



# LAMPIRAN

## LAMPIRAN 1

### DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA PENDAHULUAN

Perkenalkan saya Setiawan Adimasta mahasiswa jurusan manajemen Universitas Katolik Soegijapranata Semarang. Saat ini saya sedang menyelesaikan pembuatan skripsi dengan judul “PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN KREATIF PENGUSAHA *SHOWROOM* “MARKET MOBIL” BERDASARKAN PENDEKATAN ZIMMERER DAN SCARBOROUGH”. Untuk itu, saya minta izin untuk mewawancarai Bapak sebagai pemilik usaha *showroom* “Market Mobil”.  
Pertanyaan :

1. Siapakah nama lengkap Bapak?
2. Saat ini Bapak berperan sebagai apa dalam usaha ini?
3. Apa nama usaha Bapak?
4. Apa inti bisnis dari usaha Bapak ?
5. Di mana alamat usaha Bapak?
6. Kapan usaha ini mulai didirikan?
7. Berapa jumlah karyawan saat ini?
8. Gambarkan struktur organisasi usaha Bapak saat ini?
9. Apa yang menjadi masalah dalam usaha Bapak?
10. Berapa rata-rata penjualan sebelum wabah COVID-19?
11. Berapa rata-rata penjualan setelah wabah COVID-19?

**LAMPIRAN 2**  
**DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA**

**Data Responden**

Nama : .....

Jabatan : .....

Usia : .....

Pendidikan Terakhir : .....

**Pertanyaan Umum**

**(Bertanya tentang masalah dan keputusan kreatif)**

1. Apa yang menjadi masalah dalam usaha Anda saat ini?
2. Apa keputusan kreatif yang dibuat untuk menghadapi masalah tersebut?
3. Dari keputusan kreatif tersebut, adakah yang merupakan masukan ide Anda?  
Jika ada ide apa? (*Pertanyaan untuk karyawan. Jika menjawab “ada” maka dilanjutkan untuk pertanyaan khusus*)

**Pertanyaan Khusus**

**(Bertanya tentang hal-hal yang dilakukan dalam proses pembuatan keputusan kreatif)**

**1. Persiapan**

- a. Pendidikan formal apa yang mendukung dalam pengambilan keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?
- b. Pengalaman apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?
- c. Diskusi dengan siapa dan tentang apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?
- d. Bahan bacaan apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

- e. Pengalaman-pengalaman belajar apa saja yang mendukung dalam pengambilan keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan ?

**2. Investigasi/ Penyelidikan**

- a. Masalah apa yang terjadi dalam bisnis ini ?
- b. Apa saja faktor penyebab terjadinya masalah tersebut ?

**3. Transformasi**

- a. Apa persamaan masalah yang ada dengan berbagai data dan peristiwa?
- b. Apa perbedaan masalah yang ada dengan berbagai data dan peristiwa ?

**4. Inkubasi/Penetasan**

- a. Ide apa saja yang muncul dalam pemikiran Anda setelah mendapatkan berbagai informasi dan data ?
- b. Bagaimana cara merenungkan ide- ide tersebut?
- c. Berapa lama jangka waktu merenungkan ide-ide tersebut?

**5. Iluminasi/Penerangan**

Pemecahan kreatif spontan apa yang ada dalam pemikiran Anda?

**6. Verifikasi/ Pengujian**

- a. Bagaimana cara menguji ide kreatif yang ada?
- b. Bagaimana menguji keakuratan ide kreatif yang ada?
- c. Apa manfaat ide kreatif yang ada ?

**7. Implementasi**

Apa ide kreatif akhir yang akan diterapkan untuk mengatasi permasalahan yang ada?

### LAMPIRAN 3

#### DAFTAR JAWABAN PERTANYAAN WAWANCARA PENDAHULUAN

1. Siapakah nama lengkap Bapak?

**Jawab:**

Nama saya Yonas Duta Utomo

2. Saat ini Bapak berperan sebagai apa dalam usaha ini?

**Jawab:**

Saya sebagai pemilik usaha

3. Apa nama nama usaha Bapak?

**Jawab:**

Namanya Market Mobil

4. Apa inti bisnis dari usaha Bapak ?

**Jawab:**

Usaha di bidang otomotif yaitu jual beli mobil bekas

5. Di mana alamat usaha Bapak?

**Jawab:**

Alamat usaha di Jl. Puri Anjasmoro E1 No.20B

6. Kapan usaha ini mulai didirikan?

**Jawab:**

Berdiri tahun 2005

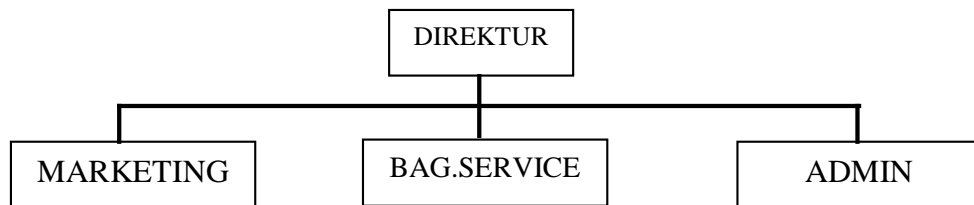
7. Berapa jumlah karyawan saat ini?

**Jawab:**

Karyawan ada 3 orang

8. Gambarkan struktur organisasi usaha Bapak saat ini?

**Jawab:**



9. Apa yang menjadi masalah dalam usaha Bapak saat ini?

**Jawab:**

Masalah yang terjadi adalah penurunan penjualan karena adanya COVID-19

10. Berapa rata-rata penjualan sebelum wabah COVID-19?

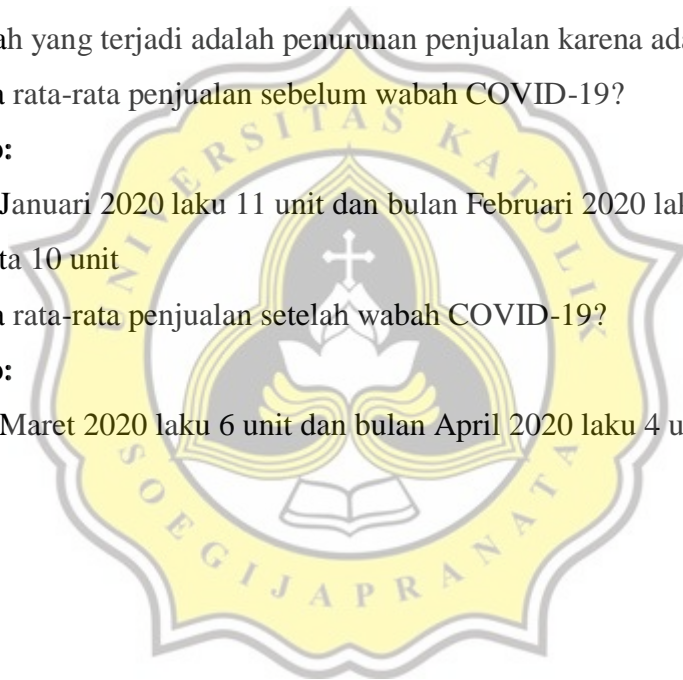
**Jawab:**

Bulan Januari 2020 laku 11 unit dan bulan Februari 2020 laku 9 unit, jadi rata-rata 10 unit

11. Berapa rata-rata penjualan setelah wabah COVID-19?

**Jawab:**

Bulan Maret 2020 laku 6 unit dan bulan April 2020 laku 4 unit, jadi rata-rata 5 unit



## LAMPIRAN 4 HASIL WAWANCARA

### Data Responden 1

Nama : Yonas Duta Utomo  
Jabatan : Pemilik Usaha  
Usia : 33 tahun  
Pendidikan Terakhir : SMK

### Pertanyaan Umum

#### (Bertanya tentang masalah dan keputusan kreatif)

1. Apa yang menjadi masalah dalam usaha Anda saat ini?

*Jawaban:*

Untuk saat ini yang jadi masalah itu jualan turun, ya efek corona lah

2. Apa keputusan kreatif yang dibuat untuk menghadapi masalah tersebut?

*Jawaban:*

Ada beberapa keputusan kita. Pertama, lebih agresif iklan mobil di OLX dengan iklan berbayar (*highlight*). Kedua, mobil dikeluarkan di depan *showroom* tapi tetap memperhatikan protokol covid, dalam hal ini mobil kita jejer di depan biar narik orang untuk datang. Ketiga, penjualan *online* dengan menunjukkan video kondisi mobil, setelah deal dan pembeli kasih DP tertentu, maka mobil tak kirim ke tempat tujuan tanpa dikenakan biaya. Keempat, bekerja sama dengan *leasing* untuk mengeluarkan program DP minim, sehingga bisa terjangkau pembeli. Kelima, kami berani beri jaminan uang kembali *full* selama 1 X 24 jam jika terbukti mobil kami bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli.

## **Pertanyaan Khusus**

**(Bertanya tentang hal-hal yang dilakukan dalam proses pembuatan keputusan kreatif)**

### **1. Persiapan**

- a. Pendidikan formal apa yang mendukung dalam pengambilan keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban:*

Pendidikan formalku SMK otomotif cukup mendukung dalam melihat kualitas mesin, jadi dalam hal ini aku tahu seberapa kualitas dari mobil bekas yang mau aku beli.

- b. Pengalaman apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban:*

Pengalaman tahun-tahun lalu kami mengalami penurunan penjualan. Dulu kita punya strategi ngatasine jadi kita pakai lagi carane itu, tapi dengan modifikasi sitik-sitik lah ya.

- c. Diskusi dengan siapa dan tentang apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban :*

Ada diskusi dengan sahabatku yang juga pemain bisnis mobil bekas. Diskusi tentang strategi-strategi yang dilakukan di masa pandemi ini. Selain itu, ada juga diskusi sama karyawan tentang ide-ide strategi kira kira masuk apa tidak idenya

- d. Bahan bacaan apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban:*

Aku ndak suka baca buku, tetapi lebih suka belalajar dari Youtube tentang motivasi dan strategi misale dari Pak Chandra SB30

- e. Pengalaman-pengalaman belajar apa saja yang mendukung dalam pengambilan keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan ?

*Jawaban :*



Pengalaman tentang strategi promosi *online*, pengalaman tentang penjualan *online*, pengalaman pernah jualane turun.

## 2. Investigasi/ Penyelidikan

- a. Masalah apa yang terjadi dalam bisnis ini ?

*Jawaban :*

Ya itu tadi, Untuk saat ini yang jadi masalah itu jualan turun.

- b. Apa saja faktor penyebab terjadinya masalah tersebut ?

*Jawaban :*

Kalau aku lihat ya dari faktor Corona ini ya serba tidak pasti to. Orang beli yang mau beli nahan beli mungkin karena pendapatan berkurang atau mungkin takut beli aset di masa yang ndak pasti ini.

## 3. Transformasi

- a. Apa persamaan masalah yang ada dengan berbagai data dan peristiwa?

*Jawaban :*

Persamaan masalah dengan peristiwa yang ada ya sebenere masalah turune jualan namanya orang jualan itu kan wajar, biasa. Ndak ada Corona pun ya sama kita pernah alami jualannya turun.

- b. Apa perbedaan masalah yang ada dengan berbagai data dan peristiwa ?

*Jawaban:*

Bedane ya ini kondisi penurunane lain, ini udah beberapa bulan penuh ketidakpastian dan juga sing ngalami seluruh dunia kan.

## 4. Inkubasi/Penetasan

- a. Ide apa saja yang muncul dalam pemikiran Anda setelah mendapatkan berbagai informasi dan data ?

*Jawaban :*

Idene ya banyak awale idene iklan perlu lebih agresif di berbagai *marketplace*, mobil dikeluarkan di depan, membuat video penjualan

keadaan mobil, melakukan kerjasama *leasing* untuk DP minim, memberikan jaminan kualitas produk, dan menerapkan protokol covid di *showroom*.

b. Bagaimana cara merenungkan ide- ide tersebut?

*Jawaban:*

Ide-ide dari aku sendiri, teman bisnis, dan karyawan tak kumpulke semua lalu aku merenungkanya di rumah sambil duduk-duduk santai wae lah.

c. Berapa lama jangka waktu merenungkan ide-ide tersebut?

*Jawaban:*

Kurang lebih 2 hari

## 5. Iluminasi/Penerangan

Pemecahan kreatif spontan apa yang ada dalam pemikiran Anda?

*Jawaban :*

Dalam pemikiranku ide-ide tersebut perlu dilakukan secara bersama-sama biar ngefek, nek satu-satu rasane ya akan kurang efeknya ya wong kondisine ekstrim.

## 6. Verifikasi/ Pengujian

a. Bagaimana cara menguji ide kreatif yang ada?

*Jawaban:*

Ide kreatif ada yang tak coba dulu di awal istilahnya ngetes dulu,ada juga meminta saran kepada konsumen, ada lagi minta pendapat rekan bisnis yang menjalankan bisnis yang sama, sama diskusi dengan karyawan. Untuk nguji tiap-tiap ide itu caranya lain-lain. Misal:

1) Ide iklan perlu lebih agresif di berbagai *marketplace*

Ini kita uji coba cuma di OLX saja, soale *marketplace* yang terbaik dibandingke laine.

2) Ide mobil dikeluarkan di depan

Ide ini kucoba test awal beberapa hari tak keluarin mobil-mobilnya.

3) Ide membuat video penjualan keadaan mobil

Ide ini uji coba pada beberapa prospek dan hasilnya memuaskan

4) Ide melakukan kerjasama *leasing* untuk DP minim

Ide ini diuji dengan berkoordinasi dengan pihak *leasing* untuk meminta *leasing* memberikan fasilitas kredit DP minim kepada kami. Hasilnya pihak *leasing* mau memberikan program tersebut.

5) Ide memberikan jaminan kualitas produk

Jaminan kualitas produk diuji dengan menanyakan kepada beberapa calon konsumen tentang jaminan apa aja yang diinginkan jika membeli mobil bekas.

6) Ide menerapkan protokol covid di *showroom*

Protokol covid memang sudah seharusnya diterapkan biar membuat calon konsumen tidak khawatir ketika datang ke *showroom*.

b. Bagaimana menguji keakuratan ide kreatif yang ada?

*Jawaban:*

Kalau keakuratan masing-masing ide caranya nguji lain-lain juga.

1) Ide iklan perlu lebih agresif di berbagai *marketplace*

Iklan ini kuyakini akan menghasilkan closing, karena dari pengalaman masa lalu calon pembeli banyak yang merespon bahkan sampai deal. Iklan yang kupakai iklan OLX berbayar (*highlight*). Saat ini iklan OLX berbayar akan lebih sering tak pakai karena efektif.

2) Ide iklan mobil dikeluarkan di depan

Ide ini kucoba tes awal beberapa hari hasilnya ada yang mampir lihat-lihat mobil, jadi ide ini aku juga bisa pakai .

3) Ide membuat video penjualan keadaan mobil

Ide ini kita coba di awal dan hasilnya konsumen memahami kondisi mobil yang diminati bahkan sampai deal. Makane video tentang kondisi mobil tak gunakan sebagai strategi. Ide ini biar lebih mantap aku kasih fasilitas kirim kalau orangnya mau bayar DP tertentu. Kirim gratis.

4) Ide melakukan kerjasama *leasing* untuk DP minim

Kerjasama *leasing* sudah terjalin, tinggal kerjasama untuk memberikan DP minim. Adanya permintaan DP minim di tengah kondisi saat ini sering ditanyakan calon pembeli Karena itu membuat aku yakin, bahwa jika ada program DP minim, penjualan bisa ditingkatkan.

5) Ide memberikan jaminan kualitas produk

Jaminan kualitas menurutku dari hasil diskusi dengan calon konsumen, karyawan, dan sesama pemilik *showroom* mobil bisa menaikkan penjualan karena di tengah penurunan penjualan, pembeli mencari penjual mobil yang terpercaya, sehingga jika diberikan kualitas garansi aku yakin kepercayaan pembeli akan timbul dan sangat besar kemungkinan untuk dealnya. Garansi yang kumaksud berdasarkan masukan dari karyawan, konsumen, dan rekan bisnis adalah jaminan uang kembali *full* selama 1X24 jam jika terbukti mobil kita bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli.

6) Ide menerapkan protokol covid di *showroom*

Protokol covid adalah kewajiban bagi setiap *showroom* atau toko. Jadi memang sudah seharuse diterapin, jadi tidak aku masukkan dalam strategi inti.

c. Apa manfaat ide kreatif yang ada ?

*Jawaban:*

Manfaat yang ada pada masing-masing ide juga beda-beda:

1) Ide Iklan perlu lebih agresif di berbagai *marketplace*

Iklan saya percaya bermanfaat untuk mendatangkan prospek

2) Ide mobil dikeluarkan di depan

Mobil kita keluarkan bermanfaat agar bisa menarik prospek untuk mampir

3) Ide membuat video penjualan keadaan mobil

Video dibuat agar walaupun tanpa lihat kondisi mobil, calon pembeli sudah mengetahui keadaan mobil dari video yang diberikan.

4) Melakukan kerjasama *leasing* untuk DP minim

Program DP minim adalah program agar membuat konsumen lebih tertarik membeli karena DP-nya rendah.

5) Memberikan jaminan kualitas produk

Jaminan kualitas produk berupa garansi bermanfaat agar membuat orang semakin yakin dan merasa aman dalam membeli mobil bekas

6) Menerapkan protokol covid di *showroom*

Penerapan protocol covid membuat orang tidak was-was datang ke *showroom* kita.

## 7. Implementasi

Apa ide kreatif akhir yang akan diterapkan untuk mengatasi permasalahan yang ada?

*Jawaban :*

Pertama saya lebih agresif iklan mobil di OLX dengan iklan berbayar (highlight). Kedua, mobil dikeluarkan di depan *showroom* dan memperhatikan protokol covid, dalam hal ini dijejer di depan agar menarik orang untuk berkunjung. Ketiga, penjualan via *online* dengan menunjukkan spesifikasi lengkap melalui video, setelah deal dan pembeli memberikan DP tertentu, maka mobil dikirim ke tempat tujuan tanpa dikenakan biaya. Keempat, bekerja sama dengan *leasing* untuk mengeluarkan program DP minim, sehingga bisa terjangkau pembeli. Kelima, kami berani memberikan jaminan uang kembali *full* selama 1 X 24 jam jika terbukti mobil kami bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli.

## Data Responden 2

Nama : Hendra Setyawan  
Jabatan : Admin  
Usia : 59 tahun  
Pendidikan Terakhir : S1 Akuntansi

## Pertanyaan Umum

### (Bertanya tentang masalah dan keputusan kreatif)

1. Apa yang menjadi masalah dalam usaha Anda saat ini?

*Jawaban:*

Penurunan penjualan mobil bekas.

2. Apa keputusan kreatif yang dibuat untuk menghadapi masalah tersebut?

*Jawaban:*

Keputusan yang diambil setahu saya iklan mobil di OLX dengan iklan berbayar . Lalu mobil dikeluarkan di depan *showroom* dan memperhatikan protokol covid. Lalu garansi uang kembali *full* selama 1 X 24 jam jika terbukti mobil kami bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli. Selain itu, penjualan *online* dengan menunjukkan video kondisi mobil dan nanti kalau deal kita bisa kirim mobilnya ke tempat pembeli. Ini biar praktis dan aman buat pembeli. Pembeli tetap di rumah tapi bisa transaksi dengan aman dan terpercaya. Dan terakhir kerja sama dengan *leasing* untuk mengeluarkan program DP minim agar terjangkau.

3. Dari keputusan kreatif tersebut, adakah yang merupakan masukan ide Anda?  
Jika ada ide apa?

*Jawaban:*

Ada. Itu ide saya tentang DP minim.

## **Pertanyaan Khusus**

**(Bertanya tentang hal-hal yang dilakukan dalam proses pembuatan keputusan kreatif)**

### **1. Persiapan**

- a. Pendidikan formal apa yang mendukung dalam pengambilan keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban:*

Pendidikan formal saya akuntansi. Pendidikan formal ya pengaruh sedikit karena paling logika kalau permintaan turun berarti ada faktor yang membuat turun, la faktor itu kan bisa diketahui. Kalau tahu kita bisa ngatasinya.

- b. Pengalaman apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban:*

Pengalaman masa lalu tentang penurunan penjualan, biasanya daya belinya turun, uangnya terbatas, jadi butuh DP yang rendah biar tetap bisa beli.

- c. Diskusi dengan siapa dan tentang apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban :*

Saya diskusi sama bos langsung, saya sampaikan ke dia, dan idenya diterima.

- d. Bahan bacaan apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban:*

Tidak ada baca-baca, saya cuma dari pengalaman saja

- e. Pengalaman-pengalaman belajar apa saja yang mendukung dalam pengambilan keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan ?

*Jawaban :*

Pengalaman masa lalu pernah jualan turun dan bisa diatasi dengan adanya program DP minim.

## 2. Investigasi/ Penyelidikan

a. Masalah apa yang terjadi dalam bisnis ini ?

Jawaban :

Saat ini masalahnya jualan drop

b. Apa saja faktor penyebab terjadinya masalah tersebut ?

Jawaban :

Menurut saya faktor corona jadinya ekonomi turun daya belinya turun.

## 3. Transformasi

a. Apa persamaan masalah yang ada dengan berbagai data dan peristiwa?

*Jawaban :*

Penurunan penjualan sudah pernah kita alami, sama di masa lalu juga ada masalah itu tinggal bagaimana kita mengatasinya.

b. Apa perbedaan masalah yang ada dengan berbagai data dan peristiwa ?

*Jawaban:*

Bedanya kita dalam situasi dunia yang penuh ketidakpastian.

## 4. Inkubasi/Penetasan

a. Ide apa saja yang muncul dalam pemikiran Anda setelah mendapatkan berbagai informasi dan data ?

*Jawaban :*

Idenya melakukan kerjasama *leasing* untuk DP minim, menyebar brosur di depan *showroom*, dan menerapkan protokol covid di *showroom*.

b. Bagaimana cara merenungkan ide- ide tersebut?

*Jawaban:*

Saya renungkan di kantor sambil santai setelah istirahat makan siang.

c. Berapa lama jangka waktu merenungkan ide-ide tersebut?

*Jawaban:*

Sehari dan langsung saya komunikasikan ke bos



## 5. Iluminasi/Penerangan

Pemecahan kreatif spontan apa yang ada dalam pemikiran Anda?

*Jawaban :*

Saya pikir DP minim yang paling ampuh untuk mengatasi masalah turunnya penjualan.

## 6. Verifikasi/ Pengujian

a. Bagaimana cara menguji ide kreatif yang ada?

*Jawaban:*

DP minim di masa lalu pernah dilakukan saat terjadi penurunan penjualan jadi seharusnya bisa membantu mengatasi penjualan yang turun

b. Bagaimana menguji keakuratan ide kreatif yang ada?

*Jawaban:*

Dari pengalaman masa lalu DP minim mampu menciptakan penjualan. Dengan dasar itu saya yakin ide ini akurat.

c. Apa manfaat ide kreatif yang ada ?

*Jawaban:*

Program DP minim adalah program agar membuat konsumen lebih tertarik membeli mobil karena DP-nya murah.

## 7. Implementasi

Apa ide kreatif akhir yang akan diterapkan untuk mengatasi permasalahan yang ada?

*Jawaban :*

Untuk saya ide tentang bekerja sama dengan *leasing* untuk mengeluarkan program DP minim, sehingga bisa terjangkau pembeli. Itu disetujui bos dan *leasing* bisa berikan.

### **Data Responden 3**

Nama : Hasanudin  
Jabatan : *Service*  
Usia : 36 tahun  
Pendidikan Terakhir : SMA

### **Pertanyaan Umum**

#### **(Bertanya tentang masalah dan keputusan kreatif)**

1. Apa yang menjadi masalah dalam usaha Anda saat ini?

*Jawaban:*

Akhir-akhir ini sepi. Jualane turun.

2. Apa keputusan kreatif yang dibuat untuk menghadapi masalah tersebut?

*Jawaban:*

Keputusan yang setahuku garansi uang kembali *full* selama 1 X 24 jam jika terbukti mobil kami bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli. Lalu iklan mobil di OLX . Mobil dikeluarkan di depan *showroom*. Penjualan *online* dengan menunjukkan video kondisi mobil. Sama program DP minim

3. Dari keputusan kreatif tersebut, adakah yang merupakan masukan ide Anda? Jika ada ide apa?

*Jawaban:*

Ada. Pemberian garansi 1x 24 jam jika terbukti mobil kami bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli.

## **Pertanyaan Khusus**

**(Bertanya tentang hal-hal yang dilakukan dalam proses pembuatan keputusan kreatif)**

### **1. Persiapan**

- a. Pendidikan formal apa yang mendukung dalam pengambilan keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban:*

Pendidikan formalku tidak mendukung dalam pengambilan keputusan.

- b. Pengalaman apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban:*

Pengalaman bahwa konsumen itu membutuhkan mobil bekas yang berkualitas, sehingga dengan adanya jaminan akan membuat customer tambah yakin untuk beli.

- c. Diskusi dengan siapa dan tentang apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban :*

Ya ngobrol sama atasan, ngomong sebaiknya kita kasih jaminan yang jelas, diiklan juga ditulis biar orang pada tahu.

- d. Bahan bacaan apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban:*

Tidak ada, dari pengalaman masa lalu saja.

- e. Pengalaman-pengalaman belajar apa saja yang mendukung dalam pengambilan keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan ?

*Jawaban :*

Aku sering dengar langsung kalau konsumen butuh kepastian tentang kualitas mobil bekas.

## 2. Investigasi/ Penyelidikan

- a. Masalah apa yang terjadi dalam bisnis ini ?

*Jawaban :*

Saat ini masalahnya adalah turunnya jualan mobil bekas

- b. Apa saja faktor penyebab terjadinya masalah tersebut ?

*Jawaban :*

Menurut saya factor corona

## 3. Transformasi

- a. Apa persamaan masalah yang ada dengan berbagai data dan peristiwa?

*Jawaban :*

Dulu kita juga pernah sama mengalami penurunan penjualan

- b. Apa perbedaan masalah yang ada dengan berbagai data dan peristiwa ?

*Jawaban:*

Bedanya kita dalam situasi corona yang tidak tahu kapan akan benar lagi ekonominya.

## 4. Inkubasi/Penetasan

- a. Ide apa saja yang muncul dalam pemikiran Anda setelah mendapatkan berbagai informasi dan data ?

*Jawaban :*

Ide ku ya cuma satu yaitu pemberian garansi 1x24 jam uang kembali jika terbukti mobil bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli.

- b. Bagaimana cara merenungkan ide- ide tersebut?

*Jawaban:*

Tak renungkan di rumah sambil tiduran.

- c. Berapa lama jangka waktu merenungkan ide-ide tersebut?

*Jawaban:*

Sehari

## 5. Iluminasi/Penerangan

Pemecahan kreatif spontan apa yang ada dalam pemikiran Anda?

*Jawaban :*

Pemberian garansi 1x24 jam uang dikembalikan jika terbukti mobil bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli aku yakin akan menarik pembeli jika diinformasikan dengan kuat.

## 6. Verifikasi/ Pengujian

a. Bagaimana cara menguji ide kreatif yang ada?

*Jawaban:*

Caranya diskusi sama atasan dan minta atasan melakukan survey kecil-kecilan untuk menguji apakah idene aku bermanfaat.

b. Bagaimana menguji keakuratan ide kreatif yang ada?

*Jawaban:*

Aku uji dari omongan pembeli- pembeli yang lalu yang nanyakan apakah ada garansinya atau tidak. Berarti itu dibutuhkan kan, jadi kalau kita berikan ide tersebut akurat dan bisa membantu untuk penjualan.

c. Apa manfaat ide kreatif yang ada ?

*Jawaban:*

Diberi garansi manfaatnya biar orang yakin untuk membeli.

## 7. Implementasi

Apa ide kreatif akhir yang akan diterapkan untuk mengatasi permasalahan yang ada?

*Jawaban :*

Ide akhirku tentang pemberian garansi 1x 24 jam uang kembali jika terbukti mobil yang dibeli bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli.

#### **Data Responden 4**

Nama : Stefanus Wahyu  
Jabatan : *Marketing*  
Usia : 61 tahun  
Pendidikan Terakhir : SMA

#### **Pertanyaan Umum**

##### **(Bertanya tentang masalah dan keputusan kreatif)**

1. Apa yang menjadi masalah dalam usaha Anda saat ini?

*Jawaban:*

Penjualan menurun akhir-akhir ini

2. Apa keputusan kreatif yang dibuat untuk menghadapi masalah tersebut?

*Jawaban:*

Keputusan yang diambil ada beberapa. Pertama, kerjasama dengan *leasing* untuk program DP minim. Kedua, memperkuat promosi dengan menambahkan garansi uang kembali *full* selama 1 X 24 jam jika terbukti mobil kami bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli. Ketiga, iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar agar bisa naik di iklan teratas sehingga kemungkinan dilihat konsumen lebih tinggi. Keempat, mobil dikeluarkan di depan *showroom*, dijejer di depan agar kelihatan dari jalan dengan harapan calon pembeli tertarik melihat. Kelima, penjualan *online* dengan menunjukkan video kondisi mobil.

3. Dari keputusan kreatif tersebut, adakah yang merupakan masukan ide Anda? Jika ada ide apa?

*Jawaban:*

Ada. Ide saya yaitu iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar dan membuat video kondisi mobil untuk dikirimkan via WA calon pembeli.

## **Pertanyaan Khusus**

**(Bertanya tentang hal-hal yang dilakukan dalam proses pembuatan keputusan kreatif)**

### **1. Persiapan**

- a. Pendidikan formal apa yang mendukung dalam pengambilan keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban:*

Pendidikan formal saya tidak mendukung dalam pengambilan keputusan kreatif

- b. Pengalaman apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban:*

Pengalaman menjadi bagian penjualan membuat saya tahu bagaimana cara mendapatkan konsumen dan karakter konsumen

- c. Diskusi dengan siapa dan tentang apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban :*

Saya diskusi dengan atasan

- d. Bahan bacaan apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?

*Jawaban:*

Tidak ada, dari pengalaman masa lalu di bidang penjualan jadi tahu persis saya.

- e. Pengalaman-pengalaman belajar apa saja yang mendukung dalam pengambilan keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan ?

*Jawaban :*

Belajar dari masa lalu tentang iklan yang paling efektif untuk jualan mobil.

## 2. Investigasi/ Penyelidikan

- a. Masalah apa yang terjadi dalam bisnis ini ?

*Jawaban :*

Saat ini masalahnya adalah jualan turun

- b. Apa saja faktor penyebab terjadinya masalah tersebut ?

*Jawaban :*

Menurut saya karena corona ya, sudah masuk resesi kita.

## 3. Transformasi

- a. Apa persamaan masalah yang ada dengan berbagai data dan peristiwa?

*Jawaban :*

Dulu kita juga pernah sama mengalami penurunan penjualan mobil

- b. Apa perbedaan masalah yang ada dengan berbagai data dan peristiwa ?

*Jawaban:*

Dulu kita juga pernah sama mengalami penurunan penjualan mobil tapi bedane sekarang turun tajam dan dalam suasana yang penuh ketidakpastian karena pandemi

## 4. Inkubasi/Penetasan

- a. Ide apa saja yang muncul dalam pemikiran Anda setelah mendapatkan berbagai informasi dan data ?

*Jawaban :*

Ide iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar dan membuat video kondisi mobil untuk dikirimkan via WA calon pembeli.

- b. Bagaimana cara merenungkan ide- ide tersebut?

*Jawaban:*

Saya renungkan di rumah sambil duduk-duduk santai

- c. Berapa lama jangka waktu merenungkan ide-ide tersebut?

*Jawaban:*

Dua harinan



## 5. Iluminasi/Penerangan

Pemecahan kreatif spontan apa yang ada dalam pemikiran Anda?

*Jawaban :*

Ya itu sama dengan ide tadi. Iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar dan membuat video kondisi mobil untuk dikirimkan via WA calon pembeli.

## 6. Verifikasi/ Pengujian

a. Bagaimana cara menguji ide kreatif yang ada?

*Jawaban:*

Masing-masing ide memang diuji dulu dengan cara:

- 1) Ide iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar  
Diuji coba dilakukan dengan iklan berbayar
- 2) Ide membuat video kondisi mobil untuk dikirimkan via WA calon pembeli  
Ide ini disimulasikan pada beberapa prospek

b. Bagaimana menguji keakuratan ide kreatif yang ada?

*Jawaban:*

Masing-masing ide memang diuji keakuratannya dengan cara :

- 1) Ide iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar  
Diuji coba dilakukan dengan iklan berbayar dan hasilnya ada yang deal.
- 2) Ide membuat video kondisi mobil untuk dikirimkan via WA calon pembeli  
Ide ini disimulasikan pada beberapa prospek dan hasilnya memuaskan

c. Apa manfaat ide kreatif yang ada ?

*Jawaban:*

Masing-masing ide memang diuji keakuratannya dengan cara :

- 1) Ide iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar

Ide ini untuk menjaring calon pembeli yang banyak, sehingga membantu penjualan.

- 2) Ide membuat video kondisi mobil untuk dikirimkan via WA calon pembeli

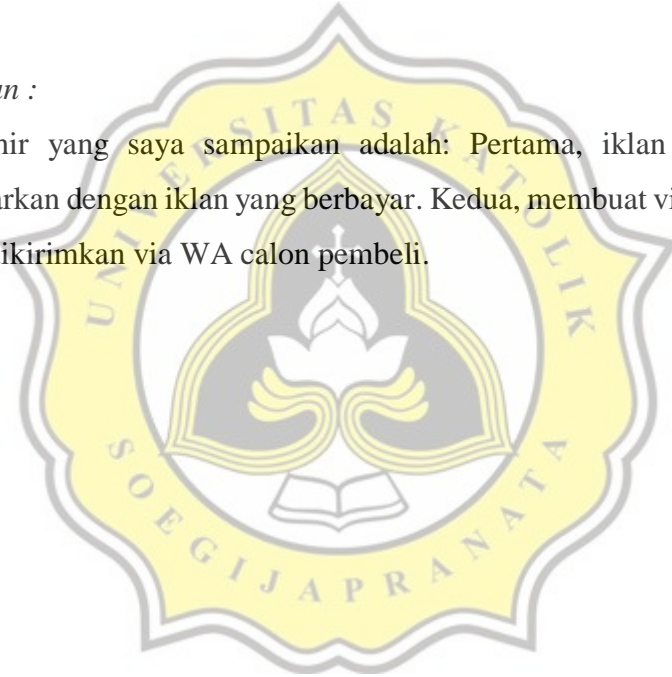
Ide ini bermanfaat agar calon pembeli bisa beli mobil secara aman, nyaman dan yakin meskipun dari rumah.

## 7. Implementasi

Apa ide kreatif akhir yang akan diterapkan untuk mengatasi permasalahan yang ada?

*Jawaban :*

Ide akhir yang saya sampaikan adalah: Pertama, iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar. Kedua, membuat video kondisi mobil untuk dikirimkan via WA calon pembeli.





## LAMPIRAN 5

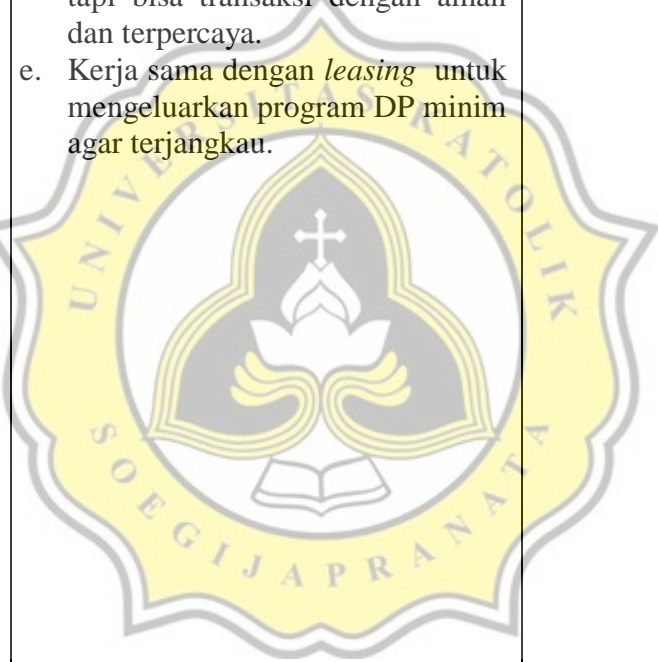
### JAWABAN PERTANYAAN UMUM

**(Bertanya tentang masalah dan keputusan kreatif)**

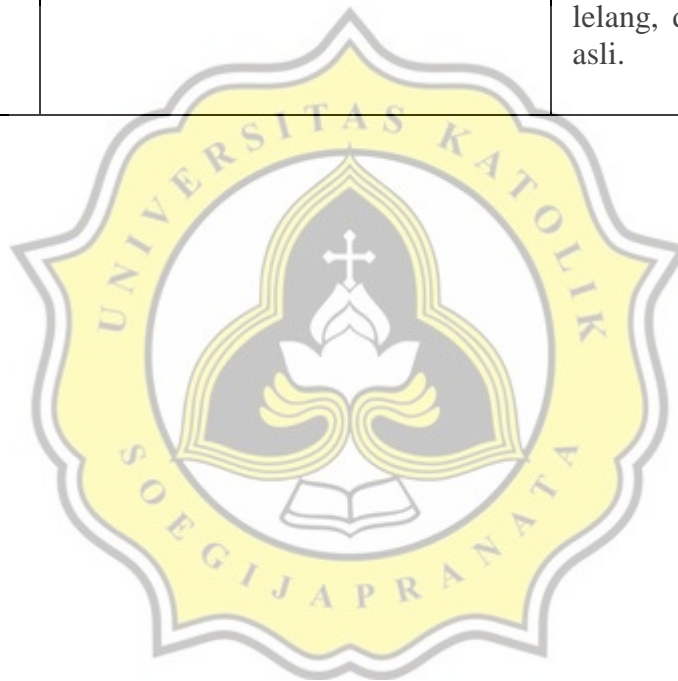
1. Apa yang menjadi masalah dalam usaha Anda saat ini?
2. Apa keputusan kreatif yang dibuat untuk menghadapi masalah tersebut?
3. Dari keputusan kreatif tersebut, adakah yang merupakan masukan ide Anda? Jika ada ide apa? (*Pertanyaan untuk karyawan. Jika menjawab “ada” maka dilanjutkan untuk pertanyaan khusus*)

NO	PEMILIK	ADMIN	BAG. SERVICE	MARKETING
1	Jualan turun	Penurunan penjualan mobil bekas	Jualan turun	Penjualan menurun akhir-akhir ini
2	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Lebih agresif iklan mobil di OLX dengan iklan berbayar (<i>highlight</i>).</li> <li>b. Mobil dikeluarkan di depan <i>showroom</i> tapi tetap memperhatikan protokol covid, dalam hal ini mobil kita jejer di depan biar narik orang untuk datang.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Iklan mobil di OLX dengan iklan berbayar .</li> <li>b. Mobil dikeluarkan di depan <i>showroom</i> dan memperhatikan protokol covid.</li> <li>c. Garansi uang kembali <i>full</i> selama 1 X 24 jam jika terbukti mobil kami bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Garansi uang kembali <i>full</i> selama 1 X 24 jam jika terbukti mobil kami bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli.</li> <li>b. Iklan mobil di OLX .</li> <li>c. Mobil dikeluarkan di depan <i>showroom</i>.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Kerjasama dengan <i>leasing</i> untuk program DP minim.</li> <li>b. Memperkuat promosi dengan menambahkan garansi uang kembali <i>full</i> selama 1 X 24 jam jika terbukti mobil kami bekas banjir, bekas</li> </ol>

	<p>c. Penjualan <i>online</i> dengan menunjukkan video kondisi mobil, setelah deal dan pembeli kasih DP tertentu, maka mobil tak kirim ke tempat tujuan tanpa dikenakan biaya.</p> <p>d. Bekerja sama dengan <i>leasing</i> untuk mengeluarkan program DP minim, sehingga bisa terjangkau pembeli.</p> <p>e. Memberi jaminan uang kembali <i>full</i> selama 1 X 24 jam jika terbukti mobil kami bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli.</p>	<p>d. Penjualan <i>online</i> dengan menunjukkan video kondisi mobil dan nanti kalau deal kita bisa kirim mobilnya ke tempat pembeli. Ini biar praktis dan aman buat pembeli. Pembeli tetap di rumah tapi bisa transaksi dengan aman dan terpercaya.</p> <p>e. Kerja sama dengan <i>leasing</i> untuk mengeluarkan program DP minim agar terjangkau.</p>	<p>d. Penjualan <i>online</i> dengan menunjukkan video kondisi mobil.</p> <p>e. Program DP minim</p>	<p>kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli.</p> <p>c. Iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar agar bisa naik di iklan teratas sehingga kemungkinan dilihat konsumen lebih tinggi.</p> <p>d. Mobil dikeluarkan di depan <i>showroom</i>, dijejer di depan agar kelihatan dari jalan dengan harapan calon pembeli tertarik melihat.</p> <p>e. Penjualan <i>online</i> dengan menunjukkan video kondisi mobil.</p>
--	--	--	--	--



3		<p>Ada. Itu ide saya tentang DP minim.</p>	<p>Ada. Pemberian garansi 1x24 jam jika terbukti mobil kami bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli.</p>	<p>Ada. Ide saya yaitu iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar dan membuat video kondisi mobil untuk dikirimkan via WA calon pembeli.</p>
---	--	--	---	---



## JAWABAN PERTANYAAN KHUSUS

(Bertanya tentang hal-hal yang dilakukan dalam proses pembuatan keputusan kreatif)

### 1. Persiapan

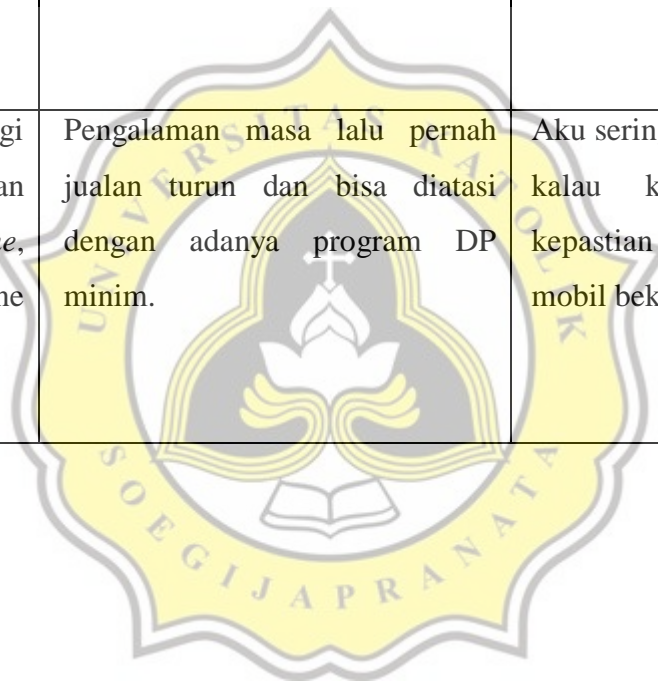
- a. Pendidikan formal apa yang mendukung dalam pengambilan keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?
- b. Pengalaman apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?
- c. Diskusi dengan siapa dan tentang apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?
- d. Bahan bacaan apa yang dijadikan dasar mengambil keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan?
- e. Pengalaman-pengalaman belajar apa saja yang mendukung dalam pengambilan keputusan kreatif yang tadi sudah disebutkan ?

NO	PEMILIK	ADMIN	SERVICE	MARKETING
a	Pendidikan formalku SMK otomotif cukup mendukung dalam melihat kualitas mesin, jadi dalam hal ini aku tahu seberapa kualitas dari mobil bekas yang mau aku beli.	Pendidikan formal saya akuntansi. Pendidikan formal ya pengaruh sedikit karena paling logika kalau permintaan turun berarti ada faktor yang membuat turun, la faktor itu kan bisa diketahui. Kalau tahu kita bisa ngatasinya.	Pendidikan formalku tidak mendukung dalam pengambilan keputusan.	Pendidikan formal saya tidak mendukung dalam pengambilan keputusan kreatif

b	Pengalaman tahun-tahun lalu kami mengalami penurunan penjualan. Dulu kita punya strategi ngatasine jadi kita pakai lagi carane itu, tapi dengan modifikasi sitik-sitik lah ya.	Pengalaman masa lalu tentang penurunan penjualan, biasanya daya belinya turun, uangnya terbatas, jadi butuh DP yang rendah biar tetap bisa beli.	Pengalaman bahwa konsumen itu membutuhkan mobil bekas yang berkualitas, sehingga dengan adanya jaminan akan membuat customer tambah yakin untuk beli.	Pengalaman menjadi bagian penjualan membuat saya tahu bagaimana cara mendapatkan konsumen dan karakter konsumen
c	Ada diskusi dengan sahabatku yang juga pemain bisnis mobil bekas. Diskusi tentang strategi-strategi yang dilakukan di masa pandemi ini. Selain itu, ada juga diskusi sama karyawan tentang ide-ide strategi kira kira masuk apa tidak idenya	Saya diskusi sama bos langsung, saya sampaikan ke dia, dan idenya diterima.	Ya ngobrol sama atasan, ngomong sebaiknya kita ngasih jaminan yang jelas, diiklan juga ditulis biar orang pada tahu.	Saya diskusi dengan atasan



d	Aku ndak suka baca buku, tetapi lebih suka belalajar dari Youtube tentang motivasi dan strategi misale dari Pak Chandra SB30	Tidak ada baca-baca, saya cuma dari pengalaman saja	Tidak ada, dari pengalaman masa lalu saja.	Tidak ada, dari pengalaman masa lalu di bidang penjualan jadi tahu persis saya.
e	Pengalaman tentang strategi promosi <i>online</i> , pengalaman tentang penjualan <i>online</i> , pengalaman pernah jualane turun.	Pengalaman masa lalu pernah jualan turun dan bisa diatasi dengan adanya program DP minim.	Aku sering dengar langsung kalau konsumen butuh kepastian tentang kualitas mobil bekas.	Belajar dari masa lalu tentang iklan yang paling efektif untuk jualan mobil.



## 2. Investigasi/ Penyelidikan

- a. Masalah apa yang terjadi dalam bisnis ini ?
- b. Apa saja faktor penyebab terjadinya masalah tersebut ?

NO	PEMILIK	ADMIN	<i>SERVICE</i>	<i>MARKETING</i>
a	Ya itu tadi, Untuk saat ini yang jadi masalah itu jualan turun.	Saat ini masalahe jualan drop	Saat ini masalahnya adalah turunnya jualan mobil bekas	Saat ini masalahnya adalah jualan turun
b	Kalau aku lihat ya dari faktor Corona ini ya serba tidak pasti to. Orang beli yang mau beli nahan beli mungkin karena pendapatan berkurang atau mungkin takut beli aset di masa yang ndak pasti ini.	Menurut saya faktor corona jadinya ekonomi turun daya beline turun.	Menurut saya factor corona	Menurut saya karena corona ya, sudah masuk resesi kita.

### 3. Transformasi

- a. Apa persamaan masalah yang ada dengan berbagai data dan peristiwa?
- b. Apa perbedaan masalah yang ada dengan berbagai data dan peristiwa ?

NO	PEMILIK	ADMIN	SERVICE	MARKETING
a	Persamaan masalah dengan peristiwa yang ada ya sebenere masalah turune jualan namanya orang jualan itu kan wajar, biasa. Ndak ada Corona pun ya sama kita pernah alami jualannya turun.	Penurunan penjualan sudah pernah kita alami, sama di masa lalu juga ada masalah itu tinggal bagaimana kita mengatasinya.	Dulu kita juga pernah sama mengalami penurunan penjualan	Dulu kita juga pernah sama mengalami penurunan penjualan mobil
b	Bedane ya ini kondisi penurunane lain, ini udah beberapa bulan penuh ketidakpastian dan juga sing ngalami seluruh dunia kan.	Bedanya kita dalam situasi dunia yang penuh ketidakpastian.	Bedanya kita dalam situasi corona yang tidak tahu kapan akan benar lagi ekonominya.	Dulu kita juga pernah sama mengalami penurunan penjualan mobil tapi bedane sekarang turun tajam dan dalam suasana yang penuh

				ketidakpastian karena pandemi
--	--	--	--	----------------------------------

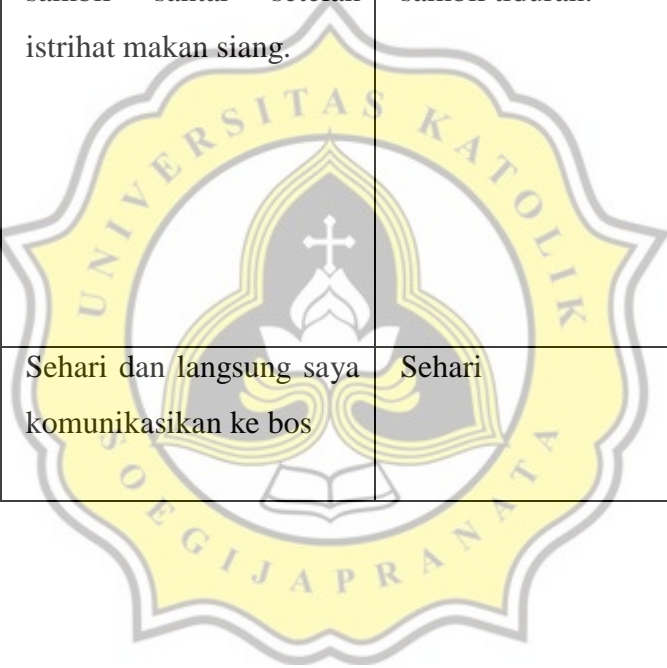


#### 4. Inkubasi/Penetasan

- a. Ide apa saja yang muncul dalam pemikiran Anda setelah mendapatkan berbagai informasi dan data ?
- b. Bagaimana cara merenungkan ide- ide tersebut?
- c. Berapa lama jangka waktu merenungkan ide-ide tersebut?

NO	PEMILIK	ADMIN	BAG.SERVICE	MARKETING
a	Idene ya banyak awale idene iklan perlu lebih agresif di berbagai <i>marketplace</i> , mobil dikeluarkan di depan, membuat video penjualan keadaan mobil, melakukan kerjasama <i>leasing</i> untuk DP minim, memberikan jaminan kualitas produk,	Idenya melakukan kerjasama <i>leasing</i> untuk DP minim, menyebar brosur di depan <i>showroom</i> , dan menerapkan protokol covid di <i>showroom</i> .	Ide ku ya cuma satu yaitu pemberian garansi 1x24 jam uang kembali jika terbukti mobil bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli.	Ide iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar dan membuat video kondisi mobil untuk dikirimkan via WA calon pembeli.

	dan menerapkan protokol covid di <i>showroom</i> .			
b	Ide-ide dari aku sendiri, teman bisnis, dan karyawan tak kumpulke semua lalu aku merenungkanya di rumah sambil duduk-duduk santai wae lah.	Saya renungkan di kantor sambil santai setelah istirahat makan siang.	Tak renungkan di rumah sambil tiduran.	Saya renungkan di rumah sambil duduk-duduk santai
c	Kurang lebih 2 hari	Sehari dan langsung saya komunikasikan ke bos	Sehari	Dua harinan



## 5. Iluminasi/Penerangan

Pemecahan kreatif spontan apa yang ada dalam pemikiran Anda?


PEMILIK	ADMIN	SERVICE	MARKETING
Dalam pemikiranku ide-ide tersebut perlu dilakukan secara bersama-sama biar ngefek, nek satu-satu rasane ya akan kurang efeknya ya wong kondisine ekstrim.	Saya pikir DP minim yang paling ampuh untuk mengatasi masalah turunnya penjualan.	Pemberian garansi 1x24 jam uang dikembalikan jika terbukti mobil bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli aku yakin akan menarik pembeli jika diinformasikan dengan kuat.	Ya itu sama dengan ide tadi. Iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar dan membuat video kondisi mobil untuk dikirimkan via WA calon pembeli.

## 6. Verifikasi/ Pengujian


- a. Bagaimana cara menguji ide kreatif yang ada?
- b. Bagaimana menguji keakuratan ide kreatif yang ada?
- c. Apa manfaat ide kreatif yang ada ?


NO	PEMILIK	ADMIN	SERVICE	MARKETING
1	<p>Ide kreatif ada yang tak coba dulu di awal istilahnya ngetes dulu,ada juga meminta saran kepada konsumen, ada lagi minta pendapat rekan bisnis yang menjalankan bisnis yang sama, sama diskusi dengan karyawan. Untuk nguji tiap-tiap ide itu caranya lain-lain. Misal:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ide iklan perlu lebih agresif di berbagai <i>marketplace</i> Ini kita uji coba cuma di OLX saja, soale <i>marketplace</i> yang terbaik dibandingke laine.</li> <li>2. Ide mobil dikeluarkan di depan</li> </ol>	<p>DP minim di masa lalu pernah dilakukan saat terjadi penurunan penjualan jadi seharusnya bisa membantu mengatasi penjualan yang turun</p>	<p>Caranya diskusi sama atasan dan minta untuk atasan melakukan survey kecil-kecilan untuk menguji apakah idene aku bermanfaat.</p>	<p>Masing-masing ide memang diuji dulu dengan cara:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Ide iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar Diuji coba dilakukan dengan iklan berbayar</li> </ol>



	<p>Ide ini kucoba test awal beberapa hari tak keluarin mobil-mobilnya.</p> <p>3. Ide membuat video penjualan keadaan mobil</p> <p>Ide ini uji coba pada beberapa prospek dan hasilnya memuaskan</p> <p>4. Ide melakukan kerjasama <i>leasing</i> untuk DP minim</p> <p>Ide ini diuji dengan berkoordinasi dengan pihak <i>leasing</i> untuk meminta <i>leasing</i> memberikan fasilitas kredit DP minim kepada kami. Hasilnya pihak <i>leasing</i> mau memberikan program tersebut.</p> <p>5. Ide memberikan jaminan kualitas produk</p> <p>Jaminan kualitas produk diuji dengan menanyakan kepada beberapa calon konsumen tentang jaminan apa aja</p>			<p>2) Ide membuat video kondisi mobil untuk dikirimkan via WA calon pembeli</p> <p>Ide ini disimulasikan pada beberapa prospek</p>
--	--	---	--	--

	<p>yang diinginkan jika membeli mobil bekas.</p> <p>6. Ide menerapkan protokol covid di <i>showroom</i></p> <p>Protokol covid memang sudah seharusnya diterapkan biar membuat calon konsumen tidak khawatir ketika datang ke <i>showroom</i>.</p>			
2	<p>Kalau keakuratan masing-masing ide caranya nguji lain-lain juga.</p> <p>1. Ide iklan perlu lebih agresif di berbagai <i>marketplace</i></p> <p>Iklan ini kuyakini akan menghasilkan closing, karena dari pengalaman masa lalu calon pembeli banyak yang merespon bahkan sampai deal. Iklan yang kupakai iklan OLX berbayar (<i>highlight</i>). Saat ini iklan OLX</p>	<p>Dari pengalaman masa lalu DP minim mampu menciptakan penjualan.</p> <p>Dengan dasar itu saya yakin ide ini akurat.</p>	<p>Aku uji dari omongan pembeli-pembeli yang lalu yang nanyakan apakah ada garansinya atau tidak. Berarti itu dibutuhkan kan,</p>	<p>Masing-masing ide memang diuji keakuratannya dengan cara :</p> <p>1. Ide iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar</p>

	<p>berbayar akan lebih sering tak pakai karena efektif.</p> <p>2. Ide iklan mobil dikeluarkan di depan Ide ini kucoba tes awal beberapa hari hasilnya ada yang mampir lihat-lihat mobil, jadi ide ini aku juga bisa pakai .</p> <p>3. Ide membuat video penjualan keadaan mobil Ide ini kita coba di awal dan hasilnya konsumen memahami kondisi mobil yang diminati bahkan sampai deal. Makane video tentang kondisi mobil tak gunakan sebagai strategi. Ide ini biar lebih mantap aku kasih fasilitas kirim kalau orangnya mau bayar DP tertentu. Kirim gratis.</p> <p>4. Ide melakukan kerjasama <i>leasing</i> untuk DP minim</p>		<p>jadi kalau kita berikan ide tersebut akurat dan bisa membantu untuk penjualan.</p>	<p>Diuji coba dilakukan dengan iklan berbayar dan hasilnya ada yang deal.</p> <p>2. Ide membuat video kondisi mobil untuk dikirimkan via WA calon pembeli Ide ini disimulasikan pada beberapa prospek dan hasilnya memuaskan</p>
--	---	---	---	--

	<p>Kerjasama <i>leasing</i> sudah terjalin, tinggal kerjasama untuk memberikan DP minim. Adanya permintaan DP minim di tengah kondisi saat ini sering ditanyakan calon pembeli Karena itu membuat aku yakin, bahwa jika ada program DP minim, penjualan bisa ditingkatkan.</p> <p>5. Ide memberikan jaminan kualitas produk</p> <p>Jaminan kualitas menurutku dari hasil diskusi dengan calon konsumen, karyawan, dan sesama pemilik <i>showroom</i> mobil bisa menaikkan penjualan karena di tengah penurunan penjualan, pembeli mencari penjual mobil yang terpercaya, sehingga jika diberikan kualitas garansi aku yakin kepercayaan pembeli akan timbul dan</p>			
--	---	---	--	--

	<p>sangat besar kemungkinan untuk dealnya. Garansi yang kumaksud berdasarkan masukan dari karyawan, konsumen, dan rekan bisnis adalah jaminan uang kembali <i>full</i> selama 1X24 jam jika terbukti mobil kita bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli.</p> <p>6. Ide menerapkan protokol covid di <i>showroom</i></p> <p>Protokol covid adalah kewajiban bagi setiap <i>showroom</i> atau toko. Jadi memang sudah seharuse diterapin, jadi tidak aku masukkan dalam strategi inti.</p>			
3	<p>Manfaat yang ada pada masing-masing ide juga beda-beda:</p>	<p>Program DP minim adalah program agar</p>	<p>Diberi garansi manfaatnya biar</p>	<p>Masing-masing ide memang diuji</p>

<p>7. Ide Iklan perlu lebih agresif di berbagai <i>marketplace</i> Iklan saya percaya bermanfaat untuk mendatangkan prospek</p> <p>8. Ide mobil dikeluarkan di depan Mobil kita keluarkan bermanfaat agar bisa menarik prospek untuk mampir</p> <p>9. Ide membuat video penjualan keadaan mobil Video dibuat agar walaupun tanpa lihat kondisi mobil, calon pembeli sudah mengetahui keadaan mobil dari video yang diberikan.</p> <p>10. Melakukan kerjasama <i>leasing</i> untuk DP minim Program DP minim adalah program agar membuat konsumen lebih tertarik membeli karena DP-nya rendah.</p> <p>11. Memberikan jaminan kualitas produk</p>	<p>membuat konsumen lebih tertarik membeli mobil karena DP-nya murah.</p>	<p>orang yakin untuk membeli.</p>	<p>keakuratannya dengan cara :</p> <p>3. Ide iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar Ide ini untuk menjaring calon pembeli yang banyak, sehingga membantu penjualan.</p> <p>4. Ide membuat video kondisi mobil untuk dikirimkan via WA calon pembeli Ide ini bermanfaat agar calon pembeli bisa beli mobil secara aman, nyaman dan</p>
---	---	-----------------------------------	--

	<p>Jaminan kualitas produk berupa garansi bermanfaat agar membuat orang semakin yakin dan merasa aman dalam membeli mobil bekas</p> <p>12. Menerapkan protokol covid di <i>showroom</i></p> <p>Penerapan protocol covid membuat orang tidak was-was datang ke <i>showroom</i> kita.</p>			<p>yakin meskipun dari rumah.</p>
--	---	--	--	-----------------------------------



## 7. Implementasi

Apa ide kreatif akhir yang akan diterapkan untuk mengatasi permasalahan yang ada?

PEMILIK	ADMIN	SERVICE	MARKETING
<p>Pertama saya lebih agresif iklan mobil di OLX dengan iklan berbayar (highlight). Kedua, mobil dikeluarkan di depan <i>showroom</i> dan memperhatikan protokol covid, dalam hal ini dijejer di depan agar menarik orang untuk berkunjung. Ketiga, penjualan via <i>online</i> dengan menunjukkan spesifikasi lengkap melalui video, setelah deal dan pembeli memberikan DP tertentu, maka mobil dikirim ke tempat tujuan tanpa</p>	<p>Untuk saya ide tentang bekerja sama dengan <i>leasing</i> untuk mengeluarkan program DP minim, sehingga bisa terjangkau pembeli. Itu disetujui bos dan <i>leasing</i> bisa berikan.</p>	<p>Ide akhirku tentang pemberian garansi 1x 24 jam uang kembali jika terbukti mobil yang dibeli bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli.</p>	<p>Ide akhir yang saya sampaikan adalah: Pertama, iklan mobil di OLX digencarkan dengan iklan yang berbayar. Kedua, membuat video kondisi mobil untuk dikirimkan via WA calon pembeli.</p>



dikenakan biaya. Keempat, bekerja sama dengan *leasing* untuk mengeluarkan program DP minim, sehingga bisa terjangkau pembeli. Kelima, kami berani memberikan jaminan uang kembali *full* selama 1 X 24 jam jika terbukti mobil kami bekas banjir, bekas kecelakaan, bekas proyek, bekas mobil rental, bekas lelang, dan kilometer tidak asli.

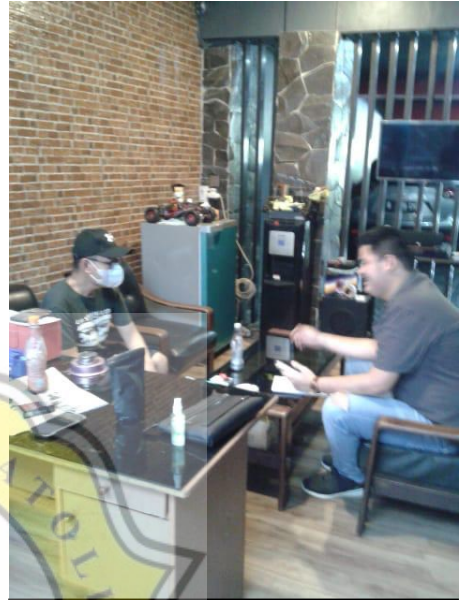


## LAMPIRAN 7

### DOKUMENTASI PROSES WAWANCARA RESPONDEN



Wawancara dengan Direktur  
Bpk. Duta Utomo



Wawancara dengan Admin  
Bpk. Hendra Setyawan



Wawancara dengan Bag.  
Service Bpk. Hasanudin



Wawancara dengan Marketing  
Bpk. Stefanus Wahyu

## LAMPIRAN 8

### HASIL ANTIPLAGIASI



**8.82%** PLAGIARISM APPROXIMATELY

**0.66%** IN QUOTES

### Report #13256029

BAB I PENDAHULUAN I.1. <sup>16</sup> <sup>17</sup> Latar Belakang Masalah Menurut Zimmerer dan Scarborough (2005:40), wirausahawan adalah seseorang yang menciptakan perusahaan dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan sumber daya yang diperlukan untuk mendirikaninya. Terkait dengan identifikasi peluang, maka wirausahawan memiliki indera yang kuat dalam mencari peluang. Kemampuan tersebut merupakan kreativitas pengusaha. <sup>12</sup> <sup>13</sup> <sup>14</sup> Menurut Zimmerer dan Scarborough (2005:40), kreativitas adalah kemampuan mengembangkan gagasan-gagasan baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam melihat masalah dan peluang. Mereka melihat ke depan dan tidak begitu mempersoalkan apa yang telah dikerjakan kemarin, melainkan lebih mempersoalkan apa yang akan dikerjakan besok. Kreativitas pengusaha adalah salah satu hal penting yang dilakukan oleh pengusaha. Kreativitas memiliki

REPORT #1325602914 JUN 2021, 11:43 AM

CHECKED

AUTHOR ANDRE KURNIAWAN

PAGE 1 OF 68



arti penting bagi kewirausahaan karena kreativitas merupakan hal yang terjadi melalui adanya tantangan