

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.

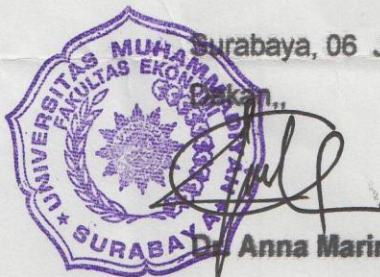
Adapun mahasiswa tersebut :

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

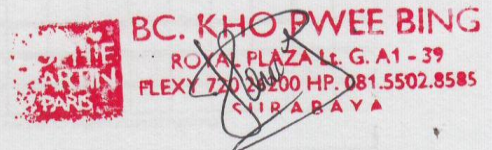
Judul skripsi : Strategi Marketing Mix dalam Multilevel Marketing terhadap Peningkatan Omzet Penjualan Produk Sophie Paris (studi kasus pada Business Centre Kho Pwee Bing Surabaya)

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



PENDAFTARAN MEMBER BARU

NO. ID : **7001307028**

1. GUNAKAN HURUF CETAK ISI DENGAN JELAS DAN LENGKAP, DATA YANG TIDAK LENGKAP TIDAK AKAN DI PROSES.
2. FORMULIR YANG TERDAPAT CORETAN ATAU HAPUSAN / TIP-EX, TIDAK BERLAKU & PENDAFTARAN MENJADI BATAL.
3. SERAHKAN FORMULIR LEMBAR PUTIH & MERAH KE BC ATAU KIRIM FORMULIR LEMBAR PUTIH KE KANTOR PUSAT.
4. DATA & TRANSAKSI ANDA TIDAK DAPAT DIPROSES JIKA FORMULIR INI BELUM DIPROSES DI KANTOR PUSAT.

NAMA SESUAI KTP : _____
 TANGGAL LAHIR (Tgl-Bln-Thn) : _____ JENIS KELAMIN : L P
Menjadi Member Sophie Paris HARUS berusia minimal 17 tahun
 STATUS : Belum Menikah, Menikah, Cerai.
 PENDIDIKAN TERAKHIR : SMA Akademi Universitas Lainnya.....
 PEKERJAAN : Bisnis MLM Ibu Rumah Tangga Wiraswasta Karyawan TNI/Polisi Lainnya:
 No. KTP : _____
WAJIB melampirkan copy KTP, bukan tanda pengenalan lain
 ALAMAT SURAT MENYURAT : _____
 NO. _____ RT _____ RW _____ atau Lingk _____ JAGA _____
 KELURAHAN : _____
 KECAMATAN : _____
 KABUPATEN / KOTA : _____
 PROPINSI : _____ KODEPOS : _____
 TELEPON RUMAH : kode area _____ telp. _____
 TELEPON KANTOR : kode area _____ telp. _____ ext _____

BONUS STATEMENT DIKIRIM MELALUI (Pilih salah satu & beri tanda ✓)
 POS ke alamat surat-menyurat seperti di atas. E-mail ke : _____

PENDAPATAN / INCOME TOTAL KELUARGA (Gabungan pendapatan Suami & Istri, Jika ada)
 ≤ Rp 700.000 Rp 1.000.001 - Rp 2.000.000 Rp 3.000.001 - Rp 4.000.000 > Rp 5.000.000
 Rp 700.001 - Rp 1.000.000 Rp 2.000.001 - Rp 3.000.000 Rp 4.000.001 - Rp 5.000.000

PENGELUARAN TOTAL KELUARGA PER BULAN (Tidak termasuk pengeluaran untuk arisan, tabungan, asuransi, pajak & cicilan/kredit)
 ≤ Rp 700.000 Rp 1.000.001 - Rp 2.000.000 > Rp 3.000.000
 Rp 700.001 - Rp 1.000.000 Rp 2.000.001 - Rp 3.000.000

Tarif pajak penghasilan melalui pemotongan bonus dikenakan lebih tinggi bagi yang tidak memiliki NPWP, dan menjadi tanggung jawab member bukan PT SPI.
 Bonus ≤ Rp 1.320.000,-/Bulan (PTKP) tidak dikenakan potongan pajak, jika Anda tidak mempunyai penghasilan lain selain dari PT SPI, silakan isi di bawah ini :
 PERNYATAAN PTKP : MEMPEROLEH PENGHASILAN LAIN TIDAK MEMPEROLEH PENGHASILAN LAIN, SELAIN DARI PT SOPHIE PARIS INDONESIA
 HARAP MENGENSI DATA NPWP DIBAWAH INI DENGAN BENAR DAN JELAS SESUAI DENGAN YANG TERCETAK PADA KARTU NPWP.

No. NPWP (Orang Pribadi) : _____
 NAMA WAJIB PAJAK (WP) : _____
Sesuai dengan penulisan nama yang tercetak pada kartu NPWP
 ALAMAT WP (sesuai kartu NPWP) : _____

ISI LENGKAP DATA DIBAWAH INI AGAR ANDA TIDAK KETINGGALAN INFORMASI TERBARU, GRATIS DARI KANTOR PUSAT

ANDA BERSEDIA DIKIRIMKAN INFORMASI DARI SOPHIE: Ya Tidak
 HANDPHONE : _____
 E-MAIL : _____
 facebook : _____
 twitter : _____

UNTUK KEPERLUAN TRANSFER BONUS, ISI DATA REKENING DENGAN JELAS & LENGKAP
 JIKA BELUM MEMILIKI REKENING PRIBADI, DAPAT MENGGUNAKAN REKENING ORANG LAIN DENGAN MELAMPIRKAN SURAT KUASA BERMATERAI & COPY KTP
 BIAYA ADMINISTRASI : ■ Rp 5.000,- : Untuk semua Bank (Bank yang direkomendasikan : BCA, BNI 46, DANAMON, CIMB NIAGA, MANDIRI).
 ■ Rp 12.000,- : Khusus untuk rekening BRI 8 angka (Manual / Non Online)
 Untuk Bank BRI : Jika Unit tidak lengkap, Bonus tidak bisa ditransfer. Untuk Bank BPD : Jika Daerah tidak ditulis, Bonus tidak bisa ditransfer (mis: BPD Aceh)

BANK : _____
 CABANG : _____
 UNIT (jika BRI dengan No. Rek 8 angka) : _____
 KOTA : _____
 NO.REKENING : _____
 NAMA SESUAI DI REKENING : _____

Untuk menghindari bonus tidak ditransfer, mohon melampirkan salah satu copy data rekening : tabungan hal pertama/print internet banking/ rekening koran/slip setoran atau penarikan

SPONSOR TIDAK DIPERKENANKAN MENGANTI SPONSOR	ID	_____	Penulisan Sponsor tidak boleh ada coretan / hapusan / Tip-ex Untuk menghindari kesalahan penulisan, hubungi Sponsor Anda
	NAMA	_____	

BC FAVORIT SAYA : _____
(BC terdekat untuk belanja, penukaran BPB, Pengiriman Hadiah Program Katalog, dll)

Managemen PT Sophie Paris Indonesia Tanggal Mengisi Formulir _____

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) judul oke 2) Matrik/topik oke 3) buat draft 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 di pers Survei proposal	[Signature]	18/3-2014	Revisi Survei Survei Setelah itu ak. wajar	[Signature]
11/3-2014	Ok pers. 1 x lagi diterima oleh dosen pembimbing	[Signature]		Survei proposal dan Polemik vol 5 bab akhir	[Signature]

DOSEN PEMBIMBING I

DOSEN PEMBIMBING II

2/6-2014	Revisi bab IV dan Lampiran bab IV (Lama)	[Signature]	4/6-2014	Sertakan Lampiran Lampiran Setelah daftar ujian selesai Proposal setelah dikoreksi	[Signature]
9/6-2014	Revisi Survei 1 x lagi bertema Survei Ace dan - Abstract - lebar penerbitan - Survei kuesnya - Daftar tabel - Daftar lampiran	[Signature]	23/6-2014	Revisi kuesnya bab IV - by menambatkan Struktur organisasi di kop. - Bagan arus alir pemasaran dan Kapan dan 2013 cari data dan Sebelumnya	[Signature]
17/6-2014	Revisi Survei proposal 1 x lagi	[Signature]	8/7-2014	ace. antara daftar ujian Survei by Catatan bab IV di Revisi Survei Survei	[Signature]
8/8	Bab I & II & III	[Signature]			

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Kaprodi Akuntansi/Manajemen

Mengetahui,
Dekan

[Signature]

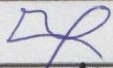
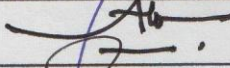



PANITIA UJIAN SKRIPSI STRATA - 1 (S-1)
FAKULTAS EKONOMI

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

