

LAMPIRAN



Lampiran 1

KUESIONER PENELITIAN

Kepada Yth.

Bapak/ibu/saudara/i responden

Di

Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan Hormat

Sehubungan dengan penelitian yang akan saya lakukan di Club sehat Enjoy Club. Dengan ini saya mohon kesediaan bapak Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi kuesioner ini secara obyektif, karena identitas dan jawaban responden akan dijaga kerahasiaannya.

Penelitian ini dilakukan untuk mengumpulkan data dan informasi yang semata-mata bertujuan untuk penelitian guna menyusun skripsi serta sebagai syarat kelulusan dan memperoleh gelar sarjana (S1) Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

Atas kesediaan Bapak/Ibu/Ssaudara/i yang telah meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner ini, saya ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Hormat saya,

Isabella N.A.H

**ANALISIS SWOT DALAM PENENTUAN STRATEGI BISNIS PADA
“ENJOY CLUB” HERBALIE INDEPENDENT MEMBER DOLOPO**

Tanggal :

No Responden :

1. Nama :

2. Usia :

3. Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan

4. Alamat :

5. Tingkat Pendidikan :

SMA sederajat

Perguruan Tinggi

Lain-lain

Petunjuk pengisian

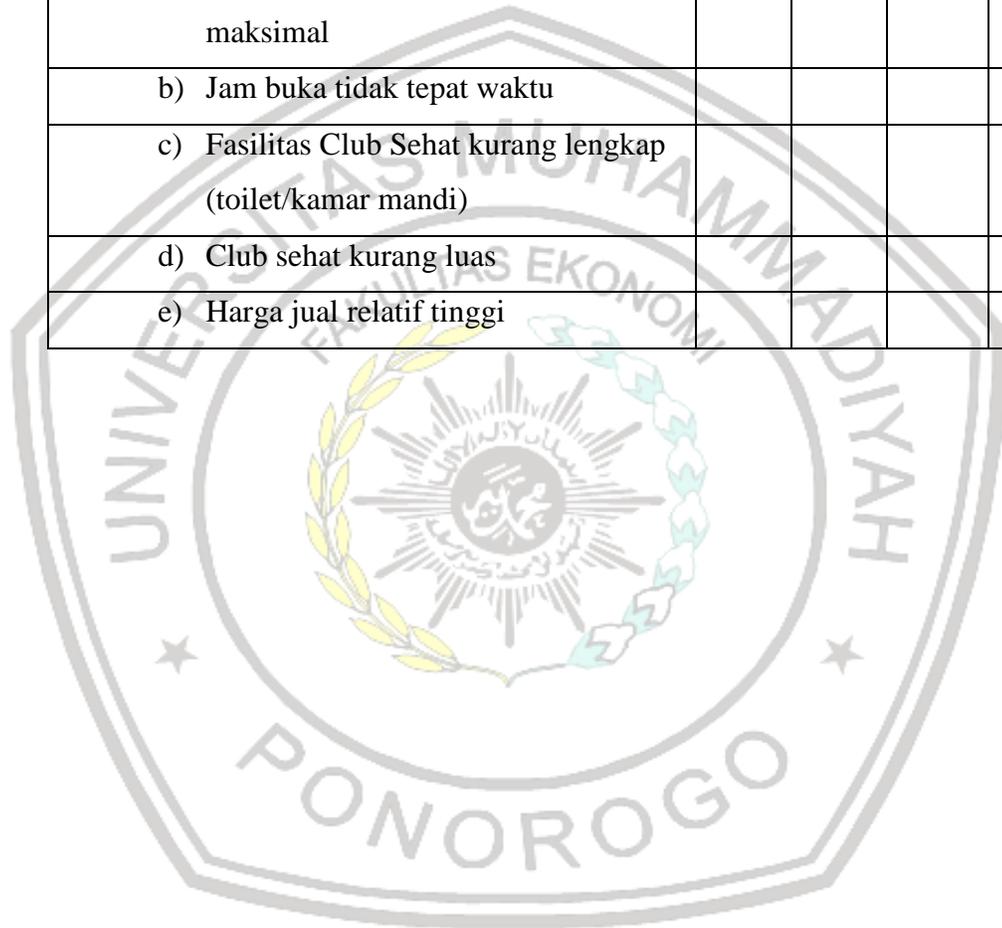
Berilah tanda ceklist (√) pada angka paling sesuai dengan penilaian anda terhadap pernyataan-pernyataan berikut ini , dengan pedoman

| Keterangan | Notasi |
|---------------------|--------|
| Sangat setuju | SS |
| Setuju | S |
| Tidak setuju | TS |
| Sangat tidak setuju | STS |

| Faktor – faktor eksternal | SS | S | TS | STS |
|---|----|---|----|-----|
| 1. Peluang | | | | |
| a) Tingginya keinginan masyarakat untuk memiliki tubuh lebih sehat | | | | |
| b) Meningkatnya daya beli masyarakat | | | | |
| c) Meningkatnya obesitas | | | | |
| d) Perkembangan Teknologi | | | | |
| e) Lokasi Club Sehat strategis (dekat dengan pasar) | | | | |
| f) Loyalitas <i>customer</i> terhadap produk | | | | |
| 2. Ancaman | | | | |
| a) Adanya pesaing antar club sehat yang sejenis di daerah Madiun | | | | |
| b) Strategi bisnis mudah ditiru | | | | |
| c) Pola pikir masyarakat yang beralih untuk lebih memilih suplemen herbal | | | | |
| d) Promosi pesaing lebih maksimal | | | | |

| Faktor-faktor internal | SS | S | TS | STS |
|---|----|---|----|-----|
| 1. Kekuatan | | | | |
| a) Produk yang dijual sudah ternama | | | | |
| b) Ramahnya pengelola Club Sehat kepada para customer | | | | |
| c) Cara penyajiannya tidak ribet (simpler) | | | | |
| d) Produk bisa digunakan minimal 1 | | | | |

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| tahun | | | | |
| e) Berhasilnya Club Sehat dalam membantu masyarakat untuk hidup lebih sehat | | | | |
| 2. Kelemahan | | | | |
| a) Promosi yang dilakukan belum maksimal | | | | |
| b) Jam buka tidak tepat waktu | | | | |
| c) Fasilitas Club Sehat kurang lengkap (toilet/kamar mandi) | | | | |
| d) Club sehat kurang luas | | | | |
| e) Harga jual relatif tinggi | | | | |



Lampiran 2

Hasil Wawancara

Wawancara pada Tanggal 5 April 2017 bersama Owner dari Club Sehat Enjoy Club yang bernama Pradana Budi Ginanjar.

| | |
|-------------|---|
| Saya | “Di Club Sehat Enjoy Club ini berapa pengelolanya mas?” |
| Mas Pradana | “Di Enjoy Club ada 5 orang pengelola mbak, termasuk saya sendiri” |
| Saya | “Apakah ada perekrutan khusus mas untuk dapat bekerja di Club Sehat seperti ini?” |
| Mas Pradana | “Tidak ada perekrutan khusus mbak, asalkan pengelola Club Sehat sudah merupakan distributor resmi dari Herbalife” |
| Saya | “Terus apakah ada pembagian kinerja khusus yang ditetapkan kepada para pengelola Club Sehat selama mereka bekerja di Club Sehat ini mas?” |
| Mas Pradana | “Di Club Sehat tidak ada pembagian khusus mengenai pekerjaan apa saja yang harus mereka kerjakan mbak, mereka bekerja sesuai target masing-masing, jadi semua pengelola Club Sehat hanya saling memotivasi satu sama lain agar apa yang mereka targetkan dapat tercapai bersama-sama” |
| Saya | “Dan untuk pengelola Club Sehat ini mempunyai latar belakangnya apa saja mas?” |
| Mas pradana | “Untuk pengelola Club Sehat ini mempunyai berbagai latar belakang yang berbeda-beda mbak, mulai dari pelajar, mahasiswa, mahasiswi hingga ibu rumah tangga” |
| Saya | “Apakah buka setiap hari mas Club Sehat ini? Dan pukul |

| | |
|-------------|---|
| | berapa bukannya?” |
| Mas Pradana | “Setiap hari minggu libur mbak, kami buka pagi pada pukul 07.00 – 10.00 mbak, dan untuk sore hari buka pada pukul” 18.00 – 20.00 mbak. |
| Saya | “Di Club Sehat ini menjual produk apa saja mas?” |
| Mas pradana | “Club Sehat menawarkan 1 porsi paket sehat mbak, yang terdiri dari Shake, Aloe dan NRG” |
| Saya | “Dan untuk 1 porsi paket sehat itu harganya berapa mas?” |
| Mas Pradana | “1 porsi paket sehat Rp. 30.000 mbak. Tetapi kami juga menyediakan paket sehat hemat, yang apabila customer minum 10x dikenakan biaya Rp. 270.000 dan apabila minum 30x dikenakan biaya Rp. 700.000, jadi bisa lebih hemat mbak” |
| Saya | “Dan untuk kegiatan promosi itu melalui apa mas?” |
| Mas Pradana | “Kegiatan promosi dilakukan melalui <i>flyer</i> mbak, selain itu juga menggunakan media sosial seperti facebook, instagram, bbm, survey kebugaran, dan pemberian sampel produk” |
| Saya | “Terus kapan mas survey kebugaran itu dilakukan?” Maksudnya berapa kali dalam sebulan / seminggu? |
| Mas pradana | “Survey kebugaran dilakukan setiap hari minggu mbak, mengingat setiap hari minggu Club Sehat libur jadi kita gunakan untuk melakukan <i>survey</i> kebugaran pada <i>event</i> tertentu, contohnya saja pada saat <i>car free day</i> , agar kegiatan berpromosi seperti <i>survey</i> kebugaran ini bisa berjalan lebih maksimal di lapangan, selain berpromosi melalui <i>flyer</i> dan medis sosial. Jadi survey kebugaran dilakukan 5 kali dalam sebulan” |

| | |
|-------------|---|
| Saya | “Mas, bicara soal target pemasaran, siapa sajakah target pasarnya?” |
| Mas Pradana | “Untuk target pasar, kami menargetkan untuk orang-orang yang mengalami kelebihan berat badan mbak (obesitas) terutama masyarakat di sekitar Dolopo” |
| Saya | “Bagaimana respon masyarakat tentang adanya Club Sehat ini mas?” |
| Mas Pradana | “Alhamdulillah mbak, dengan adanya Club Sehat ini respon masyarakat sekitar begitu positif dan sangat antusias, di buktikan dengan selalu rutin datang ke Club Sehat dan mereka tidak hanya datang seorang diri, tetapi mereka juga selalu mengajak serta teman, kerabat dan keluarga mereka” |
| Saya | “Mas, apakah produk herbalife itu hanya untuk turun berat badan saja? Dan adakah bukti orang yang sudah turun berat badan setelah mengkonsumsi produk ini?” |
| Mas Pradana | Tidak mbak, produk Herbalife itu tidak hanya untuk turun berat badan saja, untuk tambah berat badan juga bisa, selain itu juga untuk menjaga kesehatan kita. Banyak testimoni orang-orang yang berhasil turun berat badan mbak, teman-teman saya waktu SD, SMP, SMA, Kuliah dan termasuk saya sendiri dulu berat badan saya 106 kg alhamdulillah setelah konsumsi herbalife dari tahun 2012 kesehatan saya terjaga, stamina luar biasa dan bonusnya bisa turun berat menjadi 76 kg. |
| Saya | ”Berapa orang mas kira-kira yang sudah terbukti berhasil mengikuti program penurunan maupun naik berat badan selama ini?” |
| Mas Pradana | Saya hitung selama 5 bulan terakhir sudah ada 100 orang |

| | |
|--|--|
| | <p>mbak yang alhamdulillah mereka sangat terbantu untuk program turun berat badan dan mereka pun puas dengan hasil yang mereka dapat. Dan dibalik berhasilnya mereka dalam program turun maupun naik berat badan tidak lepas dari bimbingan dan arahan para pengelola Club Sehat selama ini.</p> |
|--|--|



Lampiran 3

Dokumentasi Saat Wawancara bersama Pradana Budi Ginanjar selaku *owner* dari Club Sehat Enjoy Club



Lampiran 4

Hasil Produk orang-orang yang berhasil naik / turun berat badan





Lampiran 5

1. Kondisi Club Sehat Enjoy Club yang tampak dari depan



2. Kondisi di dalam Club Sehat Enjoy Club



Lampiran 6

Dokumentasi Produk Dalam Kemasan



Lampiran 7

Dokumentasi 1 Porsi Paket Sehat Siap Saji



PONOROGO

Lampiran 8

Dokumentasi Club Sehat Enjoy Club yang ramai *customer*



Lampiran 9

Contoh *Flyer* Club Sehat dan Kupon Gratis Club Sehat



Lampiran 10

Berita Bimbingan Skripsi





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 : ISABELLA NURAMALIA AGUSTIN HARYONO
2. NIM : 13413162
3. Jurusan : Manajemen
4. Bidang : Pemasaran
5. Alamat : Ds. Lembah, Kec. Babadan, Kab. Ponorogo
6. Judul Skripsi : Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bisnis Pada "Enjoy Club" Herbalife Independent Member Dolopo
7. Masa Pembimbingan : September 2016 s/d Agustus 2017
8. Tanggal Mengajukan Skripsi :
9. Konsultasi :

| Tanggal Disetujui | BAB | Paraf Pembimbing |
|-------------------|-----------------|------------------|
| 4/1-2017 | Revisi Proposal | eh. |
| 7/1-2017 | Acc Proposal | eh |
| 26/2-2017 | Revisi proposal | Chp |
| 2/4-2017 | Acc proposal | Chp |
| 22/4-2017 | Revisi Bab 1-3 | eh. |
| 27/5-2017 | Acc Bab 1-3. | eh. |
| 12/6-2017 | Acc - Angket | eh. |
| 18/6-2017 | Revisi Bab 1-3 | Chp |
| | Acc Bab 1-3. | eh |
| | Revisi Bab 4-5. | eh |
| | Acc. Bab 4 | eh. |
| 28/7-2017 | ACC Bab 1-3. | Chp |

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

Pembimbing,

Dra. UMI FARIDA, MM
NIK. 19610110 199112 13



Ponorogo, 14 November 2016

HIRAPINI, SE, MM
NIP. 19630505 199003 2 003



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 : **ISABELLA NURAMALIA AGUSTIN HARYONO**
2. NIM : 13413162
3. Jurusan : Manajemen
4. Bidang : Pemasaran
5. Alamat : Ds. Lembah, Kec. Babadan, Kab. Ponorogo
6. Judul Skripsi : Analisis SWOT Dalam Penentuan Strategi Bisnis Pada "Enjoy Club" Herbalife Independent Member Dolopo
7. Masa Pembimbingan : September 2016 s/d Agustus 2017
8. Tanggal Mengajukan Skripsi :
9. Konsultasi :

| Tanggal Disetujui | BAB | Paraf Pembimbing |
|-------------------|-------------------|------------------|
| | Acc Bab 5 | el |
| 5/8-2017 | Revisi bab IV - V | JMP |
| 9/8-2017 | Revisi Bab IV | JMP |
| 10/8-2017 | Acc Bab IV + V | JMP |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

10. Tanggal Selesai Penulisan Skripsi : _____
11. Keterangan Bimbingan Telah selesai : 10-8-2017
12. Telah Di Evaluasi/Di Uji Dengan Nilai : _____ (angka)
_____ (huruf)

Pembimbing,

Dra. UMI FARIDA, MM
NIK. 19610110 199112 13



Ponorogo, 14 November 2016

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

