecamatan Wonotirto



Dokumentasi 4. Wawancara Mendalam dengan Direktur, Bagian Pemasaran, dan Mekanik di Kantor CV Dhonojoyo

# ORIGINALITY REPORT

15%

SIMILARITY INDEX

14%

INTERNET SOURCES

8%

PUBLICATIONS

4%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

|    |                                                    |      |
|----|----------------------------------------------------|------|
| 1  | journal-stiayappimakassar.ac.id<br>Internet Source | 1 %  |
| 2  | repository.uinpalopo.ac.id<br>Internet Source      | 1 %  |
| 3  | jurnal.fkip.unmul.ac.id<br>Internet Source         | 1 %  |
| 4  | jurnal.yudharta.ac.id<br>Internet Source           | 1 %  |
| 5  | journal.admi.or.id<br>Internet Source              | <1 % |
| 6  | docplayer.info<br>Internet Source                  | <1 % |
| 7  | ejournal.iainpalopo.ac.id<br>Internet Source       | <1 % |
| 8  | text-id.123dok.com<br>Internet Source              | <1 % |
| 9  | www.coursehero.com<br>Internet Source              | <1 % |
| 10 | repo.uit-lirboyo.ac.id<br>Internet Source          | <1 % |

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography Off

| No  | Hari/Tanggal | Topik Bahasan                     | Mahasiswa | Nilai |
|-----|--------------|-----------------------------------|-----------|-------|
| 12. | 20/04/2020   | Finalisasi hasil-hasil dan Survei |           | TR    |
|     |              |                                   |           |       |
|     |              |                                   |           |       |
|     |              |                                   |           |       |
|     |              |                                   |           |       |
|     |              |                                   |           |       |
|     |              |                                   |           |       |

Bina, 12 Mei 2020  
 Dosen Pembimbing  
  
 NIDN.

| No  | Hari/Tanggal     | Topik Bahasan                                            | TID     |       |
|-----|------------------|----------------------------------------------------------|---------|-------|
|     |                  |                                                          | Mandiri | Tutor |
| 1.  | Senin 6/10/2019  | Pengantar (Judi, Etnografi, dan lain-lain) dan Pengantar |         | TR    |
| 2.  | Senin 7/10/2019  | Pengantar (Judi)                                         |         | TR    |
| 3.  | Senin 13/10/2019 | Pengantar (Judi)                                         |         | TR    |
| 4.  | Senin 14/10/2019 | Pengantar (Judi)                                         |         | TR    |
| 5.  | Senin 15/10/2019 | Pengantar (Judi)                                         |         | TR    |
| 6.  | Senin 19/11/2019 | Pengantar (Judi)                                         |         | TR    |
| 7.  | Kamis 22/10/2019 | Pengantar (Judi)                                         |         | TR    |
| 8.  | Senin 26/11/2019 | Pengantar (Judi)                                         |         | TR    |
| 9.  | Kamis 27/11/2019 | Pengantar (Judi)                                         |         | TR    |
| 10. | Senin 28/11/2019 | Pengantar (Judi)                                         |         | TR    |
| 11. | Senin 29/11/2019 | Pengantar (Judi)                                         |         | TR    |

| No | Hari/Tanggal | Topik Bimbingan                      | TTD       |       |
|----|--------------|--------------------------------------|-----------|-------|
|    |              |                                      | Mahasiswa | Dosen |
| 1  | Sen/8/10/25  | Konsultasi awal dari Pembimbing ke 2 |           |       |
| 2  | Sab/8/10/25  | Konsultasi awal dari Pembimbing ke 1 |           |       |
| 3  | Sen/8/10/25  | Konsultasi awal dari Pembimbing ke 2 |           |       |
| 4  | Sab/8/10/25  | Konsultasi awal dari Pembimbing ke 3 |           |       |
| 5  | Sen/15/10/25 | Konsultasi awal dari Pembimbing ke 4 |           |       |
| 6  | Sab/15/10/25 | Konsultasi awal dari Pembimbing ke 2 |           |       |
| 7  | Sab/15/10/25 | Konsultasi awal dari Pembimbing ke 3 |           |       |
| 8  | Sab/15/10/25 | Konsultasi awal dari Pembimbing ke 4 |           |       |
| 9  | Sab/15/10/25 | Konsultasi awal dari Pembimbing ke 5 |           |       |
| 10 | Sab/15/10/25 | Konsultasi awal dari Pembimbing ke 6 |           |       |
| 11 | Sab/15/10/25 | Konsultasi awal dari Pembimbing ke 7 |           |       |

| No | Hari/Tanggal | Topik Bimbingan                      | TTD       |       |
|----|--------------|--------------------------------------|-----------|-------|
|    |              |                                      | Mahasiswa | Dosen |
| 12 | Sab/15/10/25 | Konsultasi awal dari Pembimbing ke 8 |           |       |
|    |              |                                      |           |       |
|    |              |                                      |           |       |
|    |              |                                      |           |       |
|    |              |                                      |           |       |
|    |              |                                      |           |       |

Bitar, 12 April 2026  
Dosen Pembimbing

Dosen Pembimbing  
NIDN