

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil dari analisis SWOT pada Toko Butik Adiba *Collection* adalah :
 - a. *Strength* (kekuatan) : Lokasi toko yang strategis, pelayanan yang diberikan ketika melakukan pembelian dan pemesanan, harga yang ditawarkan relatif dapat disesuaikan, dukungan finansial (modal) yang sangat memadai, dan toko milik sendiri.
 - b. *Weaknes* (kelemahan) : Kekurangan pegawai pada saat momen-momen tertentu, toko yang sempit, kurang dalam promosi.
 - c. *Opportunities* (peluang) : Pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat sehingga berpotensi dapat menjadi pelanggan atau konsumen baru, tumbuhnya daya beli masyarakat, menjalin hubungan kerjasama yang baik dengan pelanggan bisnis.
 - d. *Threats* (ancaman) : Munculnya pesaing sejenis, kenaikan harga bahan baru, konsumen yang cukup sensitif dengan dengan harga yang ditawarkan, meluasnya bisnis *online*, bencana alam dan non alam.
2. Toko Butik Adiba *Collection* sudah menjalankan tahapan-tahapan strategi pemasaran dengan baik seperti strategi Produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*) serta didukung oleh finansial (modal) yang sangat memadai untuk mengatasi peningkatan minat beli konsumen pada

saat momen-momen tertentu seperti lebaran, musim panen dan tahun ajaran baru.

B. Saran

Dari beberapa hasil yang dapat disimpulkan pada penelitian ini, maka dalam rangka perbaikan dan perkembangan perusahaan dimasa mendatang, ada beberapa saran yang akan disampaikan.

1. Dengan adanya peluang pasar yang besar maka perusahaan harus memanfaatkan peluang tersebut dengan sebaik mungkin. Dengan menggunakan kekuatan semaksimal mungkin untuk dapat memanfaatkan peluang-peluang besar yang terdapat dipasar sekaligus dapat memenangkan persaingan yang semakin ketat saat ini. Dalam proses penentuan strategi sudah tentu harus memperhatikan dan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal yang dimiliki perusahaan.
2. Toko Butik Adiba *Collection* bisa menjadi sponsor bagi suatu acara yang berguna sebagai sarana untuk melakukan promosi sehingga apabila ada orang yang mengajukan tawaran sponsor kepada Butik Adiba *Collection* dengan persyaratan bahwa pihak pengaju sponsor harus memberikan *sounding* kepada Butik Adiba *Collection* sebagai salah satu sponsor dalam acaranya. Hal ini akan bermanfaat bagi Butik Adiba *Collection* karena dapat dikenal lebih luas oleh masyarakat sekaligus dapat meningkatkan konsumennya.

Semua saran yang diberikan diharapkan dapat memuaskan keinginan konsumen sehingga perusahaan akan mendapatkan keuntungan jangka panjang dari itu semua serta dapat bersaing dengan perusahaan yang menjadi saingannya.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, Nana Herdiana. (2015). *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Afdillah, Firdaus. (2017). *Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Minat Konsumen Membeli Produk Perumahan (Kasus Pada Perumahan Surya Mandiri Teropong Pt. Efa Artha Utama)*, dalam jurnal JOM FISIP, Vol. 4 No. 1.
- Anoraga, Pandji. (2009). *Manajemen Bisnis*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Assauri, Sofjan. (1992). *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, hal.182.
- Astuti, Dian Puji. (2018). *Strategi Pemasaran Dalam Menarik Minat Konsumen Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus pada Pedagang Bakso dan Mie Ayam di Desa Sidodadi Sekampung Lampung Timur)*. Lampung.
- Assail, Henry. (1998). *Consumer Behavior And Marketing Action*. Edisi Keenam. New York University.
- David, F.R. (2010). *Manajemen strategi: konsep*. Salemba empat edisi 12. Jakarta. hal 327.
- Gitosudarmono, Indrito. (2000). *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: BPFEE.
- Hadi, Sutrisno. (1984). *Metode Research Jilid I*. Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM.
- Handoko, T. Hani. (2001). *Manajemen Personalia Dan Sumber Daya Manusa*. Yogyakarta: BFFE. Hal. 63.
- Hurriyanti, Ratih. (2005). *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung. Alfabeta.

Irawan, Putra Dani. (2014). *Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Dalam Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Yang Dimediasi Oleh Minat Beli Pada Konsumen Matahari Department Store Yogyakarta, Yogyakarta.*

Jatmiko.(2004). *Pengantar bisnis.* Malang : UMM pres. Hal 30.

KBBI. (2016). *Kamus Besar Bahasa Indonesia.* Jakarta; Balai Pustaka.

Kotler dan Keller. (2012). *Manajemen Pemasaran.* Edisi 12. Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philip. (2000). *Marketing Management, TheMillnennium Edition, Prentice Hall International, Inc.*

Kotler,philip. (2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran* Edisi Ke-12. Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philip dan Gary, Armstrong.(2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran* Edisi Ke-12, Jakarta: Erlangga. Hal. 63.

Mangkunegara, Anwar Prabu (2002). *Perilaku Konsumen,* Edisi Revisi, Bandung: PT Refika Aditama.

Mustafaqoh, Imratun. (2019). *Analisis Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Minat Beli Konsumen Di Butiq Qolsa 15.A Iring Mulyo Kota Metro,* Metro.

Prasetijo, Ristiyantin dan John J.O.I Ihalauw. (2005). *Perilaku Konsumen.* Ed.1, Yogyakarta: Andi.

Priansa, Donni Juni. (2017). *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer,* Bandung; Alfabeta.

Sugiyono.(2012). *Metode Penelitian pedidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan R&D.* Bandung: ALFABETA.

Sugiyono. (2001). *Metode Penelitian Bisnis,* Bandung, Alfabeta

Sugiyono. (2003). *Metode Penelitian Bisnis,* Bandung, Alfabeta. Hal 145,231.

- Suliyanto. (2010). *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Suwarsono, Muhammad. (2000). *Studi Kelayakan proyek* . Edisi keempat, Penerbit UPP AMP YKPN. Yogyakarta. Hal 4-5.
- Swastha DH, Basu, & Irawan. (2005). *Asas-Asas Marketing*, Yogyakarta: Liberty.
- Swastha DH, Basu, & Irawan. (2008). *Asas-Asas Marketing*, Yogyakarta: Liberty
- Swastha DH, Basu. (2005). *Azas - Azas Marketing (2nd ed)*.Yogayakarta. Akademi Keuangan dan Bisnis
- Tjiptono, Fandy. (2004). *Manajemen Pemasaran Jasa*, Andi, Yogyakarta.
- Tjiptono, Fandy. (2000). *Prinsip dan Dinamika Pemasaran*, Edisi Pertama. Yogyakarta J&J Learning.
- W. Gulo. (2002). *Metode Penelitian*, Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia,, hal.119.
- Yoestini dan Eva. S. (2007). *Analisis pengaruh kualitas layanan dan citra merek terhadap minat beli dan dampak pada keputusan pembelian*. Jurnal sains pemasaran Indonesia. No.3. vol. VI. Hal. 261-276.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



LAMPIRAN 1

DAFTAR WAWANCARA

A. Pemilik Butik Adiba Collection

1. Lingkungan Internal

- 1) Sejarah toko Butik Adiba *Collection* ?
- 2) Produk apa saja yang dijual di toko Butik Adiba *Collection* ?
- 3) Bagaimana strategi anda dalam menetapkan harga jual ?
- 4) Apakah anda memprioritaskan kualitas produk ?
- 5) Strategi Apakah yang anda lakukan dalam hal promosi ?
- 6) Apa yang anda lakukan dalam kegiatan promosi?
- 7) Menurut anda apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan dari Butik Adiba *Collection* ?

2. Lingkungan eksternal

- 1) Apakah kenaikan harga BBM (bahan baku minyak) berpengaruh kepada harga jual ?
- 2) Siapa saja yang menjadi target pasar anda ?
- 3) Apakah ada usaha sejenis lain disekitar lokasi ?
- 4) Apa yang anda lakukan dalam menghadapi ancaman dari pesaing ?
- 5) Menurut anda apa saja yang menjadi peluang dari Butik Adiba *Collection* ?
- 6) Menurut anda apa saja yang menjadi ancaman dari Butik Adiba *Collection* ?

B. Karyawan Butik Adiba Collection

1. Bagaimana harga jual yang diberlakukan oleh pemilik toko ?
2. Bagaimanakah kualitas barang yang anda ketahui ?
3. Apakah promosi yang diberlakukan oleh pemiliki toko sudah berjalan dengan baik ?
4. Promosi apa saja yang dilakukan oleh pemilik toko ?

C. Konsumen Butik Adiba Collection

1. Bagaimana harga jual yang diberlakukan oleh pemilik toko?
2. Bagaimana promosi yang dilakukan oleh pemilik toko ?
3. Sudah berapa kali anda membeli barang di toko Butik Adiba Collection ?
4. Bagaimana dengan kualitas pelayanan dilakukan oleh toko Butik Adiba Collection?
5. Apakah anda puas dengan kualitas produk ditoko Butik Adiba Collection
6. Apa keunggulan toko Butik Adiba Collection ?

LAMPIRAN 2

DOKUMENTASI

1. PEMILIK TOKO



Wawancara dengan Ibu Rukmini pemilik toko

2. KONSUMEN



Wawancara dengan Ibu Ros konsumen



Wawancara dengan Kakak Nisa konsumen



Wawancara dengan Ibu Ida konsumen

3. KARYAWAN



Wawancara dengan salah satu karyawan toko



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI "B"

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Nomor : 43 /II.3.AU/F/I/2021
Lamp : Proposal Skripsi
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Mataram, 29 Jumadil Awal 1442 H
13 Januari 2021 M

Kepada Yth : **Kepala Butik Adiba Collection**

di –

Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Ba'da salam, Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat-Nya kepada kita dalam melaksanakan aktivitas sehari-hari, Amin!

Dalam rangka menyelesaikan syarat-syarat untuk mencapai kebulatan studi program Sarjana Strata Satu (S1) pada Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram, maka para mahasiswa harus memenuhi Karya Ilmiah (Skripsi). Untuk keperluan tersebut kami mohonkan izin bagi mahasiswa berikut:

- 1 Nama : **IWANSYAH WAHYU SAPUTRA**
- 2 N I M : 217120089
- 3 Jurusan : Administrasi
- 4 Program Studi : Administrasi Bisnis
- 5 Tujuan : Untuk Memperoleh Data
- 6 Tema / Judul : **"Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Minat Beli Konsumen Di Butik Adiba Collection Di Desa O'o Dompu"**
- 7 Lokasi Penelitian : Butik Adiba Collection

Demikian atas bantuan dan rekomendasi/izin bagi mahasiswa yang bersangkutan, kami khaturkan terima kasih.

*Wabillahittaufiq Walhidayah
Wassalamu'alaikum Wr. Wb*


Dr. H. Muhammad Ali, M.Si
NIDN. 0806066801

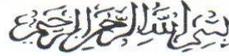
Tembusan, disampaikan kepada Yth :

1. Rektor UMMAT (untuk maklum);
2. Mhasiswa yang bersangkutan;
3. Arsip



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram



Nomor : A02/II.3.AU/F/II/2021 Mataram, 27 Jumadil Akhir 1442 H
Lamp. : Skripsi 09 Februari 2021 M
Hal : **Mohon Sebagai Penguji Skripsi**

Kepada
Yth. : 1. Bapak/Ibu : Drs. Mustamin H. Idris, M.S. (PU)
2. Bapak/Ibu : Selva, M.Sc. (PP)
3. Bapak/Ibu : Lalu Sopan Tirta Kusuma, S.IP., M.Si. (PN)

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Bersama ini kami sampaikan 1 (satu) exp. Skripsi Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram, mohon dapat diuji :

Hari / Tanggal : Kamis 11 Februari 2021
Pukul : 10.00 Wita – selesai
Tempat : Ruang Ujian Skripsi FISIPOL UMMAT

Adapun Mahasiswa tersebut :

Nama : **IWANSYAH WAHYU SAPUTRA**
NIM : 217120089
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Administrasi Bisnis
Judul Skripsi : **“Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Minat Beli Konsumen Di Butik Adiba Collection Di Desa O'o Dompu”**

Demikian, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Wabillahitaufiq Walhidayah
Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Wakil Dekan I,

Dedy Istanto, ST., MM.
NIDN. 0818087901

Tembusan, disampaikan kepada Yth:
1. Dekan FISIPOL UMMAT (Sebagai Laporan);
2. Arsip.

SKRIPSI



ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN DI BUTIK ADIBA COLLECTION DI DESA O'O DOMPU

KARTU KONSULTASI SKRIPSI

NAMA : Iwansyah Wahyu Saputra

NIM : 217120089

JUDUL : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN DI BUTIK ADIBA COLLECTION DI DESA O'O DOMPU

NO	TANGGAL MASUK	TANGGAL KELUAR	MATERI	CATATAN	PARAF
1.	5/2-21	6/2-21	Bab IV dan Bab V	lengkap bukti untuk memperkuat Analisis	
2.	7/2-21	7/2-21	Perbaiki Pembahasan Bab IV		
3.			Revisi untuk ujian skripsi		
4.					
5.					

Mengetahui Kaprodi

Lalu Hendra Maniza, S.SOS.,MM
 NIDN. 0828108404

Dosen Pembimbing I

Dr. H. Mustamin H. Idris, M.S
 NIDN.0031126484

SKRIPSI



ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN DI BUTIK ADIBA COLLECTION DI DESA O'O DOMPU

KARTU KONSULTASI SKRIPSI

NAMA : Iwansyah Wahyu Saputra
 NIM : 217120089
 Judul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TERHADAP MINAT BELI KONSUMEN DI BUTIK ADIBA COLLECTION DI DESA O'O DOMPU

NO	TANGGAL MASUK	TANGGAL KELUAR	MATERI	CATATAN	PARAF
1.			Penulisan,	Kutipan wawancara	
2.			Saran		
3.			ACC		
4.					
5.					

Mengetahui Kaprodi

Lili Hendra Manza, S.SOS., MM
 NIDN. 0828108404

Dosen Pembimbing II

Selva, SE., M.Sc
 NIDN. 0811118601



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

BERITA - ACARA

Lampiran : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

Nama : IWANSYAH WAHYU SAPUTRA
NIM : 217120089
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Administrasi Bisnis
Konsentrasi : ENTREPRENEUR
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram
Judul Skripsi : "Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Minat Beli Konsumen Di Butik Adiba Collection Di Desa O'o Dampu".

KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DIUJI

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistematika	2	4	8	
2	Latar Belakang / Alasan	2	4	8	
3	Wawasan Pengetahuan	2	3	6	
4	Metodologi	3	4	12	
5	Penyajian Data	3	4	12	
6	Analisa Data	4	4	16	
7	Kesimpulan	2	3,5	7	
8	Konsistensi Bahasan	3	3,5	10,5	
9	Bahasa	2	3,5	7	
10	Sikap	2	4	8	
Jumlah		25		94,5	

TOTAL BN 94,5
IP ----- 25 ----- = 3,78

Mataram, 11 Februari 2021
Penguji Utama,

Drs. Mustamin H. Idris, M.S.
NIDN. 0031126484



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

BERITA - ACARA

Lampiran : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

Nama : **IWANSYAH WAHYU SAPUTRA**
NIM : 217120089
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Administrasi Bisnis
Konsentrasi : ENTREPRENEUR
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram
Judul Skripsi : *"Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Minat Beli Konsumen Di Butik Adiba Collection Di Desa O'o Dompu"*.

KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DIUJI

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistematika	2	4	8	
2	Latar Belakang / Alasan	2	4	8	
3	Wawasan Pengetahuan	2	3	6	
4	Metodologi	3	4	12	
5	Penyajian Data	3	4	12	
6	Analisa Data	4	4	16	
7	Kesimpulan	2	3,5	7	
8	Konsistensi Bahasan	3	3,5	10,5	
9	Bahasa	2	4	8	
10	Sikap	2	4	8	
Jumlah		25		95,5	

TOTAL BN

IP

TOTAL B

$$\frac{95,5}{25} = 3,82$$

Mataram, 11 Februari 2021

Penguji Pendamping,

Selva, M.Sc.

NIDN. 0811118601



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

BERITA - ACARA

Lampiran : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

Nama : **IWANSYAH WAHYU SAPUTRA**
NIM : 217120089
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Administrasi Bisnis
Konsentrasi : ENTREPRENEUR
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram
Judul Skripsi : *"Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Minat Beli Konsumen Di Butik Adiba Collection Di Desa O'o Dompu"*.

KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DIUJI

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistematika	2	4	8	
2	Latar Belakang / Alasan	2	4	8	
3	Wawasan Pengetahuan	2	4	8	
4	Met odologi	3	4	12	
5	Penyajian Data	3	3	9	
6	Analisa Data	4	3	12	
7	Kesimpulan	2	4	8	
8	Konsistensi Bahasan	3	4	12	
9	Bahasa	2	4	8	
10	Sikap	2	4	8	
Jumlah		25		93	

TOTAL BN . 93
IP ----- 3.7
TOTAL B 25

Mataram, 11 Februari 2021
Penguji Netral,

Lalu Sopan Tirta Kusuma, S.IP., M.Si
NIDN. 0825038303



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

BERITA - ACARA

Pada hari ini **Kamis** Tanggal **11** Bulan **Februari** Tahun **2021** pukul **10.00 Wita** telah diselenggarakan **Ujian Skripsi** bertempat di Ruang Ujian Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram dan dinyatakan **LULUS / ~~TIDAK LULUS~~** dengan predikat **~~CUKUP /~~ MEMUASKAN / SANGAT MEMUASKAN / CUM LAUDE**, Mahasiswa :

Nama : **IWANSYAH WAHYU SAPUTRA**
NIM : 217120089
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Administrasi Bisnis
Konsentrasi : ENTREPRENEUR
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram
Judul Skripsi : **"Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Minat Beli Konsumen Di Butik Adiba Collection Di Desa O'o Dompu".**

Rekap Nilai dari masing-masing Team Penguji sebagai berikut :

No	Nama Team Penguji Skripsi	Jabatan	IP Yang Diberikan
1	Drs. Mustamin H. Idris, M.S. NIDN. 0031126484	PU	3,78
2	Selva, M.Sc. NIDN. 0811118601	PP	3,82
3	Lalu Sopan Tirta Kusuma, S.IP., M.Si NIDN. 0825038303	PN	3,72
TOTAL			11,32

Jumlah IP
Al IP 3,72
Jumlah Penguji

Mataram, 11 Februari 2021

TIM PENGUJI SKRIPSI

Penguji Utama,	Penguji Pendamping,	Penguji Netral,
 Drs. Mustamin H. Idris, M.S. NIDN. 0031126484	 Selva, M.Sc. NIDN. 0811118601	 Lalu Sopan Tirta Kusuma, S.IP., M.Si NIDN. 0825038303

