

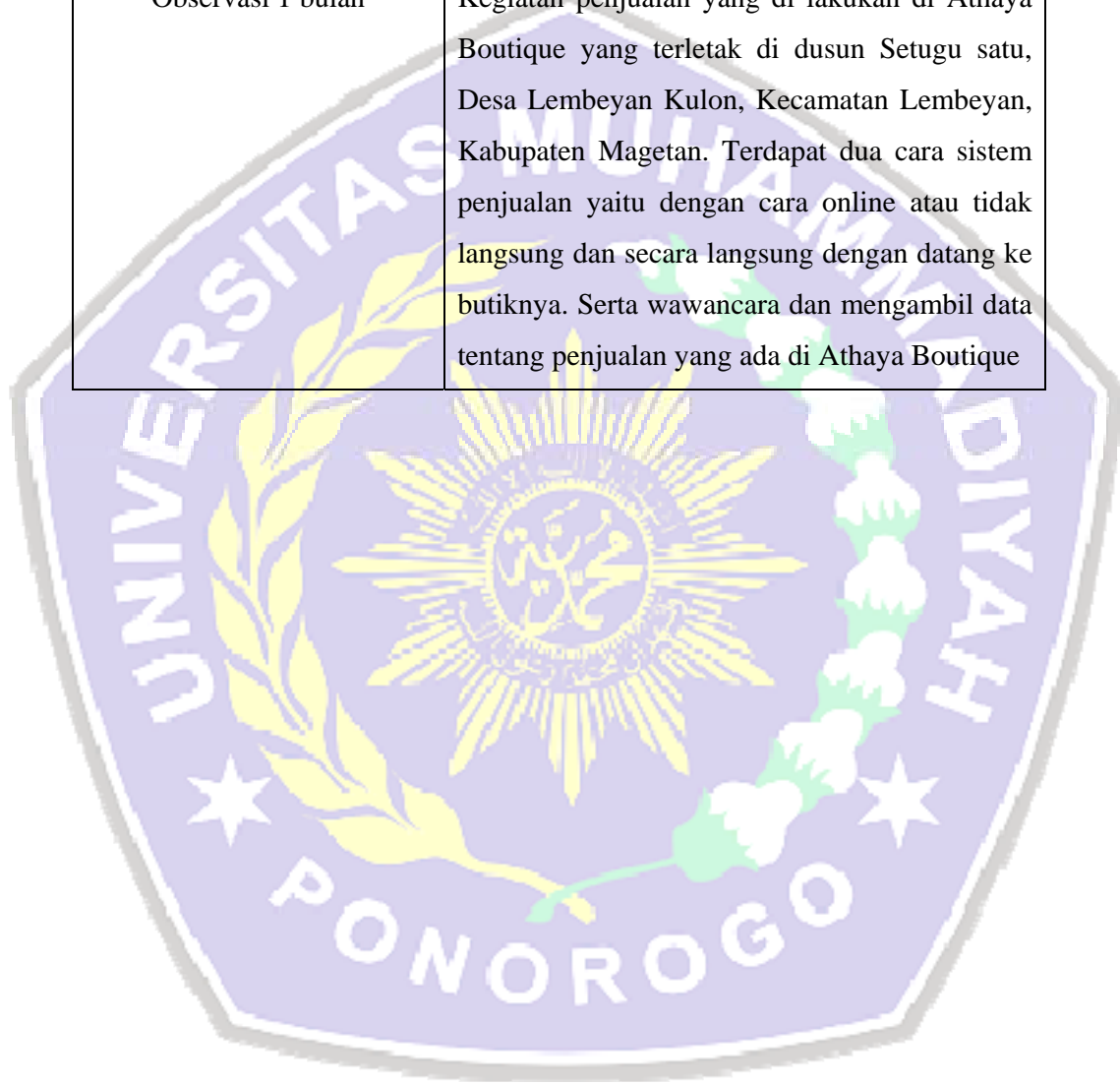
TRANSKRIP OBSERVASI

Tanggal Pengamatan : 4 april 2017

Jam : 09.00 s/d 12.00

Kegiatan yang diobservasi : penjualan dan wawancara di Athaya Boutique

Transkrip Observasi	Kegiatan
Observasi 1 bulan	Kegiatan penjualan yang di lakukan di Athaya Boutique yang terletak di dusun Setugu satu, Desa Lembeyan Kulon, Kecamatan Lembeyan, Kabupaten Magetan. Terdapat dua cara sistem penjualan yaitu dengan cara online atau tidak langsung dan secara langsung dengan datang ke butiknya. Serta wawancara dan mengambil data tentang penjualan yang ada di Athaya Boutique



TRANSKRIP WAWANCARA

Tanggal Wawancara : 30 Januari 2017

Nama Infoman : Kristin selaku owner Athaya Boutique

Jam : 12.00 sampai dengan selesai

Alamat : Lembeyan

Tempat Wawancara : Athaya Boutique

	Materi Wawancara
Peneliti Narasumber	<p>Bagaimana sejarah di Athaya Boutique mbak ?</p> <p>Dulu kami memulai usaha dengan online pada tahun 2009, dulu awalnya kami hanya menggunakan foto manekin saja, iseng-iseng, dan stok di toko hanya ada dua baris jilbab saja. Kami dulu melayani eceran juga, semakin lama semakin berkembang sampai sekarang kami sudah memiliki puluhan reseller menyebar di seuruh indonesia.</p>
Peneliti Narasumber	<p>Untuk visi misi Athaya Boutique itu sendiri apa ?</p> <p>Visi dan Misi pada athaya boutique adalah yang pertama menciptakan lapangan kerja bagi orang yang membutuhkan pekerjaan. Kedua syiar (mengajak berhijab) lewat perundangan. Dengan adanya Athaya Boutique ini Owner ingin mengajak masyarakat lebih mengenal hijab dengan membuka perdagangan. Ketiga menjadikan butik yang memudahkan konsumen (pembeli), karena pihak pembeli tidak harus membayar tunai, namun bisa membayar dengan cara online dan uang muka. Keempat menjadikan butik yang menjual dengan harga yang terjangkau dikarenakan Athaya Boutique menjadi tangan pertama yang harganya lebih murah dari pada butik yang lain, sehingga apabila dibeli dengan cara grosir pun mendapat harga yang lebih terjangkau. Kelima memberikan produk-produk seperti perlengkapan muslim yang bervariasi dan model terbaru diharapkan dapat memberikan kepuasan bagi konsumen.</p>
Peneliti Narasumber	<p>Untuk penjualannya mbak apakah di Athaya Boutique itu di targetkan dalam satu bulan ?</p> <p>Secara scedule kami belum ada target, tetapi untuk penjualan kami mengharapkan sekali barang datang bisa langsung habis. Penjualan kita sesuai dengan ketersediaan barang, jadi kalau barang kosong dari pusat otomatis</p>

	penjualan kita juga ikut tersendat soalnya gak ada barang yang harus dijual.
Peneliti	Oh iya mbak, terus bagaimana cara mempromosikan produk di Athaya Boutique ini ?
Narasumber	Disini kami mempromosikan dengan cara via Whatsapp, BBM, Facebook, Instagram, dan shopee mbak.
Peneliti	Jika stok masih banyak atau produk yang sudah lama bagaimana mbak menjualnya? Apakah ada diskon atau di obral begitu ?
Narasumber	Alhamdulillah kita sudah ada reseller dan agen tetap mbak, jadi barang datang kadang tinggal kita bagi-bagi saja ke admin. Untuk barang stok lama kita <i>sale</i> , harga murah mbak. Tiap beberapa bulan sekali atau kalau barang kelihatan sudah menumpuk kita langsung <i>sale</i>
Peneliti	Apakah ada struktur organisasi mbak disini ?
Narasumber	Gak ada mbak, kami hanya mempunyai owner dan 3 admin.
Peneliti	Untuk nama butik ini diambil dari mana mbak ?
Narasumber	di ambil dari singkatan dua nama anak saya yaitu Atha dan Aya.
Peneliti	Bagaimana kualitas produk yang ada di Athaya Boutique mbak ?
Narasumber	Di Athaya Boutique produk yang dijual memiliki brand atau nama yang baik atau bagus (bermerk). Mejual produk muslim yang bersyariat agama tidak seperti hijab biasa.
Peneliti	Untuk modal utamanya dulu berapa ya ?
Narasumber	Untuk modal dulunya pertama usaha yaitu sekitaran 1 juta rupiah. Karena dulu masih iseng-iseng membuka usaha dengan cara online.
Peneliti	Untuk pelayanan disini bagaimana mbak ?
Narasumber	Pelayanan di Athaya Boutique sangat baik dan ramah dengan memberikan senyum, sapa dan salam kepada konsumennya agar konsumennya merasa senang membeli

	produk di Athaya Boutique.
Peneliti Narasumber	<p>Bagaimana cara promosi yang ada di Athaya Boutique ?</p> <p>Untuk promosi di Athaya Boutique melalui online seperti BBM, Facebook, Instagram, WhatsApp dll. Dan untuk daerah sekitar membuat banner, brosur dan kartu nama.</p>
Peneliti Narasumber	<p>Untuk produk yang dijual apa saja mbak ?</p> <p>Disini menjual aneka baju muslim, jilbab, aneka aksesoris, mukena, al-qur'an dan lain lain masih banyak lagi</p>
Peneliti Narasumber	<p>Untuk peluang disini bagaimana mbak dan apakah ada pesaing ?</p> <p>di Athaya adalah butik utama atau distributor tunggal yang menjual produk Audina di sekitar Magetan. Oleh karena itu peluang yang ada sangat besar untuk usaha ini. Kebanyakan toko di Ponorogo mengambil produk Audina di sini, karena harga disini sama dengan harga dari pusat.</p>
Peneliti Narasumber	<p>Bagaimana dengan harga dari pusat mbak apakah cenderung fluktuatif ?</p> <p>Untuk harga produk mengalami kenaikan dan tidak mengalami penurunan untuk produk Audina. Karena sekarang dari pusat sudah disetarakan semua distributor Audina harga semua sama dimanapun tempatnya (penjualannya)</p>
Peneliti Narasumber	<p>Jika ada pembeli online yang tidak jujur (ph) itu bagaimana mbak ?</p> <p>Untuk pelanggan yang tidak jujur atau bisa disebut ph biasanya owner atau admin mengblacklist konsumen tersebut atau tidak dihiraukan lagi jika ingin membeli.</p>

TRANSKRIP WAWANCARA

Tanggal Wawancara : 7 Juni 2017

Nama Infoman : Susanti selaku karyawan di Athaya Boutique

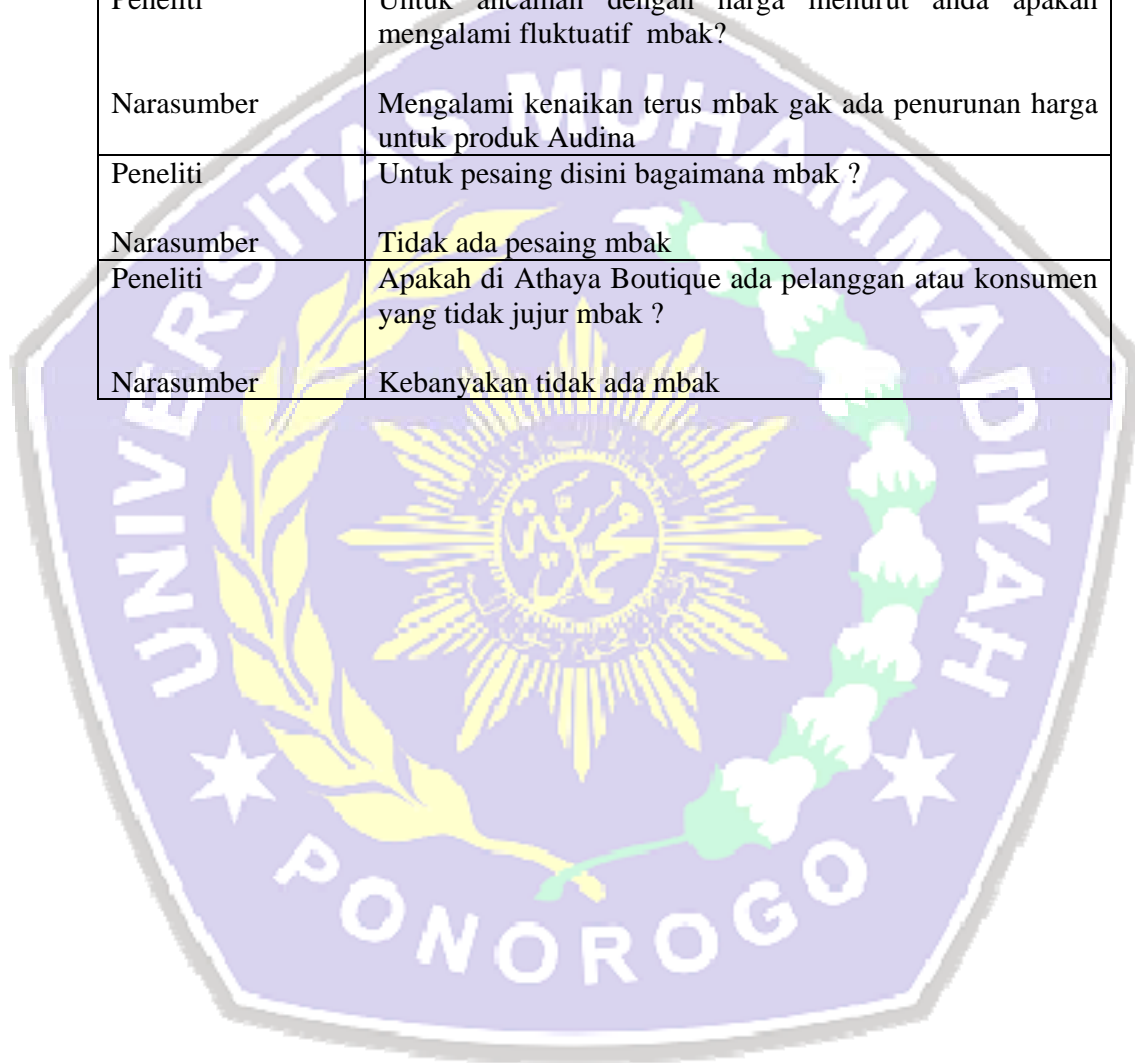
Jam : 09.00 sampai dengan selesai

Alamat : Tunggur

Tempat Wawancara : Athaya Boutique

	Materi Wawancara
Peneliti	Menurut anda bagaimana untuk nama butik Athaya ?
Narasumber	Cukup bagus mbak
Peneliti	Bagaimana kualitas produk yang dijual di Athaya Boutique ?
Narasumber	Untuk produk yang di jual disini bagus mbak karena disini yang produk yang dijual berkualitas premium keatas.
Peneliti	Untuk modal menurut anda apakah di sini modalnya harus banyak ?
Narasumber	Untuk modal menurut saya sedang ya mbak dulukan dari kecil dulu tidak langsung buka butik besar
Peneliti	Menurut anda bagaimana lokasi di Athaya Boutique ?
Narasumber	Menurut saya sangat strategis, karena dekat dengan jalan raya dan dekat dengan tempat keramaian yaitu dekat pasar lembeyan.
Peneliti	Untuk promosi disini bagaimana mbak ?
Narasumber	Promosi disini cukup bagus dengan cara online seperti halnya yaitu Via whatsapp, BBM, Facebook, Instagram dll
Peneliti	Bagaimana menurut anda untuk layout gedung di Athaya Boutique mbak ?
Narasumber	Untuk layout gedung ya lumayan mbak
Peneliti	Untuk fasilitas yang dimiliki menurut anda bagaimana mbak apakah sudah cukup baik ?
Narasumber	Menurut saya sudah mbak .
Peneliti	Untuk produk yang di jual di sini apakah bervariasi ?
Narasumber	Produk yang di jual di sini cukup bervariasi mbak
Peneliti	Bagaimana peluang pangsa pasar di Athaya Boutique mbak ?
Narasumber	Menurut saya di sini peluangnya banyak mbak pesaingnya

	sedikit
Peneliti	Menurut anda peluang yang ada di Athaya Boutique memenuhi kebutuhan masyarakat dengan melihat mode ?
Narasumber	iya mbak peluangnya diatas rata-rata
Peneliti	Menurut anda apakah peluang di Athaya Boutique dengan adanya trend hijab akan menjadi peluang yang besar ?
Narasumber	Iya mbak menjadi peluang yang cukup besar
Peneliti	Untuk ancaman dengan harga menurut anda apakah mengalami fluktuatif mbak?
Narasumber	Mengalami kenaikan terus mbak gak ada penurunan harga untuk produk Audina
Peneliti	Untuk pesaing disini bagaimana mbak ?
Narasumber	Tidak ada pesaing mbak
Peneliti	Apakah di Athaya Boutique ada pelanggan atau konsumen yang tidak jujur mbak ?
Narasumber	Kebanyakan tidak ada mbak



TRANSKRIP WAWANCARA

Tanggal Wawancara : 7 Juni 2017

Nama Infoman : Eni Ishasturi selaku karyawan di Athaya Boutique

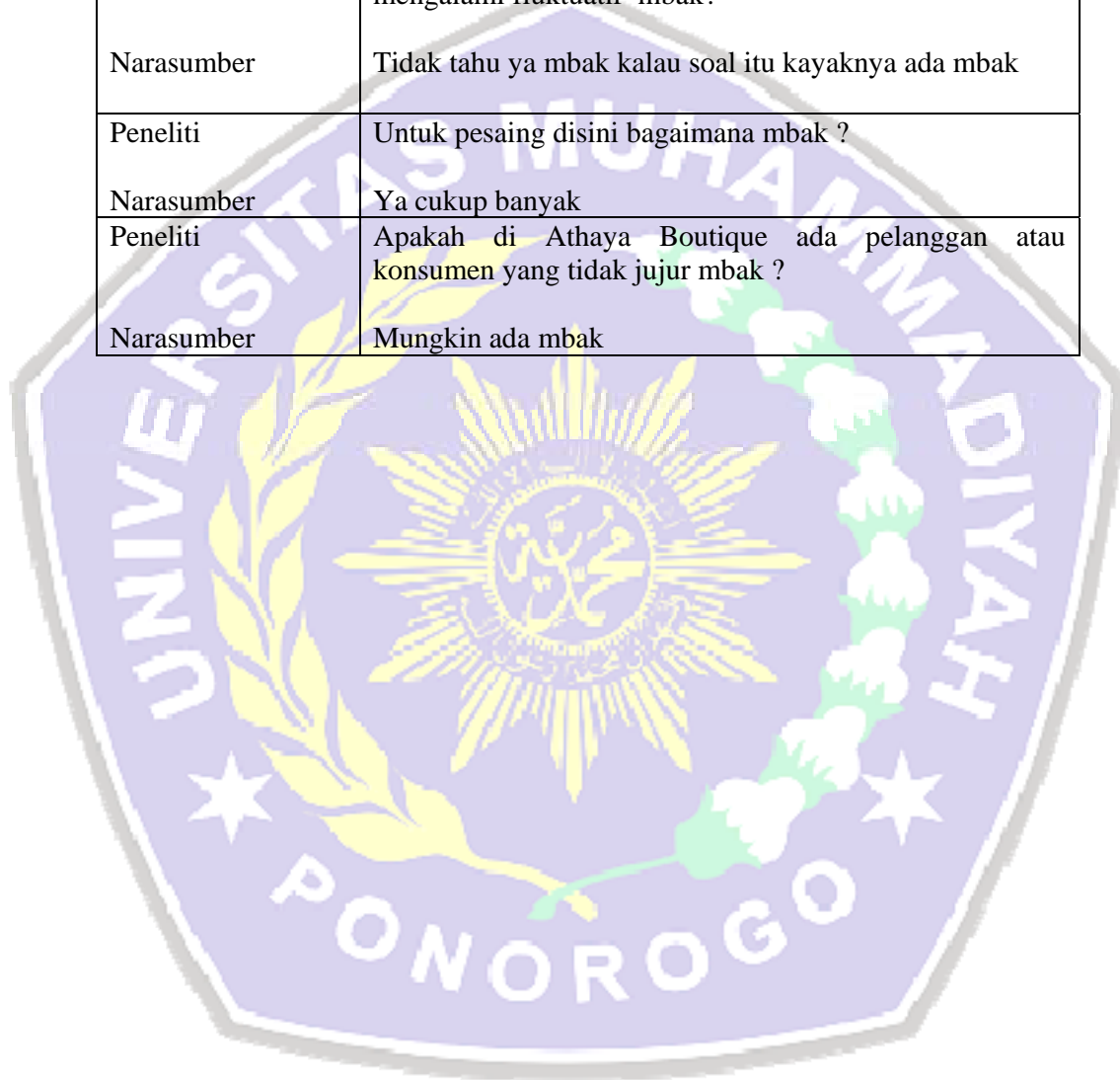
Jam : 03.00 sampai dengan selesai

Alamat : Diren

Tempat Wawancara : Rumah Eni

	Kegiatan Wawancara
Peneliti	Menurut anda bagaimana untuk nama butik Athaya ?
Narasumber	Cukup bagus
Peneliti	Bagaimana kualitas produk yang dijual di Athaya Boutique ?
Narasumber	Bagus, tetapi mahal
Peneliti	Untuk modal menurut anda apakah di sini modalnya harus banyak ?
Narasumber	Tidak tahu kalau tentang itu kira-kira ya umum ya dengan yang lain untuk membuka usaha.
Peneliti	Menurut anda bagaimana lokasi di Athaya Boutique ?
Narasumber	Cukup strategis mbak dekat dengan jalan raya dan depan pasar
Peneliti	Untuk promosi disini bagaimana mbak ?
Narasumber	Kalau menurut saya masih kurang ya mbak soalnya saya juga gak tahu dulu kalau di situ ada butik.
Peneliti	Bagaimana menurut anda untuk layout gedung di Athaya Boutique mbak ?
Narasumber	Kalau menurut saya masih kurang menarik
Peneliti	Untuk fasilitas yang dimiliki menurut anda bagaimana mbak apakah sudah cukup baik ?
Narasumber	Kurang mbak, monoton aja
Peneliti	Untuk produk yang di jual di sini apakah bervariasi ?
Narasumber	Ya lumayan mbak tetapi kurang bervariasi karena yang di utamakan onlinenya ya jadi yang ecer stocknya itu-itu aja
Peneliti	Bagaimana peluang pangsa pasar di Athaya Boutique mbak ?
Narasumber	Bagus mbak menurut saya
Peneliti	Menurut anda peluang yang ada di Athaya Boutique

Narasumber	memenuhi kebutuhan masyarakat dengan melihat mode ? Ya cukup memenuhi kebutuhan mbak
Peneliti	Menurut anda apakah peluang di Athaya Boutique dengan adanya trend hijab akan menjadi peluang yang besar ?
Narasumber	Ya cukup ada peluang menurut saya
Peneliti	Untuk ancaman dengan harga menurut anda apakah mengalami fluktuatif mbak?
Narasumber	Tidak tahu ya mbak kalau soal itu kayaknya ada mbak
Peneliti	Untuk pesaing disini bagaimana mbak ?
Narasumber	Ya cukup banyak
Peneliti	Apakah di Athaya Boutique ada pelanggan atau konsumen yang tidak jujur mbak ?
Narasumber	Mungkin ada mbak



Rating

Faktor-faktor Internal

	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	MODUS
J1	3	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2
J2	3	4	3	3	3	2	3	3	2	2	3
J3	2	3	2	1	1	1	2	2	3	3	2
J4	3	2	2	3	3	3	3	3	4	4	3
J5	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2
J6	3	3	3	3	3	2	2	2	3	4	3
J7	3	2	3	1	1	2	3	3	4	3	3
J8	2	2	3	1	1	2	3	3	4	4	2
J9	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3



Nama Responden :

Alamat :

Petunjuk Pengisian :

Pemberian bobot dari faktor-faktor internal dari skala yang lebih tinggi bagi yang berprestasi tinggi dan skala yang rendah bagi yang berprestasi rendah. Dengan skala yang mulai dari 0,0 (tidak penting) sampai dengan 1,0 (sangat penting) berdasarkan pengaruh masing-masing faktor tersebut terhadap kinerja penjualan pada Athaya Boutique di Lembeyan Magetan. Jumlah total skor dari semua faktor tidak boleh lebih dari 1,00. Bobot ditentukan sebagai berikut :

Bobot	Keterangan
0,20 atau 20 %	Sangat Kuat
0,15 atau 15 %	Di atas rata-rata
0,10 atau 10 %	Rata-rata
0,05 atau 5 %	Di bawah rata-rata

Untuk pemberian rating dari faktor kekuatan berikan nilai rating pada kolom dua dengan rating 1 sampai dengan 4. Rating ditentukan sebagai berikut :

- 1) Rating 1 : kekuatan dibawah rata-rata pesaing
- 2) Rating 2 : kekuatan rata-rata sama dengan pesaing
- 3) Rating 3 : kekuatan diatas rata-rata pesaing
- 4) Rating 4 : kekuatan sangat besar dari pada pesaing

Untuk faktor kelemahan berikan nilai rating kebalikan dengan faktor kekuatan ditentukan sebagai berikut :

- 1) Rating 1 : kelemahan sangat besar dari pada pesaing
- 2) Rating 2 : kelemahan diatas rata-rata pesaing
- 3) Rating 3 : kelemahan rata-rata sama dengan pesaing
- 4) Rating 4 : kelemahan dibawah rata-rata pesaing.

Untuk faktor peluang berikan nilai pada kolom dua dengan skala 1 sampai dengan 4 rating ditentukan sebagai berikut :

- 1) Rating 1 : peluang dibawah rata-rata pesaing
- 2) Rating 2 : peluang rata-rata sama dengan pesaing
- 3) Rating 3 : peluang diatas rata-rata pesaing
- 4) Rating 4 : peluang sangat besar dari pada pesaing

Sedangkan untuk faktor ancaman berikan nilai rating kebalikan dengan faktor peluang, ditentukan sebagai berikut :

- 1) Rating 1 : ancaman sangat besar dari pada pesaing
- 2) Rating 2 : ancaman diatas rata-rata pesaing
- 3) Rating 3 : ancaman rata-rata sama dengan pesaing
- 4) Rating 4 : ancaman dibawah rata-rata pesaing.

Soal Pertanyaan :

Pertanyaan I

Sejauh mana Faktor-faktor Eksternal berikut ini mempengaruhi Athaya Boutique di Lembayan Magetan ?

Pertanyaan		
Faktor-faktor Eksternal Perusahaan	Bobot	rating
Peluang :		
1) Peluang pangsa pasar terbuka		
2) Kebutuhan masyarakat dengan melihat mode		
3) Hijab sedang menjadi trend.		
Ancaman :		
4) Harga cenderung fluktuatif		
5) Pesaing yang banyak		
6) Konsumen yang PHP		

Pertanyaan II

Sejauh mana Faktor-faktor Internal berikut ini mempengaruhi Athaya Boutique di Lembeyan Magetan ?

Pertanyaan		
Faktor-faktor Internal Perusahaan	Bobot	rating
Kekuatan :		
1) Memiliki nama yang baik		
2) Kualitas produk yang ditawarkan baik		
3) Modal yang kuat		
4) Lokasi yang strategis		
5) Layanan yang baik		
Kelamahan :		
6) Promosi kurang		
7) Layout gedung berbentuk ruko		
8) Perlengkapan yang dimiliki kurang		
9) Produk yang dimiliki kurang variasi		





UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI
 Kampus : Jl. Budi Utomo No. 10 Telp. (0352) 481124 Fax. (0352) 461796
PONOROGO - 63471

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : **RIRIN SUHARYANI**
2. NIM : 13413067
3. Jurusan : Manajemen
4. Bidang : Pemasaran
5. Alamat : RT/RW. 2/3, Dsn. Jambangan, Ds. Lembeyan
Wetan, Magetan
6. Judul Skripsi : Peranan Analisis SWOT Dalam Meningkatkan
Penjualan Pada Athaya Boutique Di Lembeyan
Magetan
7. Masa Pembimbingan : September 2016 s/d Agustus 2017
8. Tanggal Mengajukan Skripsi :
9. Konsultasi :

Tanggal Disetujui	BAB	Paraf Pembimbing
23/2/2017	Acc Proposal	
04/3/2017	Rvisi Proposal	
2/3/2017	Acc Proposal	
2/5/2017	Acc Bab I, II, III	
10/5/2017	Rvisi Bab I II III	
20/5/2017	Acc Bab I II III	
17/7/2017	Acc Bab IV, V	
10/7/2017	Kontrol aplikasi akhir	
28/7/2017	Acc Bab IV, V	

10. Tanggal Selesai Penulisan Skripsi : 28 Juli 2017
11. Keterangan Bimbingan Telah Selesai : _____
12. Telah Di Evaluasi/Di Uji Dengan Nilai : _____ (angka)
_____ (huruf)

Pembimbing,

Drs. Ec. PURWANTO., MM
 NIK. 19531024 199309 14



Ponorogo, 6 Desember 2016
 Dekan

FITI RAPINI, SE., MM
 NIP. 19630505 199003 2 003