

PANDUAN WAWANCARA

STRATEGI MARKETING MIX DALAM MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN PRODUK SOPHIE PARIS

Narasumber : Bussiness Centre Kho Pwee Bing.

Tempat : Jalan Ahmad Yani Lantai G Blok A1 No. 38 Royal Plasa Surabaya.

1. Produk apa saja yang paling jadi favorit para member Sophie Martin BC Kho Pwee Bing?
KPB : dari semua produk Sophie Paris yang ada selama ini menjadi favorit adalah tas. Karena menurut saya, dari dulu hingga sekarang produk tas Sophie Paris masih tetep terjaga kualitasnya. Baru setelah tas produk favorit member biasanya baju, dompet, asesoris,dll.
2. Sejauh ini, apa yang menjadi alasan member BC Kho Pwee Bing membeli produk Sophie Martin?
KPB : Karena produk sophie paris selalu up to date, mengikuti perkembangan zaman, fashionable, dan modis.
3. Biasanya, penjualan produk Sophie Martin akan meningkat ketika momen apa?
KPB : Penjualan produk Sophie Paris meningkat pada saat ada launching katalog baru, karena para member akan lebih suka berbelanja lebih banyak berbelanja barang baru, desain terbaru, dan ter up date.
4. Apakah perbedaan harga produk Sophie Martin juga mempengaruhi peningkatan penjualan?
KPB : Ya, ketika ada event promo, bazar, acara tersebut bisa meningkatkan produk Sophie Paris.
5. Adakah pemberian harga spesial/tambahan diskon kepada member BC Kho Pwee Bing yang berbelanja produk Sophie Martin dalam jumlah besar?
KPB : Biasanya, apabila member belanja produk Sophie Paris dalam jumlah besar akan mendapatkan hadiah produk / paket produk Sophie Paris menarik sesuai dengan program hadiah yang berlaku. Bisa berupa piring cantik, pouch, dan masih ada yang lainnya.
6. Mengapa BC Kho Pwee Bing memilih royal plasa sebagai konter/outlet produk Sophie Martin?
KPB : Karena menurut saya ketika ingin membangun bisnis Sophie Paris, Royal Plasa merupakan tempat yang strategis, bisa ditempuh dengan banyak transportasi umum, juga dapat dijangkau untuk kalangan menengah kebawah.
7. Adakah tempat lain selain royal plasa yang disediakan BC Kho Pwee Bing untuk mempermudah para member berbelanja produk Sophie Martin? Jika ada, mengapa memilih tempat tersebut?

KPB : Iya ada, di Mall BG Junction. Untuk mengembangkan bisnis Sophie Paris.

8. Instrumen promosi apa saja yang digunakan BC Kho Pwee Bing untuk bisa menambah jaringan yang dapat meningkatkan penjualan produk Sophie Martin?

KPB : Personal Selling, event bazar, cetak brosur dan disebar ke bagian informasi management Royal Plasa.

9. Ketika penjualan mengalami penurunan, hal apa saja yang dilakukan BC Kho Pwee Bing agar tetap meningkatkan omzet penjualannya?

KPB : Selama ini belum pernah mengalami penurunan yang sangat drastis atau yang membuat pihak BC rugi, tetapi ketika penjualan sepi, tetap melakukan promosi melalui bazar, event, selain itu juga menggerakkan SLC (Sophie Leader Club) melakukan revitalisasi (Promo ala sophie) untuk meningkatkan jaringan dan omzet penjualan.

10. Strategi apa sajakah yang sudah dilakukan BC Kho Pwee Bing untuk dapat meningkatkan omzet penjualannya?

KPB : Melakukan promosi melalui event, mengadakan bazar, menjaga komunikasi dan hubungan baik dengan para member. Menjaga kualitas pelayanan agar member tidak berpindah berbelanja ke BC lain.

Narasumber : Member Sophie Paris

1. Apa yang menjadi alasan anda berbelanja produk Sophie Paris ?

Member : Belanja produk Sophie Paris karena desain bajunya yang fashionable, kualitas tasnya yang bagus dan juga harganya terjangkau sesuai dengan brandnya masing-masing.

2. Biasanya, berapa banyak anda membeli produk Sophie Paris tiap bulannya?

Member : Tidak menentu berapa banyaknya, menyesuaikan dengan pesanan member dibawah saya, terkadang belanja untuk digunakan sendiri. Saat ada katalog baru biasanya lebih sering banyak belanja karena produk dan desainnya baru.

3. Menurut anda, apakah harga produk Sophie Paris yang ada dikatalog terjangkau ?

Member : ya, harga dikatalog sudah sesuai dengan brand yang ada di Sophie Paris.

4. Promosi apa yang biasanya membuat anda tergiur untuk berbelanja produk Sophie Paris ?

Member : tergiur belanja produk Sophie Paris ketika katalog baru, ketika ada cuci gudang, dan juga ketika ada event BC, karena semakin sering belanja, akan mempunyai kesempatan mendapatkan hadiah belanja bulanan juga doorprize ketika ada event BC berlangsung.

5. Bagaimana pendapat anda tentang katalog? Fitur dan desainnya ?

Member : Untuk katalog, setiap launching pasti desainnya berbeda dari sebelumnya mulai dari cover, pernak-pernik, hadiah member baru, desain dan produk fashionnya baru, ada beberapa desain tas dan dompet yang sama dengan katalog yang sebelumnya.



FAKULTAS EKONOMI

Program Studi : Manajemen - Akuntansi
TERAKREDITASI BAN - PT

Jl. Sutorejo No. 59 Surabaya Telp. (031) 3811966-3811967, Fax. (031) 3813097

Nomor : 12/II.3.AU/AFE/I /2014
Lamp : -
Hal : SURAT PERMOHONAN IJIN SURVEY

Kepada :
Yth. Pimpinan PT. Sophie Paris Indonesia
(Business Centre Kho Pwee Bing Surabaya)
Jl. Ahmad Yani Royal Plaza
Lantai G Blok A 1 No 38
Surabaya

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Sesuai kalender akademik Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surabaya tahun Akademik 2013/2014 penelitian untuk skripsi wajib dilaksanakan oleh mahasiswa FE program S-1 semester VII-VIII pada perusahaan/ lembaga/ Institusi yang berbadan hukum.

Sehubungan dengan itu kami mohon ijin Survey/ Penelitian untuk memperoleh fasilitas arahan/ layanan, serta data-data yang diperoleh mahasiswa dari perusahaan/ lembaga/ institusi yang Bapak pimpin.

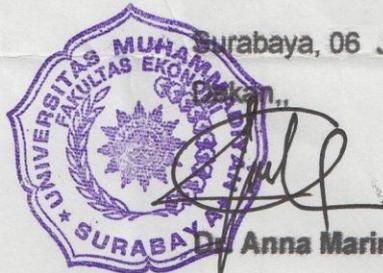
Adapun mahasiswa tersebut :

Nama : Oktavia Andhy Yanti
No. Reg. : 20101221021
Jurusan : Ekonomi - Manajemen
Judul Skripsi : Strategi Marketing Mix Dalam Multilevel Marketing Terhadap Peningkatan Omzet Penjualan Produk Sophie Paris (Studi Kasus Pada Business Centree Kho Pwee Bing Surabaya)

Demikian surat permohonan kami, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik kami haturkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Surabaya, 06 Januari 2014



Dr. Anna Marina, Ak, M.Si

Tembusan Yth :
1. Kaprodi Manajemen
2. Arsip



Kepada :

Yth. Universitas Muhammadiyah Surabaya

Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen

Sehubungan dengan pengajuan permohonan ijin survey yang kami terima, bahwa mahasiswa berikut :

Nama : Oktavia Andhy Yanti

No.reg : 20101221021

Jurusan : Ekonomi - Manajemen

Judul skripsi : Strategi Marketing Mix dalam Multilevel Marketing terhadap Peningkatan Omzet Penjualan Produk Sophie Paris (studi kasus pada Business Centre Kho Pwee Bing Surabaya)

Dapat melakukan survey/penelitian di Sophie Paris Royal Plasa Surabaya, dan pengambilan data-data yang diperlukan dalam penulisan skripsi.

Demikian surat balasan ini kami buat, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik kami ucapkan terima kasih.

Surabaya, 01 juni 2014

Business Centre



Kho Pwee Bing

PROGRAM MEMBER BARU



GRATIS

BULAN 1

Di bulan pertama
Anda menjadi member Sophie Paris, Anda
berbelanja minimal **Rp.750.000,-(HK)**.

Maka Anda akan mendapatkan

PRUNE SMALL BAG



Di bulan 1 Anda telah berbelanja
produk Sophie Paris minimal **Rp.750.000,-**
(HK). Di bulan 2 tingkatkan pembelanjaan

Anda menjadi **Rp.1.500.000,-(HK)**

Maka Anda akan mendapatkan

PRUNE MIDDLE BAG

GRATIS

BULAN 2

Syarat :

Bulan 1 : Belanja @ 750.000

Bulan 2 : Belanja @ 1.500.000

Hadiah : Gratis **PRUNE MIDDLE BAG**



Jika Anda sudah mengikuti Program
Member Baru bulan 1 & 2, maka di bulan
ke 3 tingkatkan pembelanjaan Anda
minimal **Rp.2.000.000,-(HK)** dan Anda
berkesempatan untuk mendapatkan hadiah

PRUNE BIG BAG

GRATIS

BULAN 3

Syarat :

Bulan 1 : Belanja @ 750.000

Bulan 2 : Belanja @ 1.500.000

Bulan 3 : Belanja @ 2.000.000

Hadiah : Gratis **PRUNE BIG BAG**



SOPHIE PARIS

Rendez-Vous Card*

(pertemuan)



Hadiri Rendez-Vous Sophie dan dapatkan hadiahnya !

(021) 2922-7777 Sophie Paris Indonesia sophie_paris www.sophieparis.com

Bawa selalu dan tunjukkan **Rendez-Vous Card** ini saat mengikuti **Rendez-Vous Sophie*** di BC untuk mendapatkan **Stamp dan Tanda Tangan**.
(*pertemuan)

Nama : _____
No. ID : _____
BC Penyelenggara : _____
Tempat Acara : _____

Dapatkan **HADIAH LANGSUNG** dengan mengikuti **3 (tiga) kali** Rendez-Vous Sophie dan **1 (satu) kali** berbelanja minimal Rp 150.000,- (HK) dalam satu bon pembelian.

Rendez-Vous Card yang sudah terisi penuh dapat diserahkan ke BC terdekat atau dikirimkan ke Kantor Pusat Sophie Paris:

Sophie Building Lt. 2 - u.p. Event Support
Jl. Adyaksa Raya No. 33
Lebak Bulus, Jakarta 12440

Kartu harus lengkap berisi data, stempel dan tanda tangan BC penyelenggara, dan disertai fotokopi bon pembelian senilai Rp 150.000,- (HK) untuk ditukarkan dengan hadiah.



Tanggal: _____
Stempel & ttd. BC:



Tanggal: _____
Stempel & ttd. BC:



Tanggal: _____
Stempel & ttd. BC:





BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama / No.HP	: OKTAVIA AMDHY YANTI	JUDUL Skripsi : Strategi Marketing Mix Terhadap ^{Peningkatan} Omzet
NIRM / No.Reg	: 20101221021	Penjualan Produk Sophie Martin
Program Studi	: Manajemen	(Studi kasus pada Business Centre Kho Pwe Bing Surabaya)
Tanggal Ujian /Seminar Proposal	:	
Tanggal Disetujui Skripsi sudah layak Uji	:	

DOSEN PEMBIMBING I

DOSEN PEMBIMBING II

TANGGAL	MATERI PERKEMBANGAN BIMBINGAN	PARAF	TANGGAL	MATERI PERKEMBANGAN BIMBINGAN	PARAF
17/2-2014	1) Jurnal oke 2) Materi/topik oke 3) Buat draft bab proposal bab I, II, III	[Signature]	4/3-2014	Perbaiki kuesnya Bab III dan Lampiran Proposal sesuai pedoman	[Signature]
7/3-2014	Draft bab I, II & III Sesuai pedoman	[Signature]	18/3-2014	Revisi sesuai saran sehingga itu ak wajar jumlah proposal dan polaamir vol 5 bab untuk revisi skripsi	[Signature]
11/3-2014	Ok persm 1 x lagi dapatkan uk sesuai pedoman	[Signature]			

DOSEN PEMBIMBING I

DOSEN PEMBIMBING II

2/6-2014	Revisi bab IV dan lampiran bab IV (luna)	[Signature]	4/6-2014	Sertakan lampiran wawancara sehingga dapat ujian sesuai proposal setelah dikonsultasikan kan pembimbing I.	[Signature]
9/6-2014	Revisi lampiran 1 x lagi bertema berdasarkan acuan - Abstract - lebar paginasi - susunan lampiran - daftar tabel - Daftar lampiran	[Signature]	23/6-2014	Revisi kuesnya bab IV - by menambatkan Struktur organisasi di bab IV. - Bagan arus alir pemasaran dengan kapan dan data dan data dan sebelumnya	[Signature]
17/6-2014	Revisi lampiran pedoman 1 x lagi	[Signature]	8/7-2014	acc. untuk dapat ujian skripsi by catatan bab IV di Revisi sesuai saran.	[Signature]
8/8	Bab IV 2 x lagi	[Signature]			

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Kaprodi Akuntansi/Manajemen

Mengetahui,
Dekan

[Signature]



PANITIA UJIAN SKRIPSI STRATA - 1 (S-1)
FAKULTAS EKONOMI

DAFTAR PERBAIKAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Oktavia Andy Yanti
Noreg. Mahasiswa : 20101221021
Jurusan : Manajemen
Hari/Tanggal : Rabu 16 Juli 2014

Kami telah menyetujui perbaikan/refisi atas skripsi mahasiswa tersebut diatas

Nama Penguji	Tanda Tangan	Tanggal
Dr. Didin Fatihuddin, SE, M. Si		11/8-014
Andi Wardhana, SH, M. Si		13/8-014.
Dahruji, SE, MEI		15-8-14

Catatan

Setiap Mahasiswa membuat rangkap 3

PUSAT BAHASA
Universitas Muhammadiyah Surabaya
Jl. Sutorejo 59 Surabaya 60113 Telp. 031-3811966, 3811967 Gd. A Lt 2
Email: pusba.umsby@gmail.com



APPROVAL SHEET
090/PB-UMS/T/VIII/2014

This is to certify that the abstract of this thesis

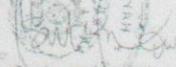
Name : Oktavia Andhy Yanti

NIM : 20101221021

Department : S1 Manajemen

has been approved by Pusat Bahasa (PB) UMSurabaya for further approval by the examining committee of the faculty.

Surabaya, 28 August 2014

Chair

Sulton Dedi Wijaya, S.Pd

