

## Lampiran 1

### Wawancara untuk metode STP (*Segmentation, Targetting, Positioning*)

1. Menurut Bapak/Ibu Segmentasi apa yang digunakan dalam pemasaran produk baju muslim pria saat ini ?

.....  
.....

2. Menurut Bapak/Ibu Target pasar mana yang menjadi sasaran pemasaran produk baju muslim pria saat ini ?

.....  
.....

3. Menurut Bapak/Ibu Posisi pasar mana yang digunakan dalam pemasaran produk baju muslim pria saat ini ?

.....  
.....

4. Menurut Bapak/Ibu ada berapa bahan jenis baju muslim yang dijual dan harga baju muslim yang saat ini ditetapkan oleh perusahaan ?

.....  
.....

5. Apa metode promosi yang dilakukan untuk UD.Ramli Collection dan dalam media apa saja promosi UD.Ramli Collection dilakukan?

.....  
.....

### Wawancara untuk metode SWOT

Dilihat dari faktor Internal perusahaan :

1. Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan dari Industri baju muslim pria ?

.....  
.....

2. Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan dari Industri baju muslim pria ?

.....  
.....

Dilihat dari faktor Eksternal perusahaan :

1. Menurut Bapak hal-hal apa saja yang menjadi peluang dari industri baju muslim ?

.....  
.....

2. Menurut bapak hal-hal apa saja yang menjadi ancaman dari industri baju muslim ?

.....  
.....

**Pertanyaan wawancara untuk perusahaan :**

1. Apakah permasalahan utama yang sedang dihadapi industri baju muslim pria saat ini ?

.....

2. Apa saja upaya promosi yang sudah dilakukan industri baju muslim ?

.....

3. Dengan adanya kemajuan teknologi seperti internet, apakah perusahaan sudah memanfaatkan teknologi internet tersebut secara maksimal ?

.....

4. Apakah strategi bersaing industri baju muslim pria yang dilakukan sekarang ?

.....

5. Apakah visi misi dari industri baju muslim pria ?

.....

6. Apa sajakah produk yang dijual perusahaan ?

.....

7. Siapa sajakah pesaing dan pembeli utama perusahaan ?

.....

## Lampiran 2

### KUESIONER BOBOT MATRIKS IFE-EFE

Berilah nilai skor peringkat antara angka 1 sampai dengan 4 berdasarkan tingkat kepentingnya.

Keterangan :

Bagian Pemasaran (BP)

Bagian Keuangan (BK)

Bagian Produksi (BP)

#### IFE

No	Faktor Internal	P	BK	BP
<b>Kekuatan</b>				
S1	Harga Bersaing (murah)			
S2	Memiliki hubungan komunikasi yang baik dengan konsumen			
S3	Ketersediaan bahan baku kain mencukupi dalam proses produksi			
S4	Tenaga kerja yang melimpah			
S5	Pengiriman selalu tepat waktu			
S6	Sudah mempunyai website			
S7	Memberikan diskon pada event tertentu			
<b>Kelemahan</b>				
W1	Sales masih 3 orang			
W2	Semakin banyak kompetitor sulit melakukan pemasaran			
W3	Harga bahan baku kain penunjang (kain kerah) mahal			

W4	Kapasitas perusahaan tidak memadai			
W5	Promosi produk berkurang			

**Keterangan :**

4 = Kekuatan Besar    2 = Kelemahan Kecil

3 = Kekuatan Kecil    1 = Kelemahan Besar

Nomor 4 dan 3 untuk Kekuatan, nomor 2 dan 1 untuk Kelemahan.

**EFE**

No	Faktor Eksternal	P	BK	BP
<b>Peluang</b>				
O1	Meningkatkan inovasi			
O2	Permintaan terus meningkat			
O3	Pelanggan tak terbatas dari luar / dalam kota			
O4	Teknologi modern			
O5	Penduduk Indonesia mayoritas muslim akan banyak minat			
<b>Ancaman</b>				
T1	Ekonomi tidak stabil			
T2	Kompetitor lain mementingkan promosi semaksimal mungkin			
T3	Fluktuasi harga bahan baku			
T4	Banyak pesaing			

**Keterangan :**

4 = Respon luar biasa

2 = Respon rata-rata

3 = Respon di atas rata-rata

1 = Respon buruk

Lampiran 3

DATA RESPONDEN

1. Nama :

2. Jenis Kelamin :

3. Usia :

4. Pendidikan Terakhir :

a. SMA Sederajat

b. Diploma/ Sarjana Muda

c. Sarjana

d. S2 atau lebih

5. Jabatan :

6. Tugas dan Wewenang :

- ❖ .....
- ❖ .....
- ❖ .....
- ❖ .....

7. Tanda Tangan :

Gresik, \_\_\_\_\_

( \_\_\_\_\_ )

## Lampiran 4

### DATA RESPONDEN

8. Nama :
9. Jenis Kelamin :
10. Usia :
11. Pekerjaan :
- e. Pelajar / Mahasiswa
  - f. PNS
  - g. Pegawai Swasta
  - h. Wirausaha
  - i. Pedagang
  - j. Guru / Dosen
12. Penghasilan :
- a. Tidak Bekerja
  - b. < Rp. 1.000.000,00
  - c. Rp. 1.000.000,00 – Rp. 2.500.000,00
  - d. Rp. 2.500.000,00 – Rp. 5.000.000,00
  - e. > Rp. 5.000.000,00



## Lampiran 1

### Wawancara untuk metode STP (*Segmentation, Targetting, Positioning*)

1. Menurut Bapak/Ibu Segmentasi apa yang digunakan dalam pemasaran produk baju muslim pria saat ini ?

Jawab :

Segmentasi pasar berdasarkan variable geografi pulau Jawa Timur, Jawa Tengah, Jawa Barat, Sumatera dan Jakarta

2. Menurut Bapak/Ibu Target pasar mana yang menjadi sasaran pemasaran produk baju muslim pria saat ini ?

Jawab :

Digital marketing (online), distributor baju muslim, dan masyarakat umum

3. Menurut Bapak/Ibu Posisi pasar mana yang digunakan dalam pemasaran produk baju muslim pria saat ini ?

Jawab :

Memposisikan produk yang mempunyai harga cukup terjangkau untuk kalangan atas sampai ke bawah

4. Menurut Bapak/Ibu ada berapa bahan jenis baju muslim yang dijual dan harga baju muslim yang saat ini ditetapkan oleh perusahaan ?

Jawab :

Iya ditetapkan perusahaan. Harga lengan pendek berkisar Rp. 130.000,00 – Rp.150.000,00 dan harga lengan panjang berkisar Rp.150.000,00 – Rp. 200.000,00

5. Apa metode promosi yang dilakukan untuk UD.Ramli Collection dan dalam media apa saja promosi UD.Ramli Collection dilakukan?

Jawab :

Metode sekarang yang digunakan melalui secara online dan media yang digunakan melalui Facebook, Instragram, shopee.

## Wawancara untuk metode SWOT

Dilihat dari faktor Internal perusahaan :

1. Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan dari Industri baju muslim pria ?

Jawab :

Harga Bersaing (murah), Memiliki hubungan komunikasi yang baik dengan konsumen, Ketersediaan bahan baku kain mencukupi dalam proses produksi, Tenaga kerja yang melimpah, Pengiriman selalu tepat waktu, Sudah mempunyai website, Memberikan diskon pada event tertentu.

2. Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan dari Industri baju muslim pria ?

Jawab :

Sales masih 3 orang, Semakin banyak kompetitor akan sulit melakukan penjualan produk dengan cepat, Harga bahan baku kain penunjang (kain kerah) mahal, Kapasitas perusahaan tidak memadai, Promosi produk berkurang.

Dilihat dari faktor Eksternal perusahaan :

1. Menurut Bapak hal-hal apa saja yang menjadi peluang dari industri baju muslim ?

Jawab :

Meningkatkan inovasi, Permintaan terus meningkat, Pelanggan tak terbatas dari luar kota, Teknologi modern atau pemasaran menggunakan media online, Penduduk Indonesia mayoritas muslim akan banyak minat.

2. Menurut bapak hal-hal apa saja yang menjadi ancaman dari industri baju muslim ?

Jawab :

Kondisi ekonomi yang kurang stabil, Kompetitor lain mementingkan promosi semaksimal mungkin, Fluktuasi harga bahan baku, Banyak pesaing yang menjual produk baju muslim.



**Pertanyaan wawancara untuk perusahaan :**

1. Apakah permasalahan utama yang sedang dihadapi industri baju muslim pria saat ini ?

Jawab :

Penurunan omzet diakibatkan adanya pandemi corona virus dimasa sekarang ini.

2. Apa saja upaya promosi yang sudah dilakukan industri baju muslim ?

Jawab :

Offline dan melalui Online

3. Dengan adanya kemajuan teknologi seperti internet, apakah perusahaan sudah memanfaatkan teknologi internet tersebut secara maksimal ?

Jawab :

Sebagian sudah melakukan untuk melalui digital marketing

4. Apakah strategi bersaing industri baju muslim pria yang dilakukan sekarang ?

Jawab :

Strategi biasa

5. Apakah visi misi dari industri baju muslim pria ?

Jawab :

Menjadi brand no 1 di Indonesia dan menjadikan produk yang kualitas

6. Apa sajakah produk yang dijual perusahaan ?

Jawab :

Baju muslim pria (koko) dan peci

7. Siapa sajakah pesaing dan pembeli utama perusahaan ?

Jawab :

Pesaing dilingkungan sekitar, brand lokal di Indonesia seperti BHS, Wadimor, Elzatta, rotail modern (transmart)

## Lampiran 2

### KUESIONER BOBOT MATRIKS IFE-EFE

Berilah nilai skor peringkat antara angka 1 sampai dengan 4 berdasarkan tingkat kepentingnya.

Keterangan :

Bagian Pemasaran (BP)

Bagian Keuangan (BK)

Bagian Produksi (BP)

#### IFE

No	Faktor Internal	P	BK	BP
<b>Kekuatan</b>				
S1	Harga Bersaing (murah)	4	3	3
S2	Memiliki hubungan komunikasi yang baik dengan konsumen	4	2	4
S3	Ketersediaan bahan baku kain mencukupi dalam proses produksi	3	2	3
S4	Tenaga kerja yang melimpah	4	2	4
S5	Pengiriman selalu tepat waktu	2	2	4
S6	Sudah mempunyai website	3	3	3
S7	Memberikan diskon pada event tertentu	4	3	3
<b>Kelemahan</b>				
W1	Sales masih 3 orang	2	1	2
W2	Semakin banyak kompetitor sulit melakukan pemasaran	3	2	1
W3	Harga bahan baku kain penunjang (kain kerah) mahal	1	1	2

W4	Kapasitas perusahaan tidak memadai	1	2	2
W5	Promosi produk berkurang	3	3	2

4 = Kekuatan Besar    2 = Kelemahan Kecil

3 = Kekuatan Kecil    1 = Kelemahan Besar

Nomor 4 dan 3 untuk Kekuatan, nomor 2 dan 1 untuk Kelemahan.

### EFE

No	Faktor Eksternal	P	BK	BP
Peluang				
1.	Meningkatkan inovasi	4	3	4
2.	Permintaan terus meningkat	4	4	2
3.	Pelanggan tak terbatas dari luar / dalam kota	4	4	3
4.	Teknologi modern atau pemasaran menggunakan media online	3	2	3
5.	Penduduk Indonesia mayoritas muslim akan banyak minat	4	3	3
Ancaman				
6.	Kondisi ekonomi yang kurang stabil	4	4	3
7.	Kompetitor lain mementingkan promosi semaksimal mungkin	4	4	3
8.	Fluktuasi harga bahan baku	3	3	4
9.	Banyak pesaing yang menjual baju muslim	4	3	3
Jumlah				

**Keterangan :**

4 = Respon luar biasa

3 = Respon di atas rata-rata

2 = Respon rata-rata

1 = Respon buruk



Gambar 1

**DATA RESPONDEN**

1. Nama : Aninda Rizky Maulita

2. Jenis Kelamin : Perempuan

3. Usia : 30

4. Pendidikan Terakhir :

- a. SMA Sederajat
- b. Diploma/ Sarjana Muda
- c. Sarjana
- d. S2 atau lebih


5. Jabatan : Admin dari Keuangan

6. Tugas dan Wewenang :


- ❖ Admin keuangan, Pembelian
- ❖ .....
- ❖ .....
- ❖ .....

7. Tanda Tangan : 19-05-2023

Gresik, \_\_\_\_\_



The image shows a handwritten signature in blue ink over a rectangular official stamp. The stamp is partially obscured by the signature and contains some illegible text and a date.

 Dipindai dengan CamScanner

DATA RESPONDEN

1. Nama : M. JEFRI

2. Jenis Kelamin : Pria

3. Usia : 34

4. Pendidikan Terakhir :

a. SMA Sederajat

b. Diploma/ Sarjana Muda

c. Sarjana

d. S2 atau lebih

5. Jabatan : Pimpinan produksi & Administrasi

6. Tugas dan Wewenang :

❖ Mengatur segala Operasional Perusahaan

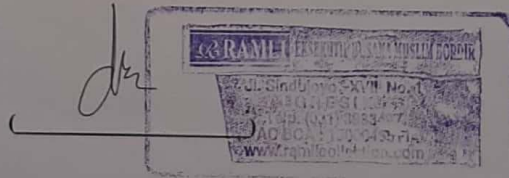
❖ .....

❖ .....

❖ .....

7. Tanda Tangan : 

Gresik, 17 Mei 2020



DATA RESPONDEN

1. Nama : H. Raul

2. Jenis Kelamin : Pria

3. Usia : 56 th

4. Pendidikan Terakhir :

- a. SMA Sederajat
- b. Diploma/ Sarjana Muda
- c. Sarjana
- d. S2 atau lebih

5. Jabatan : Owner

6. Tugas dan Wewenang :

- ◆ - Mengajar dan Mengajar Peserta Belajar
- ◆ .....
- ◆ .....
- ◆ .....

7. Tanda Tangan :

Gresik, 17 - Mei - 2020

A. Raul