

## Lampiran 1

### PEDOMAN WAWANCARA

1. Apa saja produk pupuk NPK non subsidi yang di distribusikan oleh PT. Pupuk Kalimantan Timur?
2. Saluran distribusi apa saja yang digunakan oleh PT. Pupuk Kalimantan Timur?
3. Dimana saja pupuk NPK non subsidi di distribusikan?
4. Sejak kapan oleh PT. Pupuk Kalimantan Timur mulai mendistribusikan pupuk NPK non subsidi ke daerah-daerah tersebut?
5. Bagaimana proses distribusi pupuk NPK non subsidi selama ini dilakukan?
6. Terdapat berapa lini dalam proses distribusi pupuk NPK non subsidi?
7. Apa saja kegiatan yang terjadi di masing-masing lini?
8. Apa saja kendala teknis dalam mendistribusikan pupuk non subsidi yang selama ini muncul?
9. Apa saja kendala non teknis dalam mendistribusikan pupuk non subsidi yang selama ini muncul?
10. Bagaimana cara PT. Pupuk Kalimantan Timur dalam menangani kendala teknis yang muncul?
11. Bagaimana cara PT. Pupuk Kalimantan Timur dalam menangani kendala non teknis yang muncul?
12. Apakah proses distribusi penting dalam mendukung kegiatan penjualan pupuk NPK non subsidi?
13. Apakah proses distribusi yang dilakukan selama ini dianggap sudah efektif dalam mendukung kegiatan penjualan pupuk NPK non subsidi?
14. Apa saja upaya yang sudah dilakukan untuk meningkatkan kualitas dari kegiatan penjualan pupuk NPK non subsidi?
15. Apa saja inovasi yang sudah direncanakan untuk meningkatkan kualitas dari distribusi pupuk NPK non subsidi?
16. Hal apa yang menjadi pertimbangan dalam memilih opsi tersebut?
17. Saat ini seberapa luas cakupan pasar yang dilayani PT. Pupuk Kalimantan Timur terutama untuk wilayah pemasaran Kalimantan?
18. Apakah akses distribusi untuk konsumen di wilayah pemasaran Kalimantan dapat mendukung penjualan?
19. Bagaimana cara PT. Pupuk Kalimantan Timur dalam menyatukan persepsi dengan konsumen mengenai produk yang telah diproduksi?
20. Bagaimana cara PT. Pupuk Kalimantan Timur melakukan pendekatan kepada konsumen?
21. Apakah terdapat kesulitan dalam mengkomunikasikan produk kepada konsumen?
22. Apakah pernah terjadi konflik atau perbedaan kepentingan dalam saluran distribusi?
23. Apakah inflasi mempengaruhi kemampuan konsumen untuk membeli produk NPK?
24. Apakah mindset petani mengenai tata cara penggunaan produk dapat mempengaruhi penjualan produk NPK?
25. Apakah keberadaan pupuk impor mempengaruhi penjualan produk NPK?
26. Apakah peraturan pemerintah yang mengatur tentang penjualan pupuk mempengaruhi penjualan produk NPK?
27. Apakah berat pupuk yang diproduksi mempengaruhi proses distribusi?
28. Apakah produk pupuk yang mudah rusak mempengaruhi proses distribusi?
29. Dalam melakukan proses penawaran tender kepada konsumen hal apa yang menjadi pertimbangan PT. Pupuk Kalimantan Timur?

30. Apakah ukuran perusahaan dan kemampuan keuangan perusahaan menjadi pertimbangan?