

DAFTAR PUSTAKA

- Abubakar, R. (2018). *Manajemen Pemasaran*. Cetakan Kesatu. Bandung: Alfabeta. Hal2,3.
- Buchari, A. (2020). *Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa*. Cetakan Ketujuh. Bandung: Alfabeta. Hal. 131.
- Haerunisya, A. (2022). *Strategi Pemasaran Mts Miftahul Huda Megamendung Bogor*. STIE GICI *Business School*.
- Isniati dan Rizki, F. (2019). *Manajemen Strategi Intisari Konsep & Teori*. Yogyakarta: Penerbit Andi. Hal. 54, 56, 60, 62, 64.
- Najma, A, Nadya, N.K.M. (2021). *Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan MetodeSWOT dan QSPM (Studi Kasus: Restoran Ramen Aboy)*.
- Rangkuti, F. (2019). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. Hal. 19.
- Ritonga, Husni.M dkk (2020). *Manajemen Pemasaran Konsep dan Strategi*. Medan. Hal. 130.
- Sujarweni. V.W. (2020). *Metodologi Penelitian Lengkap, Praktis dan Mudah Dipahami*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press. Hal. 23, 73, 74.
- Sunyoto, D. (2019). *Strategi Pemasaran Konsep Memenangkan Persaingan Bisnis dan Menakar Keberhasilan Strategi Menarik Konsumen*. Cetakan Pertama. Yogyakarta. CAPS (Center for Academic Publishing Service). Hal 2, 157,158, 159, 160.
- Yeni, F. Gusnadi, E. Hapzi, A. (2019). *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pada PT. Federal Internasional Finance (FIF) Di Kecamatan Ipuh Kabupaten Mukomuko*. ISSN. 2686-4924.

Lampiran 1. Surat Keterangan



Jalan Raya Cileueur Kadir No.18
Desa Sukaresmi, Kecamatan Tamansari
Kabupaten Bogor 16610
Indonesia

SURAT KETERANGAN

Nomor : 001/S.ket/SS/VII/2023

Yang Bertanda Tangan dibawah ini pemilik Perusahaan Solid Shoes Kp. Cileueur Kadir Desa Sukaresmi Kecamatan Tamansari Kabupaten Bogor, Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang bernama :

Nama : Diki Wahyudi
NIM : 2432000251
Jurusan : Manajemen Pemasaran

Mahasiswa tersebut sedang melakukan penelitian di perusahaan kami yaitu Solid Shoes dengan judul Analisis Strategi Pemasaran Sepatu Merek Solid Shoes di Desa Sukaresmi Kabupaten Bogor dan diijinkan melakukan penelitian di perusahaan kami sebagai syarat kelulusan di kampus Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI.

Demikian surat keterangan ini dibuat, semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Bogor, 07 Juli 2023

Rahmat
Pimpinan Perusahaan Solid Shoes

Lampiran 2. Daftar Riwayat Hidup

RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Diki Wahyudi
Tempat, Tanggal Lahir : Bogor, 05 November 2000
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat : Kp. Cileueur Kadir
Nomor Telepon : 0838-9610-4204
Email : wdiki634@gmail.



RIWAYAT PENDIDIKAN

STIE GICI Business School 2020-2023
MA AZ-ZAHRA 2017-2020
MTs Al Hasanah 2014-2017
SDN Pasir Angsana 02 2009-2014

PENGALAMAN ORGANISASI

Ketua Osis	MA AZ-ZAHRA	2018-2019
Paskibra Kecamatan Ciomas	Kantor Kecamatan Ciomas	2018
Ketua Paskibra Sekolah	MA AZ-ZAHRA	2018-2019

PENGALAMAN KERJA

Marketing	STIE GICI Business School	2020-2022
Staff Administrasi	STIE GICI Business School	2022-2023
kemahasiswaan		

KEMAMPUAN

Mampu mengoperasikan perangkat lunak	Indonesia
Mampu berkomunikasi dengan baik	Inggris Pasif
Mampu bekerja sama dengan tim	

Lampiran 3. Kartu Bimbingan



GBS
GICI BUSINESS SCHOOL
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA : Diki Wahyudi
NIM : 2432000251
PROGRAM STUDI : Manajemen Pemasaran (D3)
JENJANG STUDI : Diploma Tiga (D3)
JUDUL KARYA AKHIR : Analisis strategi pemasaran sepatu merek Solid Shoes di Desa Sukaresmi Bogor
NAMA PEMBIMBING : Gena Prasetya Noor SH, MM
PERIODE BIMBINGAN : Maret 2023 - Agustus 2023
PERPANJANGAN :

NO	TANGGAL	TOPIK BAHASAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN MAHASISWA
1	14-Februari-23	Pembahasan konsep & Juknis TA		
2	21-Februari-23	Bimbingan BAB I		
3	28-Februari-23	Revisi BAB I Menyusun Bab II		
4	18-Maret-23	Bimbingan BAB II		
5	24-Maret-23	Revisi BAB II Menyusun Bab III		
6	31-Maret-23	Revisi dan TTB Pengusul		
7	13-Juni-23	Pembahasan BAB IV		
8	11-Juli-23	Pengarahan Maklul Swat		
9	13-Juli-23	Revisi BAB IV		
10	14-Juli-23	Pembahasan Strategi		
11	17-Juli-23	Pengumpulan BAB IV-V		
12	18-Juli-23	Kroscek Ulang I-V		
13	18-Juli-23	Sharing Mengenal I-V		
14	22-Juli-23	Pengesetkan full TA		
15	25-Juli-23	Pengumpulan draft lengkap		

Depok, 01 Maret 2023

STIE "GICI"

Kafur Manajemen Pemasaran (D3)
Dian Rusmana, SE, MM (Cand)

www.gicibusinessschool.ac.id

Lampiran 4. Pedoman Observasi

Pedoman Observasi

Strategi Pemasaran Sepatu Merek Solid Shoes Tamansari-Bogor

Hari/tanggal : Selasa, 08 Maret 2022

Waktu : 09:00 – 11.00 WIB

Tempat : Gedung Solid Shoes

No	Komponen	Hasil Yang Diamati	Deskripsi
1	Keadaan fisik dan lingkungan perusahaan	1. Gedung 2. Jasa yang ditawarkan 3. Pelayanan yang ditawarkan	
2	Strategi pemasaran	1. Bahan promosi 2. Tempat memberikan jasa 3. Tempat memberikan informasi	

Lampiran 5. Transkrip Hasil Wawancara

Field Note

Metode pengumpulan data: Wawancara

Hari,tanggal : Senin, 08 Mei 2023
Waktu : 07.00-09.00 WIB
Tempat : Perusahaan Solid Shoes
Subjek : Nanto
Jabatan : Pengurus *Online Shop*

Pada hari Senin, 08 Mei 2023 penulis melakukan penelitian untuk mendapatkan informasi mengenai strategi pemasaran yang dilakukan oleh penulis di Solid Shoes. Sehari sebelumnya peneliti sudah mendapatkan janji dengan beliau untuk melakukan wawancara. Berikut hasil wawancara yang sudah dilakukan oleh peneliti:

Peneliti : Assalamualaikum Pak
Narasumber : Waalaikumsalam warrahmatullahi wabarakatuh
Peneliti : Baik Pak seperti yang sudah saya jelaskan. Disini saya meneliti perusahaan Solid Shoes saat ini saya izin mewawancarai Bapak tentang usaha yang sedang Bapak jalankan ini boleh Pak?
Narasumber : iya boleh.
Peneliti : Mungkin yang pertama ingin mengetahui terlebih dahulu bagaimana sejarah mengenai perusahaan Solid Shoes ini?
Narasumber : Sebetulnya sejarahnya sangat panjang karena mungkin waktu itu Bapak Rahmat melihat mertuanya yang kerjanya tukang angkut barang sepatu yang punya orang lain dan disitulah Bapak Rahmat berfikir untuk membuka usaha sepatu ini dan untuk lengkapnya nanti Bapak kirim lewat Whatsapp.
Peneliti : Baik Pak, Saya tunggu ya. Lanjut pertanyaan yang kedua bagaimana visi misi di perusahaan Solid Shoes saat ini?

- Narasumber : Untuk visi dan misi sekalian saya kirim ya di whatsapp sekalian bisa dipelajari mengenai sejarahnya Solid Shoes.
- Peneliti : Untuk pertanyaan ketiga ada berapa jumlah tenaga kerja di perusahaan ini?
- Narasumber : Untuk tenaga kerja yang ada di gudang/tempat online ada 15 orang dan kalo untuk bagian produksi dan sebagainya itu ada 45 orang walaupun sebetulnya ini sudah berkurang karena waktu ada pandemi *Covid 19*.
- Peneliti : Bagaimana cara alur merekrut tenaga kerja di Solid Shoes ini Pak?
- Narasumber : Untuk alur disini kita gada perekrutan akan tetapi menerima hanya yang mau bekerja saja dan kita tidak melihat dari background pendidikan yang penting mau bekerja dan mempunyai keahlian di bidang tertentu. Kalo ada yang mau bekerja kita terima kemudian kita tempatkan sesuai keahlian yang mereka miliki.
- Peneliti : Baik Pak berarti para pekerja disini sesuai keinginan mereka sendiri ya Pak. Pertanyaan selanjutnya bagaimana susunan struktur organisasi dalam perusahaan ini serta masing masing tugas jabatannya?
- Narasumber : Untuk Struktur sudah jelas yang paling atas yaitu pemilik perusahaan Solid Shoes yaitu Bapak Rahmat. Dari struktur organisasi Solidd Shoes yang pertama yaitu pemilik usaha, kemudian ada penanggung jawab pengurus *online shop* karena untuk memantau penjualan di *online shop* maupun di *offline*. Kemudian dari situ turun ke bendahara, admin *online*, bagian lapangan, bagian packing barang *online*. Untuk bagian packing barang yaitu mencari pesanan barang yang dipesan oleh para konsumen untuk di packing. Untuk bagian lapangan bertugas langsung untuk mengatur jadwal pengiriman barang *online* maupun *offline*. Untuk yang lainnya itu saya tempatkan di bagian produksi untuk lebih detailnya saya kirim lewat whatsapp ataupun bisa dilihat langsung ke pabrik.
- Peneliti : Baik Pak. Saya telah berbicara dengan salah satu tenaga kerja bahwa di perusahaan Solid Shoes sering mengalami kenaikan dan penurunan tingkat penjualan setiap tahunnya. Apa penyebabnya sehingga hal itu terjadi?
- Narasumber : Untuk penyebabnya itu dibagi jadi dua yaitu faktor internal dan faktor

eksternal. Faktor internalnya boleh jadi kekurangan publikasi yang lambat dan kurang efektif dibanding dengan para pelaku usaha yang lain juga faktor kurang solidnya tenaga kerja kemudian ada juga faktor kebijakan yang kurang mendukung pada Solid Shoes karena apa? Karena pemilik usaha ini juga memiliki usaha *Wedding* yang lebih diutamakan oleh pemilik usaha. Itu mungkin secara faktor internal. Faktor eksternalnya faktor luar ini faktor persaingan sebetulnya karena sekarang sudah maraknya para pelaku usaha sepatu di lingkungan Desa Sukaresmi Bogor, apalagi sekarang banyak muncul para usaha sepatu yang menawarkan harga yang paling terjangkau dan lebih berpihak ke para usaha sepatu yang lain. Itulah sebagai penyebab juga penurunan tingkat penjualan sepatu Solid Shoes.

Peneliti : Baik pak, bapak kan disini saya meneliti usaha sepatu ini dengan judul strategi pemasaran ya, mungkin saya boleh mengetahui bagaimana strategi pemasaran perusahaan Solid Shoes ini untuk meningkatkan penjualan.

Narasumber : Ya sebetulnya penjualan sudah menggunakan online mungkin saja masih kurang efektif bisa itu juga penyebabnya, walaupun kita juga telah mencoba melalui sosial media Whatsapp, Facebook, Instagram, Lazada dan Shopee, di samping itu juga kita berusaha mempromosikan dengan event-event seperti Shopee 7.7, gratis ongkir bahkan kita kasih cashback voucher belanja maupun sarana-sarana yang lain yang ada diperusahaan Solid Shoes. Itu mungkin untuk strateginya.

Peneliti : Untuk pertanyaan selanjutnya ya pak, kekuatan apa yang dimiliki oleh perusahaan Solid Shoes ?

Narasumber : Untuk kekuatan ya secara bangunan kita milik sendiri, kemudian dari sisi tenaga kerja sudah berpengalaman dan handal di bidangnya, memiliki lahan yang cukup lumayan, dan salah satu tempat yang strategis juga walaupun dari jalan raya agak jalan sedikit ke dalam, tapi masih strategis dan bisa dijangkau oleh semua masyarakat ataupun konsumen.

Peneliti : Baik pak, mungkin setiap kekuatan tentu ada kelemahan ya, kira-kira apa saja kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan Solid Shoes ini?

- Narasumber : Ya dari segi kelemahan seperti yang tadi saya katakan tenaga yang kurang solid, dan sarana prasana nya juga yang kurang lengkap terutama ada sarana penyimpanan barang yang membutuhkan tempat yang lebih luas lagi yang belum kita miliki.
- Peneliti : Muungkin untuk pertanyaan selanjutnya juga ya Pak, tentunya setiap perusahaan memiliki peluang ya Pak. Kira-kira apa peluang dari perusahaan Solid Shoes ini Pak?
- Narasumber : Untuk peluangnya tadi kan mencari konsumen sebanyak-banyaknya dan terus meningkatkan penjualan *online* maupun *offline*. Nanti akan saya isi di kuestionernya.
- Peneliti : Baik Pak untuk ancaman nya itu apa ya Pak?
- Narasumber : Untuk ancaman nya ya tadi banyak pesaing pelaku usaha sepatu dilingkungan Desa Sukaresmi Bogor.
- Peneliti : Mungkin yang saya lihat juga ada pelaku usaha sepatu di kampung sebelah ya pak sangat berdekatan mungkin itu salah satu ancaman juga ya Pak ?.
- Narasumber : Betul walaupun kita produksinya sama-sama sepatu tapi ada sedikit perbedaan dari pelaku usaha lainnya.
- Peneliti : Pertanyaan selanjutnya, untuk harga sepatu yang Bapak berikan itu berapa ya Pak setiap pasang atau perkodinya ?
- Narasumber : Ya untuk harga kita tidak bisa menentukan secara langsung tapi tetap harus menyesuaikan dengan harga pasaran yang ada di lingkungan sekitar. Untuk tahun ke tahun harga sepatu bisa saja naik dikarenakan bahan baku yang suka sulit didapatkan, dan harus mencari bahan baku ke luar kota jika tidak ada di toko bahan baku biasanya.
- Peneliti : Baik pak mungkin untuk rincian harga saya minta ya Pak. Yang terakhir saya izin menyebar kuestioner kepada tenaga kerja di perusahaan Solid Shoes.
- Narasumber : Iya boleh
- Peneliti : Itu saja mungkin Pak, ketika nanti saya ada pertanyaan saya izin whatsapp Bapak. Terimakasih ya Pak semoga sehat selalu.

Narasumber : Aamiin...

Peneliti : Assalamualaikum Pak

Narasumber : Waalaikumsalam

Lampiran 6. Dokumentasi











Lampiran 7. Kuisioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

Bapak/Ibu/Saudara/i yang terhormat,

Dalam rangka melaksanakan Tugas Akhir. Saya Mahasiswa STIE GICI Business School yang sedang melakukan penelitian dengan judul "Analisis Strategi Pemasaran Pada Sepatu Merek Solid Shoes di Desa Sukaresmi Bogor". Oleh sebab itu, sudilah kiranya Bapak/Ibu/Saudara/i mengisi kuesioner ini dengan sebenar-benarnya, dan atas ketersediannya saya ucapkan terimakasih.

A. IDENTITAS RESPONDEN

Untuk pertanyaan nomor 1 – 6, silakan Bapak/Ibu/Saudara/i memilih salah satu jawaban dengan memberi tanda silang (X) sesuai dengan kriteria

1. Jenis kelamin	: 1. Laki – laki	2. Perempuan
2. Usia	: 1. 17 – 20 tahun	2. 20 – 23 tahun
	3. 23 – 26 tahun	4. Diatas 26 tahun
3. Pendidikan	: 1. SD/MI	2. SLTA
	3. SMP/MTS	4. S1
4. Jabatan	: 1. Pemilik Usaha	2. Bagian Pemasaran Online Shop
	3. Bendahara	4. Admin
	5. Bagian Lapangan Produksi	6. Bagian Packing Barang

5. Keterangan

: P : Peluang

A : Ancaman

KK : Kekuatan

KL : Kelemahan

TS : Tidak Sama Sekali

B. PERNYATAAN PENELITIAN

Pilihlah salah satu jawaban yang sesuai menurut penilaian Bapak/Ibu/Saudara/i dengan memberikan tanda check list (√) pada jawaban yang dianggap paling sesuai

NO	PERNYATAAN	P	A	TS
Faktor Eksternal				
1.	Sistem promosi dapat diinovasikan dengan berbagai macam cara dengan teknologi	√		
2.	Kecanggihan alat promosi di tempat pesaing		√	
3.	Banyaknya pengusaha sepatu yang menawarkan harga sepatu yang lebih terjangkau	√		
4.	Sarana prasarana tempat usaha pesaing lebih lengkap		√	
5.	Mengetahui pangsa pasar untuk setiap pasar sepatu	√		
6.	Sasaran pemasaran menggunakan jangka panjang dan jangka pendek		√	
7.	Lokasi pesaing berdekatan		√	
8.	Daya tarik yang kuat di hari tertentu		√	
9.	Banyak pesaing sejenisnya		√	
10.	Kualitas pelayanan yang digunakan pesaing lebih unggul		√	

NO	PERNYATAAN	KK	KL	TS
Faktor Internal				
1.	Inovasi usaha dapat ditiru		√	
2.	Memiliki harga yang sesuai dengan kemampuan masyarakat	√		
3.	Brand dikenal oleh masyarakat luas	√		
4.	Tenaga pekerja datang tidak tepat waktu		√	
5.	Lokasi usaha yang strategis dan milik sendiri		√	
6.	Sarana dan prasarana yang kurang lengkap	√		
7.	Promosi yang dilakukan secara <i>online</i>	√		
8.	Tempat usaha yang luas dan menarik	√		
9.	Barang yang diberikan berkualitas sangat baik dan bermutu	√		
10.	Gangguan internet ketika musim haji menghambat penjualan		√	