PEDOMAN WAWANCARA

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. IDENTITAS RESPONDEN

Kode :
Nama :
Jenis Kelamin :
Tingkat Pendidikan :
Jenis Usaha :
Hari/Tanggal :
Waktu/Tempat :

B. DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA (NARASUMBER)

Produk

1. Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
2. Apa warna dan jenis produk yang paling diminati oleh konsumen?
3. Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana ?
4. Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
5. Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari ?

Harga

1. Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
2. Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
3. Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
4. Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
5. Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
6. Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
7. Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?

Distribusi/Tempat (Place)

1. Apa alasan anda memilih tempat disini ?
2. Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?
3. Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?
4. Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?
5. Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?

Promosi

1. Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?
2. Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?
3. Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?
4. Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?
5. Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?

HASIL WAWANCARA 1

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. IDENTITAS RESPONDEN

Kode : HW01
Nama : Sri Puji Astuti
Jenis Kelamin : Perempuan
Tingkat Pendidikan : SMA
Jenis Usaha : Retail (Busana Formal Pria)
Hari/Tanggal : Sabtu/21 Januari 2012
Waktu/Tempat : 10.05/ Jackerton

Wawancara

Produk

Peneliti : Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
Informan : Kemeja, jas, celana panjang, dan kemeja batik.
Peneliti : Apa jenis dan warna produk yang paling diminati oleh konsumen?
Informan : Kemeja dan celana panjang dengan warna hitam, karena warna hitam itu netral.
Peneliti : Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana?
Informan : Tentu saja, karena untuk menarik konsumen berkunjung ke toko saya, sehingga toko saya selalu menawarkan produk busana dengan tren terbaru. Untuk itu saya mengganti produknya setiap 3 bulan sekali.
Peneliti : Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
Informan : 350-400 piece dalam satu bulan.
Peneliti : Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari ?
Informan : Kurang lebih 10-15 piece dalam satu hari.

Harga

Peneliti : Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
Informan : Celana panjang : Rp. 169.000 – Rp. 349.000
Kemeja : Rp. 139.000 – Rp. 183.000
Jas : Rp. 750.000 – Rp. 899.000
Peneliti : Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
Informan : Biasanya kami mengambil keuntungan sebanyak 20 % dari modal awal.
Peneliti : Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
Informan : Tentu, setiap konsumen yang membeli produk satu stel yaitu jas dan celana kami memberi diskon sebanyak 20% + 5 %, dengan tujuan agar konsumen tertarik untuk membeli produk yang ada di toko kami.
Peneliti : Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
Informan : Tidak ada, karena bagi kami setiap pelanggan sama
Peneliti : Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
Informan : Biasanya kami menentukan harga jual dengan melihat kualitas bahan yang dipakai dari produk itu sendiri, sehingga semakin baik kualitas bahan dari produk tersebut, semakin mahal pula harga produk tersebut.
Peneliti : Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
Informan : Biasanya keuntungan bersih yang kami peroleh ± 30 %, atau sekitar Rp. 2.000.000 – Rp. 3.000.000 juta
Peneliti : Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?
Informan : Biasanya kami juga menaikan harga produk tersebut, agar tidak mengalami kerugian dan tetap mendapatkan keuntungan yang diinginkan.

Tempat/ Distribusi (Place)

Peneliti : Apa alasan anda memilih tempat disini ?

Informan : Letaknya yang strategis, sehingga mudah dijangkau dan dekat dengan perkantoran.

Peneliti : Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?

Informan : Iya, kami membuka beberapa toko lain di wilayah Jakarta, semarang, medan dan Bogor

Peneliti : Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?

Informan : Pasti, dengan memasang ruangan dengan AC sehingga konsumen tidak merasa panas dan nyaman saat berkunjung.

Peneliti : Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?

Informan : Biasanya kami mendisplay produk dari warna terang ke warna gelap, untuk produk jasa dan celana kami letakkan secara stelan, agar memudahkan konsumen dalam memilih produk tersebut

Peneliti : Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?

Informan : Tidak juga, karena banyak konsumen yang datang hanya melihat saja dan tidak membeli.

Promosi

Peneliti : Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?

Informan : Iya, biasanya kami menggunakan media cetak dan elektronik

Peneliti : Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?

Informan : Dikoran, majalah dan by phone

Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?

Informan : Dengan memberikan diskon yang sesuai dengan produk yang mereka beli

Peneliti : Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?

Informan : Menengah atas dengan usia 25-30 tahun

Peneliti : Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?

Informan : Tidak ada, karena biasanya lebih sulit dan kurang efektif.

HASIL WAWANCARA 2

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. IDENTITAS RESPONDEN

Kode : HW02
Nama : Siti Diansari
Jenis Kelamin : Perempuan
Tingkat Pendidikan : SMA
Jenis Usaha : Retail (Pakaian wanita remaja-dewasa)
Hari/Tanggal : Sabtu/21 Januari 2012
Waktu/Tempat : 10.45/ Girly Fashion

Wawancara

Produk

Peneliti : Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
Informan : Celana jeans, blus, kaos, dress.
Peneliti : Apa warna dan jenis produk yang paling diminati oleh konsumen?
Informan : Biasanya warna yang paling diminati ialah warna-warna yang terang seperti biru, merah, cokelat sedangkan jenis produk yang paling diminati ialah blus, kemeja dan dress.
Peneliti : Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana ?
Informan : Ada yang sesuai dan ada juga yang tidak sesuai.
Peneliti : Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
Informan : Kurang lebih 200-275 piece produk yang terjual di toko ini.
Peneliti : Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari ?
Informan : Kira-kira 10-15 piece, karena tiap harinya juga tidak menentu.

Harga

Peneliti : Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
Informan : Celana jeans Rp. 120.000 – Rp. 250.000
Blus Rp. 50.000 – Rp. 125.000
Kaos Rp. 35.000 – Rp. 60.000
Dress Rp. 100.000 – Rp. 250.000
Peneliti : Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
Informan : Biasanya kami mengambil keuntungan kurang lebih 15 % dari modal awal yang kami keluarkan untuk setiap produk
Peneliti : Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
Informan : Iya, biasanya kami memberikan potongan harga atau diskon kepada konsumen yang membeli produk minimal 3 piece, besarnya potongan yang kami berikan biasanya Rp. 5.000 – Rp. 15.000 biasanya tergantung jenis produk yang mereka beli.
Peneliti : Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
Informan : Tidak ada, karena bagi kami setiap pelanggan sama.
Peneliti : Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
Informan : Model busana dan kualitas bahan yang digunakan pada produk tersebut.
Peneliti : Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
Informan : Tidak menentu, antara Rp. 150.000 – Rp. 250.000
Peneliti : Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?
Informan : Menaikan harga jual produk tersebut untuk menutupi modal awal produk, sehingga walaupun harga produk mengalami kenaikan kami juga tetap mendapatkan keuntungan yang sesuai.

Tempat/ Distribusi (Place)

Peneliti : Apa alasan anda memilih tempat disini ?

Informan : Karena lokasinya yang cukup ramai dan strateis

Peneliti : Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?

Informan : Tidak ada, karena kami hanya membuka toko disini

Peneliti : Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?

Informan : Dengan memasang AC agar pengunjung tidak merasa panas, serta memberikan musik

Peneliti : Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?

Informan : Mendisplay prodok terbaru dipaling depan sehingga konsumen yang tadinya tidak mempunyai keinginan untuk datang ke toko kami, tetapi dengan mereka melihat display produk terbaru dan sedang menjadi tren maka mereka secara otomatis tertarik untuk datang dan membeli produk tersebut.

Peneliti : Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?

Informan : Cukup seimbang, karena sebagian besar konsumen yang datang ke toko kami pasti membeli produk.

Promosi

Peneliti : Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?

Informan : Tidak menggunakan media, biasanya toko kami mengadakan promosi secara langsung atau dari mulut ke mulut.

Peneliti : Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?

Informan : Tidak ada, hanya di toko ini saja.

Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?

Informan : Memberikan pelayanan kepada konsumen dengan komunikasi yang baik dan sopan, sehingga konsumen merasa nyaman dan ingin kembali lagi.

Peneliti : Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?

Informan : Semua kalangan yaitu wanita dengan usia 16 – 30 tahun.

Peneliti : Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?

Informan : Tidak ada.

HASIL WAWANCARA 3

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. IDENTITAS RESPONDEN

Kode : HW03
Nama : Berlianson .R.
Jenis Kelamin : Laki-laki
Tingkat Pendidikan : SMA
Jenis Usaha : Retail (Busana anak- anak sampai dewasa)
Hari/Tanggal : Sabtu/21 Januari 2012
Waktu/Tempat : 11.20/ Pojok Busana

Wawancara

Produk

Peneliti : Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
Informan : Pakaian anak-anak, pakaian remaja, pakaian dewasa seperti : kaos, pakaian tidur dan pakaian pesta.
Peneliti : Apa warna dan jenis produk yang paling diminati oleh konsumen?
Informan : Untuk pakaian anak-anak biasanya yang paling diminati ialah kaos dengan warna-warna yang soft seperti biru, kuning, hijau.
Peneliti : Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana ?
Informan : Iya betul, karena dalam periode 3 – 6 bulan pasti ada produk terbaru.
Peneliti : Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
Informan : Tidak tentu ya, karena setiap bulannya berbeda-beda, untuk busana anak kurang lebih 100 – 150 piece.
Peneliti : Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari ?
Informan : Tergantung dari daya beli konsumennya, kalau sedang ramai bisa sampai 10 piece.

Harga

Peneliti : Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
Informan : Untuk busana anak seperti kaos Rp. 14.000– Rp. 35.000 busana pesta Rp. 150.000 – Rp. 250.000 dan busana tidur Rp. 40.000-Rp. 80.000.
Peneliti : Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
Informan : Karena semua harga produk sudah di tentukan dari kantor pusat, jadi saya hanya menjalankan yang sudah di tentukan.
Peneliti : Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
Informan : Bisa juga, kalau mereka sudah beberapa kali datang ke toko kami.
Peneliti : Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
Informan : Tidak ada, semua konsumen sama bagi kami.
Peneliti : Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
Informan : Jenis bahan, kualitas bahan dan model busana tersebut.
Peneliti : Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
Informan : Tidak tentu ya, karena tidak bisa diprediksi, karena sistemnya online dan langsung dikirim ke kantor pusat.
Peneliti : Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?
Informan : Menaikan harga jual produk untuk mendapatkan keuntungan.

Tempat/ Distribusi (Place)

Peneliti : Apa alasan anda memilih tempat disini ?
Informan : Ramai dan stategis karena mudah di jangkau.
Peneliti : Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?

Informan : Ada, di beberapa tempat Jakarta, Bekasi.
Peneliti : Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?
Informan : Pastinya, dengan memasang AC, memberikan music, menjaga kerapihan dan kebersihan toko.
Peneliti : Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?
Informan : Mendisplay busana dengan sesuai dengan jenisnya dan warna yang serasi akan terlihat lebih menarik dan teratur
Peneliti : Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?
Informan : Cukup seimbang, karena konsumen yang datang biasanya membeli produk lebih dari 1 piece.

Promosi

Peneliti : Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?
Informan : Tidak ada.
Peneliti : Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?
Informan : Hanya di toko ini dengan menggunakan operator setiap sabtu dan minggu.
Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?
Informan : Memberikan harga yang termurah di bandingkan dengan toko lain dengan kualitas yang baik pula.
Peneliti : Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?
Informan : Semua kalangan dengan usia anak-anak sampai dewasa.
Peneliti : Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?
Informan : Tidak ada.

HASIL WAWANCARA 4

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. IDENTITAS RESPONDEN

Kode : HW04
Nama : Hj. Ria
Jenis Kelamin : Perempuan
Tingkat Pendidikan : D3
Jenis Usaha : Retail (Busana Muslim)
Hari/Tanggal : Sabtu/21 Januari 2012
Waktu/Tempat : 13.00/Citra Boutique

Wawancara

Produk

Peneliti : Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
Informan : Busana muslim seperti Jilbab dan gamis
Peneliti : Apa jenis dan warna produk yang paling diminati oleh konsumen?
Informan : Gamis dengan warna biru, merah maron, dan cokelat. Tetapi untuk event-event tertentu seperti idul fitri, biasaya warna yang diminati ialah warna putih.
Peneliti : Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana?
Informan : Iya pasti, agar konsumen tertarik untuk membeli produk di toko kami.
Peneliti : Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
Informan : 300 piece dalam satu bulan.
Peneliti : Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari?
Informan : 10 piece dalam satu hari.

Harga

Peneliti : Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
Informan : Gamis berkisar antara Rp. 200.000 – Rp. 450.000
Jilbab berkisar antara Rp. 30.000 – Rp. 55.000
Peneliti : Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
Informan : 10 – 20 % keuntungan yang kami ambil dari modal awal
Peneliti : Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
Informan : Tentu, karena untuk menari konsumen agar menjadi pelanggan tetap.
Peneliti : Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
Informan : Ada, karena dengan adanya harga khusus bagi pelanggan tetap, diharapkan agar pelanggan tersebut tidak pindah ke toko lain, karena itu perlu adanya harga khusus bagi pelanggan tetap.
Peneliti : Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
Informan : Modal awal dari suatu produk .
Peneliti : Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
Informan : Biasanya keuntungan bersih yang kami peroleh sekitar Rp. 2.000.000 – Rp. 3.000.000 juta
Peneliti : Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?
Informan : Menaikan harga produk 30 – 40 %, selain itu juga kami mengadakan dubsidi silang, jadi untuk beberapa produk kita naikan harga jualnya, dan beberapa produk lagi tetap, sehingga kami masih bisa mendapatkan keuntungan.

Tempat/ Distribusi (Place)

Peneliti : Apa alasan anda memilih tempat disini ?
Informan : Dekat dengan rumah dan cukup strategis, sehingga mudah di jangkau

Peneliti : Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?

Informan : Iya, kami membuka satu toko di Pulogadung Trade Centre.

Peneliti : Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?

Informan : Pastinya, dengan memberikan AC dan memberikan sentuhan musik agar konsumen merasa nyaman.

Peneliti : Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?

Informan : Mendisplay produk dengan warna-warna yang terang agar konsumen tertarik untuk berkunjung.

Peneliti : Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?

Informan : Pastinya, karena setiap konsumen yang datang pasti membeli produk yang ada di toko kami.

Promosi

Peneliti : Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?

Informan : Media Electronik

Peneliti : Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?

Informan : by phone, di toko ini dan di PTC

Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?

Informan : Produk yang dijual tertentu atau limited edition

Peneliti : Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?

Informan : Menengah keatas dengan usia diatas 20 tahun.

Peneliti : Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?

Informan : Tidak ada, karena lebih sulit.

HASIL WAWANCARA 5

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. IDENTITAS RESPONDEN

Kode : HW05
Nama : M. Rifki
Jenis Kelamin : Laki-laki
Tingkat Pendidikan : SMA
Jenis Usaha : Retail (Pakaian wanita dengan motif batik)
Hari/Tanggal : Sabtu/21 Januari 2012
Waktu/Tempat : 13.40/M & R Batik

Wawancara

Produk

Peneliti : Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
Informan : Kain batik dan busana semiformal dari bahan batik
Peneliti : Apa warna dan jenis produk yang paling diminati oleh konsumen?
Informan : Bolero dan blus wanita dengan warna-warna soft seperti biru, hijau
Peneliti : Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana ?
Informan : Iya, jenis produk yang kami pasarkan tentu sesuai dengan tren mode
Peneliti : Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
Imforman : Kurang lebih 400 piece dalam satu bulan
Peneliti : Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari ?
Informan : 5-20 piece dalam satu hari

Harga

Peneliti :Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
Informan : Blus Rp. 70.000 – Rp. 400.000
Bolero Rp. 50.000 – Rp. 200.000
Peneliti : Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
Informan : Biasanya tergantung jenis produknya, rata-rata 30 %
Peneliti : Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
Informan : Pasti, toko saya akan memberikan potongan harga setiap pembelian diatas 10 piece
Peneliti : Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
Informan : Ada, dan pasti lebih murah, agar pelanggan tersebut tidak pindah ke toko lain.
Peneliti : Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
Informan : Biasanya saya melihat dari jenis dan kualitas bahan yang digunakan serta motif batik yang dipakai.
Peneliti : Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
Informan : Biasanya keuntungan bersih yang saya peroleh antara Rp. 300.000 – Rp. 400.000.
Peneliti : Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?
Informan : Menaikan harga produk tersebut dengan memberitahukan terlebih dahulu kepada pelanggan tetap.

Tempat/ Distribusi (Place)

Peneliti : Apa alasan anda memilih tempat disini ?
Informan : Letaknya yang strategis, serta aman dan nyaman
Peneliti : Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?
Informan : Iya, saya juga membuka toko di daerah Pekalongan, Jawa Tengah

Peneliti : Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?
Informan : Pasti, dengan memasang kipas angin dan memberikan kursi kepada pelanggan saat berkunjung di toko saya.
Peneliti : Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?
Informan : Motif dan warna produk yang menarik diletakkan di paling depan.
Peneliti : Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?
Informan : Cukup seimbang, karena hampir 90 % konsumen yang datang, pasti membeli.

Promosi

Peneliti : Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?
Informan : Media cetak
Peneliti : Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?
Informan : Biasanya saya melakukan kegiatan promosi pada catalog yang memuat gambar produk yang saya pasarkan.
Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?
Informan : Dengan mengganti motif dan model busana 2-3 bulan sekali.
Peneliti : Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?
Informan : Menengah keatas, dengan usia mulai dari 23 tahun ke atas.
Peneliti : Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?
Informan : Iya, dengan salah satu UKM (Usaha Kecil dan Menengah) yang ada di daerah Jakarta Timur.

HASIL WAWANCARA 6

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. IDENTITAS RESPONDEN

Kode : HW06
Nama : Herwan
Jenis Kelamin : Laki-laki
Tingkat Pendidikan : D3
Jenis Usaha : Retail (Assesories)
Hari/Tanggal : Sabtu/21 Januari 2012
Waktu/Tempat : 14.20/Rizal Collection

Wawancara

Produk

Peneliti : Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
Informan : Tas dan assesories
Peneliti : Apa warna dan jenis produk yang paling diminati oleh konsumen?
Informan : Tas dengan warna netral seperti hitam, putih dan cokelat. Warna netral banyak dipilih karena cocok dipakai untuk kesempatan apapun.
Peneliti : Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana?
Informan : Iya, karena saya biasanya mengganti model terbaru dalam waktu 3 bulan sekali, dengan tujuan menarik minat konsumen untuk membeli produk di toko saya.
Peneliti : Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
Informan : Biasanya antara 250-300 buah tas setiap bulannya.
Peneliti : Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari ?
Informan : Berkisar antara 5-10 buah perhari.

Harga

Peneliti : Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
Informan : Tas Rp. 200.000 – Rp. 350.000
Assesories Rp. 5.000 – Rp. 100.000
Peneliti : Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
Informan : Minimal 30 % keuntungan yang saya ambil sebagai harga jual dari modal awal produk.
Peneliti : Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
Informan : Tentu, untuk menarik konsumen kembali lagi dan menjadi pelanggan tetap, biasanya setiap pembelian diatas 2 produk saya memberikan potongan harga atau diskon sebesar Rp. 10.000 – Rp. 25.000, biasanya tergantung jenis produk dan harga wal produk.
Peneliti : Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
Informan : Iya, agar pelanggan tetap saya tidak pindah atau mencari toko lain.
Peneliti : Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
Informan : Modal atau harga awal dari sebuah produk.
Peneliti : Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
Informan : Rp. 100.000 – Rp. 200.000
Peneliti : Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?
Informan : Harga produk tetap dan keuntungan yang diperoleh sedikit berkurang, tetapi konsumen tidak mencari ke tempat lain dan berminat untuk membeli produk tersebut.

Tempat/ Distribusi (Place)

Peneliti : Apa alasan anda memilih tempat disini ?

Informan : Cukup strategis sehingga mudah dijangkau

Peneliti : Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?

Informan : Tidak ada, saya hanya mempunyai tempat ini untuk mendistribusikan produk yang saya pasarkan.

Peneliti : Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?

Informan : Pasti, dengan memasang kipas angin dan memberikan tempat duduk pada saat konsumen datang ke toko saya.

Peneliti : Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?

Informan : Memberi variasi model produk terbaru, dengan mendisplay produk yang sedang trend di paling depan.

Peneliti : Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?

Informan : Tidak juga, karena konsumen yang datang biasanya hanya melihat dan menanyakan harga saja, kalau mereka tetarik baru mereka membeli, sedangkan kalo tidak mereka tidak akan membeli produk tersebut.

Promosi

Peneliti : Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?

Informan : Tidak ada.

Peneliti : Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?

Informan : Hanya di toko ini

Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?

Informan : Memasarkan produk yang sedang trend sehingga konsumen tertarik untuk datang dan membeli produk ditoko saya.

Peneliti : Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?

Informan : Menengah keatas dengan usia mulai dari 20-45 tahun.

Peneliti : Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?

Informan : Tidak ada, karena lebih rumit dan biasanya membutuhkan modal yang besar.

HASIL WAWANCARA 7

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. IDENTITAS RESPONDEN

Kode : HW07
Nama : Puspitasari
Jenis Kelamin : Perempuan
Tingkat Pendidikan : SMA
Jenis Usaha : Retail (Busana Anak)
Hari/Tanggal : Sabtu/21 Januari 2012
Waktu/Tempat : 14.55/My Kizi Shop

Wawancara

Produk

Peneliti : Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
Informan : Pakaian anak-anak seperti kaos, busana tidur, baju pesta
Peneliti : Apa warna dan jenis produk yang paling diminati oleh konsumen?
Informan : Kaos dengan warna hijau dan merah.
Peneliti : Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana ?
Informan : Tentu saja, karena saya mengganti produk setiap 2-3 bulan sekali.
Peneliti : Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
Informan :Kurang lebih 300 - 350 piece dalam satu bulan.
Peneliti : Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari ?
Informan : Biasanya antara 10 – 20 piece dalam satu hari.

Harga

Peneliti : Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
Informan : Busana tidur Rp. 40.000-Rp. 70.000
Kaos Rp. 15.000-Rp. 40.000
Baju pesta Rp. 75.000 – Rp. 150.000
Peneliti : Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
Informan : Antara 10 – 20 % keuntungan yang saya ambil dalam menentukan harga jual produk.
Peneliti : Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
Informan : Tidak ada, karena untuk mencari keuntungan yang sesuai
Peneliti : Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
Informan : Tidak ada, bagi saya semua pelanggan sama.
Peneliti : Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
Informan : Harga awal setiap produk busana.
Peneliti : Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
Informan : Antara Rp. 50.000 – Rp. 100.000 keuntungan yang bisa saya peroleh.
Peneliti : Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?
Informan : Menaikan harga produk agar dapat memperoleh keuntungan yang sesuai.

Tempat/ Distribusi (Place)

Peneliti : Apa alasan anda memilih tempat disini ?
Informan : Cukup strategis sehingga mudah dijangkau.
Peneliti : Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?
Informan : Tidak ada, hanya di toko ini saja.

Peneliti : Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?

Informan : Dengan memasang kipas angin dan memperhatikan kebersihan serta kerapihan di toko saya sehingga konsumen merasa nyaman saat berkunjung.

Peneliti : Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?

Informan : Mendisplay pakaian dengan warna-warna yang cerah dan busana yang sedang trend.

Peneliti : Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?

Informan : Sejauh ini cukup seimbang, karena konsumen yang datang pasti membeli.

Promosi

Peneliti : Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?

Informan : Tidak ada

Peneliti : Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?

Informan : Hanya di toko ini.

Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?

Informan : Komunikasi yang ramah ketika melakukan promosi, sehingga penyampaian promosi saya mudah diterima oleh konsumen.

Peneliti : Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?

Informan : Semua kalangan dengan usia 1 – 8 tahun.

Peneliti : Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?

Informan : Tidak ada, karena memerlukan waktu yang lama dan biasanya lebih sulit.

HASIL WAWANCARA 8

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. IDENTITAS RESPONDEN

Kode : HW08
Nama : Irna
Jenis Kelamin : Perempuan
Tingkat Pendidikan : S1
Jenis Usaha : Retail (Busana Muslim)
Hari/Tanggal : Selasa/24 Januari 2012
Waktu/Tempat : 10.45/Irna Collection

Wawancara

Produk

Peneliti : Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
Informan : Busana muslim seperti Jilbab, pasmina dan gamis
Peneliti : Apa warna dan jenis produk yang paling diminati oleh konsumen?
Informan : Pasmina dengan warna ungu dan merah maroon.
Peneliti : Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana ?
Informan : Pasti, karena untuk menarik minat konsumen membeli produk yang ada di toko saya, karena produk yang sesuai trend biasanya banyak di cari oleh konsumen.
Peneliti : Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
Informan : Kurang lebih 250-300 buah untuk satu bulan.
Peneliti : Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari ?
Informan : Antara 10-15 buah dalam satu hari.

Harga

Peneliti : Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
Informan : Jilbab Rp. 30.000 – Rp. 75.000
Pasmina Rp. 30.000 – Rp. 60.000
Gamis Rp. 100.000 – Rp. 250.000
Peneliti : Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
Informan : Biasanya saya mengambil keuntungan kurang lebih 30 % dari modal awal suatu produk.
Peneliti : Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
Informan : Pasti, karena untuk menarik konsumen menjadi pelanggan di toko saya, biasanya saya memberikan potongan harga untuk pembelian diatas 3 produk.
Peneliti : Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
Informan : Tentunya, hal ini saya lakukan agar pelanggan tetap saya tidak pindah ke toko lain.
Peneliti : Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
Informan : Jenis busana dan kualitas bahan yang digunakan.
Peneliti : Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
Informan : Tidak menentu, biasanya antara Rp. 300.000 – Rp. 400.000
Peneliti : Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?
Informan : Harga produk tersebut dinaikan, untuk menutupi modal awal dan melakukan subsidi silang untuk produk tertentu.

Tempat/ Distribusi (Place)

Peneliti : Apa alasan anda memilih tempat disini ?
Informan : Dekat dengan rumah dan cukup strategis karena dekat dengan sekolah dan kampus.

Peneliti : Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?
Informan : Tidak ada, hanya di toko ini.
Peneliti : Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?
Informan : Iya, dengan memasang kipas angin dan memberikan tempat duduk kepada konsumen saat datang ke toko saya.
Peneliti : Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?
Informan : Mendisplay produk sesuai dengan jenis produknya dan warna yang serasi terlihat lebih menarik dan teratur.
Peneliti : Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?
Informan : Seimbang, karena dari satu konsumen yang datang, biasanya membeli lebih dari satu produk.

Promosi

Peneliti : Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?
Informan : Iya, dengam menggunakan media electronik
Peneliti : Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?
Informan : Di facebook dan di toko ini.
Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?
Informan : Komunikasi ramah, sehingga cara penyampaian promosi mudah diterima oleh konsumen.
Peneliti : Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?
Informan : Semua kalangan dengan usia di atas 17 tahun.
Peneliti : Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?
Informan : Tidak ada, karena lebih sulit dan banyak persyaratan.

HASIL WAWANCARA 9

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. IDENTITAS RESPONDEN

Kode : HW09
Nama : Citra Diana Putri
Jenis Kelamin : Perempuan
Tingkat Pendidikan : S1
Jenis Usaha : Retail (Sepatu)
Hari/Tanggal : Selasa/24 Januari 2012
Waktu/Tempat : 11.30/Sharia Stationary

Wawancara

Produk

Peneliti : Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
Informan : Sepatu
Peneliti : Apa warna dan jenis produk yang paling diminati oleh konsumen?
Informan : Sepatu casual dengan warna netral yaitu hitam dan cokelat.
Peneliti : Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana?
Informan : Tentu saja, hal ini ditujukan untuk menarik minat konsumen.
Peneliti : Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
Informan : Antara 70 - 100 pasang sepatu.
Peneliti : Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari ?
Informan : Kurang lebih 3 – 6 pasang sepatu setiap harinya.

Harga

Peneliti : Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
Informan : Biasanya antara Rp. 35.000 – Rp. 270.000
Peneliti : Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
Informan : Antara 15 – 35 % keuntungan yang biasa saya ambil dari modal awal untuk menentukan harga jual sebuah produk.
Peneliti : Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
Informan : Iya, untuk menarik konsumen dan demi kepuasan konsumen. Biasanya saya memberikan potongan harga untuk setiap pembelian diatas 2 pasang sepatu, potongan harga tersebut juga tidak teralu besar, sekitar Rp. 5.000 – Rp. 15.000, tetapi walaupun sedikit konsumen cukup senang dangan potongan harga atau diskon yang saya berikan
Peneliti : Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
Informan : Tidak ada, biasanya harga khusus diberikan sama kepada seluruh konsumen dengan pembelian dengan jumlah tertentu.
Peneliti : Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
Informan : Biasanya saya melihat dari kualitas bahan yang dipakai sebagai bahan baku produk tersebut, karena semakin baik kualitasnya, harga yang di tawarkanpun semakin tinggi.
Peneliti : Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
Informan : Kurang lebih Rp. 125.000 – Rp. 200.000.
Peneliti : Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?
Informan : Menaikan harga produk dengan memberi tahu alasan mengapa harga produk bisa naik.

Tempat/ Distribusi (Place)

Peneliti : Apa alasan anda memilih tempat disini ?
Informan : Cukup strategis sehingga mudah dijangkau.

Peneliti : Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?
Informan : Tidak ada, hanya di tempat ini.
Peneliti : Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?
Informan : Menjaga kerapihan dan kebersihan toko, sehingga konsumen merasa nyaman saat berada ditoko saya.
Peneliti : Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?
Informan : Mendisplay produk dengan memperhatikan keserasian warna, misalnya mendisplaynya sesuai dengan value atau dari gelap ke terang.
Peneliti : Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?
Informan : Tentu saja hal tersebut sangat mempengaruhi penjualan produk, karena konsumen yang datang cukup seimbang dengan produk yang terjual.

Promosi

Peneliti : Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?
Informan : Iya, saya menggunakan media electronik sebagai alat promosi.
Peneliti : Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?
Informan : Facebook dan BBM (Blackberry Messanger).
Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?
Informan : Tidak menjual produk dengan harga tinggi, sehingga walaupun keuntungan sedikit, tetapi perputaran cepat dan produk cepat habis.
Peneliti : Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?
Informan : Semua kalangan dengan usia 5 – 50 tahun.
Peneliti : Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?
Informan : Tidak ada, karena biasanya lebih sulit.

HASIL WAWANCARA 10

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. IDENTITAS RESPONDEN

Kode : HW10
Nama : Devita
Jenis Kelamin : Perempuan
Tingkat Pendidikan : S1
Jenis Usaha : Retail (Tekstile)
Hari/Tanggal : Selasa/24 Januari 2012
Waktu/Tempat :12.30/ Devytex

Wawancara

Produk

Peneliti : Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
Informan : Bermacam-macan jenis bahan atau tekstil.
Peneliti : Apa warna dan jenis produk yang paling diminati oleh konsumen?
Informan : Bahan tile dan brokat dengan warna merah muda (pink) dan putih.
Peneliti : Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana ?
Informan : Pastinya, bahan yang saya jual sesuai dengan trend.
Peneliti : Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
Informan : Biasanya saya mampu menjual 20 macam jenis bahan.
Peneliti : Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari ?
Informan : Kurang lebih 3 - 4 macam jenis bahan dalam satu hari.

Harga

Peneliti : Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
Informan : Bahan brokat Rp. 45.000 – Rp. 175.000
Bahan katun Itali Rp. 130.000 – Rp. 250.000
Peneliti : Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
Informan : Biasanya saya mengambil keuntungan kurang lebih 20 % dari modal awal sebagai harga jual produk.
Peneliti : Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
Informan : Tentu, untuk menarik konsumen menjadi pelanggan di toko saya.
Peneliti : Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
Informan : Pastinya, agar pelanggan tetap saya tindak pindah atau mencari toko lain.
Peneliti : Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
Informan : Kualitas bahan dan harga awal bahan tersebut.
Peneliti : Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
Informan : Kurang lebih Rp. 300.000
Peneliti : Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?
Informan : Biasanya kalau ada produk baru, saya selalu menaikan harga jual saat produk tersebut mengalami kenaikan, tetapi untuk produk yang lama harganya tidak dinaikan (tetap).

Tempat/ Distribusi (Place)

Peneliti : Apa alasan anda memilih tempat disini ?
Informan : cukup strategis dan dekat dengan sekolah.
Peneliti : Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?
Informan : Tidak ada, hanya di toko ini.
Peneliti : Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?

Informan : Memasang kipas angin dan memberi minum agar konsumen merasa nyaman saat berada di toko saya.

Peneliti : Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?

Informan : Dengan cara mendisplay produk terbaru, agar konsumen merasa tertarik untuk datang dan membeli.

Peneliti : Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?

Informan : Seimbang, karena konsumen yang datang, pasti akan membeli produk.

Promosi

Peneliti : Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?

Informan : Media elektronik

Peneliti : Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?

Informan : Dengan BBM (Blackberry Messanger) dan di toko ini.

Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?

Informan : Berkomunikasi dengan ramah kepada konsumen saat mereka datang ke toko kami.

Peneliti : Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?

Informan : Menengah ke atas dengan usia diatas 20 tahun.

Peneliti : Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?

Informan : Tidak, karena lebih sulit dan waktunya lama.

HASIL WAWANCARA 11

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. IDENTITAS RESPONDEN

Kode : HW11
Nama : Widya Handayani
Jenis Kelamin : Perempuan
Tingkat Pendidikan : D3
Jenis Usaha : Modiste (Kebaya)
Hari/Tanggal : Selasa/24 Januuari 2012
Waktu/Tempat : 12.30/Ar. Violet Collection

Wawancara

Produk

Peneliti : Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
Informan : Pakaian pria dan wanita, seperti kebaya dan jas
Peneliti : Apa warna dan jenis produk yang paling diminati oleh konsumen?
Informan : Untuk kebaya, biasanya warna yang paling diminati ialah merah maroon dan silver.
Peneliti : Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana ?
Informan : Biasanya jenis kebaya yang dijahit disini sesuai dengan trend mode yang sedang diminati.
Peneliti : Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
Informan : Kurang lebih 25-30 potong kebaya yang dapat saya jahit atau produksi selama satu bulan.
Peneliti : Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari ?
Informan : Biasanya dalam satu hari saya hanya bisa menyelesaikan 1-3 potong kebaya.

Harga

Peneliti : Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
Informan : Tergantung desain kebaya itu sendiri, biasanya berkisar antara Rp. 175.000 – Rp. 3.000.000
Peneliti : Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
Informan : Dalam menentukan harga jual saya mengambil keuntungan 20 – 25 % dari modal awal yang saya keluarkan untuk memperoduksi satu potong kebaya.
Peneliti : Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
Informan : Pastinya, agar konsumen tersebut ingin kembali lagi untuk menjahit di tempat saya.
Peneliti : Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
Informan : Tidak ada, sama seperti konsumen-konsumen yang lain.
Peneliti : Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
Informan : Desain kebaya yang di jahit, karena semakin sulit desain kebaya tersebut, maka semakin mahal harga yang saya tawarkan.
Peneliti : Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
Informan : Keuntungan bersih setelah di potong biaya lain-lain antara Rp. 1.000.000 – Rp. 1.500.000
Peneliti : Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?
Informan : Menaikan harga jual atau biaya menjahit untuk menutupi modal awal yang saya keluarkan.

Tempat/ Distribusi (Place)

Peneliti : Apa alasan anda memilih tempat disini ?
Informan :Strategis karena mudah dijangkau oleh angkutan umum.

Peneliti : Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?
Informan : Tidak ada, hanya di tempat ini saja.
Peneliti : Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?
Informan : Dengan memasang AC dan masang Televisi agar konsumen merasa nyaman saat datang ke tempat saya.
Peneliti : Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?
Informan : Mendisplay model kebaya yang sedang menjadi trend dengan warna-warna yang cerah agar menarik konsumen.
Peneliti : Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?
Informan : Pastinya, karena secara langsung konsumen yang datang pasti akan menjahit.

Promosi

Peneliti : Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?
Informan : Tidak ada
Peneliti : Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?
Informan : Hanya di tempat ini.
Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?
Informan :Kerapihan jahitan dan ketepatan waktu dalam menyelesaikan jahitan.
Peneliti : Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?
Informan : Kalangan menengah k atas dengan usia 17 – 50 tahun.
Peneliti : Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?
Informan : Tidak ada, karena biasanya lebih sulit.

HASIL WAWANCARA 12

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. IDENTITAS RESPONDEN

Kode : HW12
Nama : Dra. Florida T.
Jenis Kelamin : Perempuan
Tingkat Pendidikan : S1
Jenis Usaha : Modiste (Kebaya)
Hari/Tanggal : Kamis/2 Februari 2012
Waktu/Tempat : 10.20/Larisma Boutique

Wawancara

Produk

Peneliti : Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
Informan : Pakaian wanita seperti gaun, kebaya, rok dan bustier.
Peneliti : Apa warna dan jenis produk yang paling diminati oleh konsumen?
Informan : Kebaya dengan warna cokelat, maroon dan ungu.
Peneliti : Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana ?
Informan : Iya, sesuai dengan trend mode busana khususnya kebaya yang sedang diminati sekarang.
Peneliti : Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
Informan : Karena kebaya sangat sulit dan rumit bila memakai hiasan payaet yang banyak, biasanya saya hanya mampu menjahit kebaya 20 – 30 potong setiap bulannya.
Peneliti : Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari ?
Informan : 1 – 3 potong, tergantung desain dan tingkat kesulitannya.

Harga

Peneliti : Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
Informan : Tergantung desain kebaya itu sendiri, biasanya antara Rp. 175.000 – Rp. 2.000.000.
Peneliti : Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
Informan : Tidak tentu, tergantung dari desain kebaya tersebut, berkisar antara 20 – 30 %.
Peneliti : Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
Informan : Pasti, karena mereka pasti sangat senang dengan potongan harga tersebut, sehingga mereka akan datang kembali k toko saya.
Peneliti : Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
Informan : Tentunya, karena sudah menjadi pelanggang secara otomatis saya akan memberikan harga khusus untuk pelanggan tersebut.
Peneliti : Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
Informan : Desain atau model dari kebaya itu sendiri, karena semakin sulit atau rumit dalam pengerjaannya, otomatis harga yang saya tawarkan sebagai ongkos menjahit pun semakin tinggi.
Peneliti : Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
Informan : Tidak menentu, kira-kira Rp. 750.000 – Rp. 1.500.000
Peneliti : Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?
Informan : Menaikan ongkos jahit yang saya tawarkan untuk menutupi modal awal.

Tempat/ Distribusi (Place)

Peneliti : Apa alasan anda memilih tempat disini ?
Informan : Ramai dan cukup strategis.

Peneliti : Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?
Informan : Tidak ada, hanya di tempat ini saja.
Peneliti : Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?
Informan : Tentu saja, saya memasang AC, memberi tempat duduk dan memberi minum saat konsumen datang ke tempat saya.
Peneliti : Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?
Informan : Mendisplay model kebaya yang sedang menjadi trend dengan warna yang cerah sehingga konsumen tertarik untuk datang dan menjahit di tempat saya.
Peneliti : Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?
Informan : Tidak juga, karena ada konsumen yang datang hanya bertanya harga saja, bila harga tersebut cocok dengan keungan mereka baru mereka akan menjahit.

Promosi

Peneliti : Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?
Informan : Tidak ada, hanya informasi melalui informasi konsumen yang sudah pernah menjahit.
Peneliti : Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?
Informan : Hanya di toko ini saja.
Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?
Informan : Kualitas jahitan, ketepatan waktu dan komunikasi yang baik kepada konsumen.
Peneliti : Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?
Informan : Semua kalangan dengan segala usia.
Peneliti : Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?
Informan : Tidak ada, karena lebih sulit prosesnya.

HASIL WAWANCARA 13

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. IDENTITAS RESPONDEN

Kode : HW13
Nama : Anis
Jenis Kelamin : Perempuan
Tingkat Pendidikan : SMA
Nama Usaha :Modiste (Gaun)
Hari/Tanggal : Kamis/2 Februari 2012
Waktu/Tempat : 11.00/ SM Busana

Wawancara

Produk

Peneliti : Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
Informan : Busana pria dan wanita seperti kaftan, blus, gaun dan jas.
Peneliti : Apa warna dan jenis produk yang paling diminati oleh konsumen?
Informan : Gaun dengan warna merah muda (pink) dan merah maroon.
Peneliti : Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana ?
Informan : Iya, biasanya konsumen yang menjahit ditoko saya menjahit produk busana yang sedang menjadi trend mode.
Peneliti : Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
Informan : Biasanya dalam sebulan saya hanya bisa menjahit atau memproduksi gaun dengan jumlah 10 potong gaun.
Peneliti : Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari ?
Informan : Tidak ada hitungan perhari, karena kalau desain gaun tersebut rumit, biasanya bisa selesai dalam waktu beberapa hari.

Harga

Peneliti : Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
Informan : Biasanya tergantung material yang dipakai, karena semakin banyak material yang dipakai sebagai hiasan, harganya pun menjadi lebih mahal, biasanya harga yang saya tawarkan berkisar Rp. 300.000 – 3.000.000
Peneliti : Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
Informan : Antara 30 – 50 %
Peneliti : Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
Informan : Tentunya, biasanya saya akan memberi potongan harga kepada konsumen bila menjahit di atas 5 potong
Peneliti : Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
Informan : Tidak ada, karena harga sudah di tentukan.
Peneliti : Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
Informan : Desain gaun yang di jahit.
Peneliti : Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
Informan : Kurang lebih Rp. 500.000
Peneliti : Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?
Informan : Menaikan ongkos jahit yang di tawarkan atau biasanya saya memberi desain alternative kepada konsumen dengan tidak menaikan ongkos jahit dengan model yang lebih simple tetapi tetap menarik.

Tempat/ Distribusi (Place)

Peneliti : Apa alasan anda memilih tempat disini ?
Informan : Strategis, sehingga mudah dijangkau.

Peneliti : Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?
Informan : Tidak ada.
Peneliti : Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?
Informan : Memasang kipas angin dan memberi tempat duduk.
Peneliti : Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?
Informan : Mendiplay model busana tyang sedang menjadi trend mode.
Peneliti : Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?
Informan : Tidak juga, karenatergantung dengan keuangan pelanggan, jadi ada pelanggan yang menanyakan harga dulu, kalau harganya cocok baru mereka akan menjahit.

Promosi

Peneliti : Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?
Informan : Media elektronik
Peneliti : Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?
Informan : Dengan mamasang website dan hanya di tempat ini saja.
Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?
Informan : Kualitas jahitan, ketepatan waktu dan komunikasi yang baik kepada konsumen.
Peneliti : Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?
Informan : Kalangan menengah ke atas dengan usia 20 – 40 tahun.
Peneliti : Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?
Informan : Tidak ada, karena lebih sulit.

HASIL WAWANCARA 14

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. DENTITAS RESPONDEN

Kode : HW14
Nama : Hermansyah
Jenis Kelamin : Laki-laki
Tingkat Pendidikan : SMA
Jenis Usaha : Modiste (Gaun)
Hari/Tanggal : Kamis/2 Februari 2012
Waktu/Tempat : 11.35/ Mansyah Busana

Wawancara

Produk

Peneliti : Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
Informan : Pakaian wanita seperti gaun, dress
Peneliti : Apa warna dan jenis produk yang paling diminati oleh konsumen?
Informan : Gaun dengan warna merah muda (pink) dan ungu.
Peneliti : Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana ?
Informan : Tentunya, karena rata-rata konsumen yang menjahit selalu sesuai dengan trend gaun yang sedang ada.
Peneliti : Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
Informan : Biasanya dalam sebulan saya mampu menjahit gaun kurang lebih 15 potong.
Peneliti : Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari ?
Informan : Tidak ada hitungan perhari, karena kalau desain gaun tersebut rumit, biasanya bisa selesai dalam waktu beberapa hari.

Harga

Peneliti : Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
Informan : Antara Rp. 300.000 – Rp. 800.000
Peneliti : Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
Informan : Kurang lebih 40 % keuntungan yang saya ambil sebagai ongkos jahit dari biaya awal yang saya keluarkan
Peneliti : Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
Informan : Iya, saya akan memberikan potongan harga atau diskon untuk konsumen yang menjahit di atas 3 potong gaun.
Peneliti : Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
Informan : Ada, tetapi bila mereka sudah lama menjadi pelanggan tetap di tempat saya.
Peneliti : Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
Informan : Desain atau model gaun yang ingin di jahitkan oleh konsumen.
Peneliti : Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
Informan : Tidak menentu, anatara Rp. 300.000 – Rp. 500.000.
Peneliti : Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?
Informan : Menaikan ongkos jahit untuk menutupi modal awal yang saya keluarkan.

Tempat/ Distribusi (Place)

Peneliti : Apa alasan anda memilih tempat disini ?
Informan : Ramai dan strategis sehingga mudah di jangkau.
Peneliti : Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?
Informan : Tidak ada.
Peneliti : Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?
Informan : Memberi tempat duduk dan memasang kipas angin.

Peneliti : Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?

Informan : Mendisplay gaun yang sedang menjadi trend.

Peneliti : Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?

Informan : Sejauh ini cukup seimbang, karena banyak konsumen yang datang pasti menjahit.

Promosi

Peneliti : Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?

Informan : Tidak ada.

Peneliti : Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?

Informan : Hanya di tempat ini saja.

Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?

Informan : Kualitas jahitan dan ketepatan waktu dalam menyelesaikan jahitan.

Peneliti : Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?

Informan : Semua kalangan dengan usia 15 – 40 tahun.

Peneliti : Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?

Informan : Tidak ada, karena lebih sulit.

HASIL WAWANCARA 15

INSTRUMEN PENELITIAN YANG BERJUDUL " ANALISIS BAURAN PEMASARAN DALAM PENJUALAN PRODUK BUSANA "

A. IDENTITAS RESPONDEN

Kode : HW15
Nama : Yuni Martha
Jenis Kelamin : Perempuan
Tingkat Pendidikan : SMA
Jenis Usaha : Modiste (Gaun)
Hari/Tanggal : Kamis/2 Februari 2012
Waktu/Tempat : 13.00/ Yuni Busana

Wawancara

Produk

Peneliti : Jenis produk apa yang dipasarkan atau diproduksi di toko anda ?
Informan : Pakaian wanita seperti gaun, kebaya, bustier
Peneliti : Apa warna dan jenis produk yang paling diminati oleh konsumen?
Informan : Gaun dengan warna cokelat dan merah muda (pink)
Peneliti : Apakah produk yang di pasarkan atau diproduksi ditoko anda sesuai dengan trend mode busana ?
Informan : Biasanya hampir semua konsumen yang menjahit gaun di tempat saya, gaun yang mereka jahit rata-rata sesuai dengan trend mode.
Peneliti : Berapa produk yang terjual atau terproduksi selama satu bulan ?
Informan : Dalam satu bulan saya biasa menyelesaikan 15 potong gaun.
Peneliti : Berapa jumlah produk yang terjual atau terproduksi dalam satu hari ?
Informan : Tidak ada hitungan perhari, karena kalau desain gaun tersebut rumit, biasanya bisa selesai dalam waktu beberapa hari dan tergantung orderan dari konsumen.

Harga

Peneliti : Berapa kisaran harga produk yang di tawarkan di toko anda ?
Informan : Berkisar antara Rp. 450.000 – Rp. 1.500.000
Peneliti : Berapa persen keuntungan yang diambil sebagai harga jual dari biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal suatu produk ?
Informan : Biasanya saya mengambil keuntungan dari modal awal sebagai ongkos jahit sebesar 50 %.
Peneliti : Apakah anda memberikan potongan harga kepada konsumen untuk pembelian dengan jumlah tertentu ?
Informan : Tentu, biasanya saya memberi potongan harga atau diskon kepada konsumen, bila konsumen menjahit di atas 3 potong.
Peneliti : Apakah ada harga khusus untuk pelanggan tetap ?
Informan : Pasti, karena agar pelanggan saya merasa senang dan terus menjadi pelanggan di tempat saya
Peneliti : Faktor apa yang mempengaruhi anda dalam menentukan harga jual ?
Informan : Desain atau model dari gaun yang dipesan atau di jahit.
Peneliti : Berapa keuntungan rata-rata yang didapat dalam satu hari ?
Informan : Tidak menentu, kurang lebih Rp. 300.000 – Rp. 500.000
Peneliti : Bagaimana cara mengefektifkan harga jual saat biaya produk mengalami kenaikan ?
Informan : Menaikan ongkos jahit yang saya tawarkan kepada konsumen.

Tempat/ Distribusi (Place)

Peneliti : Apa alasan anda memilih tempat disini ?
Informan : Ramai dan cukup strategis sehingga mudah dijangkau
Peneliti : Apakah anda mempunyai tempat untuk mendistribusikan produk selain di sini ?
Informan : Tidak ada.

Peneliti : Apakah tempat anda memberi kenyaman pada konsumen saat berkunjung?
Informan : Memasang AC, memberi tempat duduk serta menjaga kebersihan dan kerapihan tempat.
Peneliti : Bagaimana kondisi tata letak display yang ada disini agar menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ?
Informan : Mendisplay model gaun yang unik, sehingga konsumen merasa tertarik dan penasaran ingin menjahit gaun seperti itu.
Peneliti : Apakah dengan display tersebut jumlah konsumen yang datang dengan jumlah barang yang terjual atau terproduksi seimbang ?
Informan : Seimbang, karena konsumen yang datang pasti menjahit.

Promosi

Peneliti : Apakah anda menggunakan media sebagai alat promosi di toko anda ?
Informan : Tidak ada.
Peneliti : Dimana kegiatan promosi yang biasa anda lakukan ?
Informan : Hanya di tempat ini saja.
Peneliti : Strategi apa yang digunakan oleh toko anda agar dapat terus bersaing dengan toko lainnya ?
Informan : Ketepatan waktu dan kerapihan jahitan.
Peneliti : Dalam hal promosi, bagaimana pangsa pasar yang menjadi target anda ?
Informan : Semua kalangan dengan usia di atas 17 tahun.
Peneliti : Apakah dalam melakukan promosi, anda bekerja sama dengan pihak lain ?
Informan : Tidak ada karena lebih sulit dan prosesnya sangat lama.

KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS TEKNIK
Gedung L Kampus Universitas Negeri Jakarta: Jl. Rawamangun Muka Jakarta Timur 13220
Telp. (62-21) 4890046, ext,213, 4751523, 47864808 ,Faximile : (62-21) 4751523
Website: http://ft.unj.ac.id email: ft@unj.ac.id

Building Future Leaders

Certificate

Hal :Uji Validitas

Jakarta, 9 Januari 2012

Kepada Yth.
Ibu Dra. Eneng Lutfia Zahra
Di
Tempat

Dengan hormat,

Sesuai dengan judul penelitian yang diajukan oleh mahasiswa Tata Busana pada smester ini (095) akan menyelesaikan studi melalui penyusunan skripsi. Sehubungan dengan hal itu maka kami sebagai pembimbing materi/metodologi mohon kesediaan ibu untuk menjadi panel/dosen uji validitas pada mahasiswa tersebut.

Adapun mahasiswa tersebut adalah:

No	Nama/No.Reg	Judul Skripsi
1	Suci Widiyaningsih 5525072541	Analisis Bauran Pemasaran Dalam Penjualan Produk Busana

Kami sangat berharap Ibu dapat membantu mahasiswa tersebut. Atas perhatian dan bantuannya kami ucapkan banyak terimakasih.

Hormat kami,

Dosen Pembimbing Metodologi

Shinta Doriza

Shinta Doriza, S.Sos, M.SE, M.Pd
NIP: 19751115 200604 2 001

Dosen Pembimbing Materi

Dra. Suryawati, M.Si
NIP: 19640424 198811 2 001

KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS TEKNIK
Gedung L Kampus Universitas Negeri Jakarta: Jl. Rawamangun Muka Jakarta Timur 13220
Telp. (62-21) 4890046, ext.213, 4751523, 47864808 ,Faximile : (62-21) 4751523
Website: http://ft.unj.ac.id email: ft@unj.ac.id

Building Future Leaders

Certificate No/02/02

Hal :Uji Validitas

Jakarta, 9 Januari 2012

Kepada Yth.
Ibu Dra. Vivi Radiona, M.Pd
Di
Tempat

Dengan hormat,

Sesuai dengan judul penelitian yang diajukan oleh mahasiswa Tata Busana pada smester ini (095) akan menyelesaikan studi melalui penyusunan skripsi. Sehubungan dengan hal itu maka kami sebagai pembimbing materi/metodologi mohon kesediaan bapak untuk menjadi panel/dosen uji validitas pada mahasiswa tersebut.

Adapun mahasiswa tersebut adalah:

No	Nama/No.Reg	Judul Skripsi
1	Suci Widiyaningsih 5525072541	Analisis Bauran Pemasaran Dalam Penjualan Produk Busana

Kami sangat berharap bapak dapat membantu mahasiswa tersebut. Atas perhatian dan bantuannya kami ucapkan banyak terimakasih.

Hormat kami,

Dosen Pembimbing Metodologi

Shinta Doriza

Shinta Doriza, S.Sos, M.SE, M.Pd
NIP: 19751115 200604 2 001

Dosen Pembimbing Materi

Dra. Suryawati, M.Si
NIP: 19640424 198811 2 001

UJI VALIDITAS INSTRUMEN

Analisis Bauran Pemasaran Dalam Penjualan Produk Busana

(Survey pada Pengusaha Busana di Mall Arion dan Pasar Sunan Giri)

Nama : Suci Widiyaningsih

No. Reg : 5525072541

Program Studi : Pendidikan Tata Busana

Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Keluarga

Fakutas : Teknik

	Tanggal	Tanda Tangan
Dosen Ahli I		
Dra. Vivi Radiona, M.Pd	(24 Januari 2012)	(.....)
Dosen Ahli II		
Dra. Eneng Lutfia Zahra	(20 Januari 2012)	(.....)

KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telp./Fax. : Rektor : (021) 4893854, PR. I : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926
PR IV : 4893982, BAUK : 4750930, BAAK : 4759081, BAPSI : 4755118, Bag. UHTP : Telp. 4890046
Bag. Keuangan : 4892414, Bag. Kepegawaian : 4890536 Bag. HUMAS : 4898486

Building Future Leaders

Nomor : 002/H39.12/PL/2012 — 16 Desember 2011
Lamp. : -
H a l : **Permohonan Izin Penelitian**

Yth. **Pengusaha Busana di Mall Arion**
di tempat

Kami mohon kesediaan Saudara, untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

N a m a	: **Suci Widiyaningsih**
Nomor Registrasi	: 5525072541
Program Studi	: Pendidikan Tata Busana
Fakultas	: Teknik
Untuk mengadakan	: Penelitian untuk Skripsi
Di	: **Mall Arion**

Guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka Penulisan Skripsi dengan Judul ***"Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana"***

Atas perhatian dan bantuan Saudara kami ucapkan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi
Akademik dan Kemahasiswaan

Drs. Syaifullah
NIP 19570216 198403 1 001

Tembusan :
1. Dekan Fakultas Teknik
2. Kaprog / Jurusan IKK

KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telp./Fax. : Rektor : (021) 4893854, PR. I : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926
PR IV : 4893982, BAUK : 4750930, BAAK : 4759081, BAPSI : 4755118, Bag. UHTP : Telp. 4890046
Bag. Keuangan : 4892414, Bag. Kepegawaian : 4890536 Bag. HUMAS : 4898486

Building Future Leaders

Nomor : 032/H39.12/PL/2012 — 4 Januari 2012
Lamp. : -
H a l : **Permohonan Izin Penelitian**

Yth. **Pengusaha Busana Pasar Sunan Giri**
di tempat

Kami mohon kesediaan Saudara, untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

N a m a	:	**Suci Widiyaningsih**
Nomor Registrasi	:	5525072541
Program Studi	:	Pendidikan Tata Busana
Fakultas	:	Teknik
Untuk mengadakan	:	Penelitian untuk Skripsi
Di	:	**Pasar Sunan Giri**

Guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka Penulisan Skripsi dengan Judul ***"Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana"***.

Atas perhatian dan bantuan Saudara kami ucapkan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi
Akademik dan Kemahasiswaan

Drs. Syaifullah
NIP 19570216 198403 1 001

Tembusan :
1. Dekan Fakultas Teknik
2. Kaprog / Jurusan IKK

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sri Puji Astuti.

Alamat : Jl Wijaya Kusuma II GG 13 NO 34. RT 08/07 Pronas. Klender.

No. Telepon/Hp : 021. 9163.6001.

Pekerjaan : Pemasaran.

Nama Usaha : Jecperton.

Menyatakan yang sebenarnya bahwa :

Nama : Suci Widiyaningsih

No. Reg : 5525072541

Mahasiswa : Universitas Negeri Jakarta

Prodi : Pendidikan Tata Busana S1 Reguler 2007

Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Keluarga

Fakultas : Teknik

Telah melakukan wawancara dengan saya, sehubungan dengan tugas penelitian guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka menyusun skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta yang berjudul " ***Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana*** ".

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti penelitian, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta,

Yang Membuat Pernyataan,

(.....)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Siti Diansari

Alamat : Jl. Pemuda

No. Telepon/Hp : (021) 4786 5573

Pekerjaan : Bagian Pemasaran

Nama Usaha : Girly Fashion

Menyatakan yang sebenarnya bahwa :

Nama : Suci Widiyaningsih

No. Reg : 5525072541

Mahasiswa : Universitas Negeri Jakarta

Prodi : Pendidikan Tata Busana S1 Reguler 2007

Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Keluarga

Fakultas : Teknik

Telah melakukan wawancara dengan saya, sehubungan dengan tugas penelitian guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka menyusun skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta yang berjudul " ***Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana*** ".

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti penelitian, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 21 Januari 2012

Yang Membuat Pernyataan,

(.....)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : KERTIANSON. R.

Alamat : PONDOK PERAYON. JAYA.

No. Telepon/Hp : 4711554.

Pekerjaan/JABATAN : STORE MANAGER.

Nama Usaha : RITAIL (POJOK. BUSANA)

Menyatakan yang sebenarnya bahwa :

Nama : Suci Widiyaningsih

No. Reg : 5525072541

Mahasiswa : Universitas Negeri Jakarta

Prodi : Pendidikan Tata Busana S1 Reguler 2007

Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Keluarga

Fakultas : Teknik

Telah melakukan wawancara dengan saya, sehubungan dengan tugas penelitian guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka menyusun skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta yang berjudul " ***Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana*** ".

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti penelitian, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta,

Yang Membuat Pernyataan,

31/, 2012

(KERTIANSON.R.)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Hj. Ria

Alamat : Ps. Sunan Giri No: 24.

No. Telepon/Hp : 021 - 4896687.

Pekerjaan : Penjahit.

Nama Usaha : Citra Boutique

Menyatakan yang sebenarnya bahwa :

Nama : Suci Widiyaningsih

No. Reg : 5525072541

Mahasiswa : Universitas Negeri Jakarta

Prodi : Pendidikan Tata Busana S1 Reguler 2007

Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Keluarga

Fakultas : Teknik

Telah melakukan wawancara dengan saya, sehubungan dengan tugas penelitian guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka menyusun skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta yang berjudul " ***Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana*** ".

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti penelitian, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 12-6-2012.

Yang Membuat Pernyataan,

(...Hj. Ria...)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : M. RIFKI

Alamat : PASAR SUNAN GIRI LT. 1/50

No. Telepon/Hp : 081548074159

Pekerjaan : PEMILIK

Nama Usaha : TOKO batik

Menyatakan yang sebenarnya bahwa :

Nama : Suci Widiyaningsih

No. Reg : 5525072541

Mahasiswa : Universitas Negeri Jakarta

Prodi : Pendidikan Tata Busana S1 Reguler 2007

Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Keluarga

Fakultas : Teknik

Telah melakukan wawancara dengan saya, sehubungan dengan tugas penelitian guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka menyusun skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta yang berjudul " ***Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana*** ".

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti penelitian, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 21 - 01 - 2012

Yang Membuat Pernyataan,

(.....)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Herwan.

Alamat : Jln Rawamangun muka Tim no 29.

No. Telepon/Hp : 081388990429.

Pekerjaan : pemilik usaha.

Nama Usaha : Accesories. (Tas. Gesper. Accesories) Rizal. Collection.

Menyatakan yang sebenarnya bahwa :

Nama : Suci Widiyaningsih

No. Reg : 5525072541

Mahasiswa : Universitas Negeri Jakarta

Prodi : Pendidikan Tata Busana S1 Reguler 2007

Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Keluarga

Fakultas : Teknik

Telah melakukan wawancara dengan saya, sehubungan dengan tugas penelitian guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka menyusun skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta yang berjudul " ***Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana*** ".

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti penelitian, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 21-01-2012.

Yang Membuat Pernyataan,

(.....)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Puspitasari

Alamat : Ps. Sunan Giri

No. Telepon/Hp : 021 97253098

Pekerjaan : Karyawan Pemasaran

Nama Usaha : Mykizishop

Menyatakan yang sebenarnya bahwa :

Nama : Suci Widiyaningsih

No. Reg : 5525072541

Mahasiswa : Universitas Negeri Jakarta

Prodi : Pendidikan Tata Busana S1 Reguler 2007

Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Keluarga

Fakultas : Teknik

Telah melakukan wawancara dengan saya, sehubungan dengan tugas penelitian guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka menyusun skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta yang berjudul " ***Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana*** ".

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti penelitian, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 21 - 1 - 2012

Yang Membuat Pernyataan,

Puspitasari

(Puspitasari)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : IRNAWATY

Alamat : JL. Rawamangun Muka X NO. 6

No. Telepon/Hp : 021 - 4717430

Pekerjaan : wiraswasta (Pemilik usaha)

Nama Usaha : IRNA Collection

Menyatakan yang sebenarnya bahwa :

Nama : Suci Widiyaningsih

No. Reg : 5525072541

Mahasiswa : Universitas Negeri Jakarta

Prodi : Pendidikan Tata Busana S1 Reguler 2007

Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Keluarga

Fakultas : Teknik

Telah melakukan wawancara dengan saya, sehubungan dengan tugas penelitian guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka menyusun skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta yang berjudul " ***Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana*** ".

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti penelitian, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta,

Yang Membuat Pernyataan,

(IRNA)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	: Citra Diana Putri
Alamat	: Jln. Balai Pustaka V No. 19 B Rawamangun
No. Telepon/Hp	: 021 - 91166777
Pekerjaan	: Pemilik Usaha
Nama Usaha	: Sharia Stationery

Menyatakan yang sebenarnya bahwa :

Nama	**: Suci Widiyaningsih**
No. Reg	**: 5525072541**
Mahasiswa	**: Universitas Negeri Jakarta**
Prodi	**: Pendidikan Tata Busana S1 Reguler 2007**
Jurusan	**: Ilmu Kesejahteraan Keluarga**
Fakultas	**: Teknik**

Telah melakukan wawancara dengan saya, sehubungan dengan tugas penelitian guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka menyusun skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta yang berjudul " *Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana* ".

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti penelitian, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 23 Januari 2012

Yang Membuat Pernyataan,

(Citra Diana P.)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : DEVITA

Alamat : Jl. KELAPA DUA WETAN BLOK 1/1 NO.18.

No. Telepon/Hp : 0857777 10112

Pekerjaan : WIRAUSAHA (PEMILIK).

Nama Usaha : DEVYTEX

Menyatakan yang sebenarnya bahwa :

Nama : Suci Widiyaningsih

No. Reg : 5525072541

Mahasiswa : Universitas Negeri Jakarta

Prodi : Pendidikan Tata Busana S1 Reguler 2007

Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Keluarga

Fakultas : Teknik

Telah melakukan wawancara dengan saya, sehubungan dengan tugas penelitian guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka menyusun skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta yang berjudul " ***Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana*** ".

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti penelitian, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta,

Yang Membuat Pernyataan,

(24 JAN 2012)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	:	WIDYA HANDAYANI (PEMILIK)
Alamat	:	JL. PISANGAN LAMA II NO 30 JAKARTA 13230
No. Telepon/Hp	:	021-98048249 / 08128600675
Pekerjaan	:	WIRASWASTA
Nama Usaha	:	AR. VIOLET COLECTION

Menyatakan yang sebenarnya bahwa :

Nama	:	Suci Widiyaningsih
No. Reg	:	5525072541
Mahasiswa	:	Universitas Negeri Jakarta
Prodi	:	Pendidikan Tata Busana S1 Reguler 2007
Jurusan	:	Ilmu Kesejahteraan Keluarga
Fakultas	:	Teknik

Telah melakukan wawancara dengan saya, sehubungan dengan tugas penelitian guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka menyusun skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta yang berjudul " ***Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana*** ".

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti penelitian, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 24 JANUARI 2012

Yang Membuat Pernyataan,

WIDYA HANDAYANI

(.....)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dra. Florida. T

Alamat : Pasar Senen Blok

No. Telepon/Hp : 98005832

Pekerjaan : Pemilik

Nama Usaha : LARISMA Boutique

Menyatakan yang sebenarnya bahwa :

Nama : Suci Widiyaningsih

No. Reg : 5525072541

Mahasiswa : Universitas Negeri Jakarta

Prodi : Pendidikan Tata Busana S1 Reguler 2007

Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Keluarga

Fakultas : Teknik

Telah melakukan wawancara dengan saya, sehubungan dengan tugas penelitian guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka menyusun skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta yang berjudul " ***Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana*** ".

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti penelitian, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 2 Feb 2012

Yang Membuat Pernyataan,

(.....)

Florida

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Anis

Alamat : jl jatinegara kaum

No. Telepon/Hp : 08821068 3440.

Pekerjaan : penjahit.

Nama Usaha : SM Busana.

Menyatakan yang sebenarnya bahwa :

Nama : Suci Widiyaningsih

No. Reg : 5525072541

Mahasiswa : Universitas Negeri Jakarta

Prodi : Pendidikan Tata Busana S1 Reguler 2007

Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Keluarga

Fakultas : Teknik

Telah melakukan wawancara dengan saya, sehubungan dengan tugas penelitian guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka menyusun skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta yang berjudul " ***Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana*** ".

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti penelitian, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 2 - 2 - 2012.

Yang Membuat Pernyataan,

(.....Anis.....)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	:	Hermanyah
Alamat	:	Jl. Bakung No 75
No. Telepon/Hp	:	081386203382
Pekerjaan	:	Pemilik
Nama Usaha	:	MARISKAH BUSANA.

Menyatakan yang sebenarnya bahwa :

Nama	:	Suci Widiyaningsih
No. Reg	:	5525072541
Mahasiswa	:	Universitas Negeri Jakarta
Prodi	:	Pendidikan Tata Busana S1 Reguler 2007
Jurusan	:	Ilmu Kesejahteraan Keluarga
Fakultas	:	Teknik

Telah melakukan wawancara dengan saya, sehubungan dengan tugas penelitian guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka menyusun skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta yang berjudul " ***Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana*** ".

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti penelitian, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 2 - Feb 2012.

Yang Membuat Pernyataan,

(Hermanyah)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yuni martha.

Alamat : psr. Sunan Giri

No. Telepon/Hp : 0813 16994190

Pekerjaan : Wiraswasta.

Nama Usaha : Jahit

Menyatakan yang sebenarnya bahwa :

Nama : Suci Widiyaningsih

No. Reg : 5525072541

Mahasiswa : Universitas Negeri Jakarta

Prodi : Pendidikan Tata Busana S1 Reguler 2007

Jurusan : Ilmu Kesejahteraan Keluarga

Fakultas : Teknik

Telah melakukan wawancara dengan saya, sehubungan dengan tugas penelitian guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka menyusun skripsi sebagai syarat untuk menyelesaikan Sarjana Pendidikan di Universitas Negeri Jakarta yang berjudul " ***Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Busana*** ".

Demikian surat pernyataan ini dibuat sebagai bukti penelitian, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 2-2-2012

Yang Membuat Pernyataan,

(.....)

DOKUMENTASI

1. Jackerton

2. Girly Fashion

3. Pojok Busana

4. Citra Coutique

5. M & R Batik

6. Rizal Collection

7. My Kizi Shop

8. Irna Collection

9. Sharia Stationery

10. Devytex Textile

11. AR. Violet Colection

12. Larisma Boutique

13. SM Busana

14. Mansyah Busana

15. Yuni Busana