

DAFTAR PUSTAKA

- Ali Hasan. 2010. *Marketing dari Mulut ke Mulut: Word of Mouth Marketing*. Jakarta: MedPress.
- Alma. 2008. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Peter dan Olson. *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*. D. Sihombing (penerjemah). *Consumen Behavior*. Jakarta: Gelora Aksara Pratama.
- Didik Harjadi, dan Fatmasari Dewi. 2008. *WOM Communication sebagai Alternatif Kreatif dalam Komunikasi Pemasaran*. Yogyakarta: Medpress.
- Sukardi 2009.. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Kartajaya, Hermawan. 2012. *Marketing in Venus*. Jakarta: Mark Plus & Co.
- Kasmir, 2014. *Analisis Laporan Keuangan, Edisi Pertama, Cetakan Ketujuh*.
- Kotler, P. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. INDEKS
- Khotijah, S. 2012. *Smart Strategi Of Marketing Persaingan Pasar Global*. Bandung: AFABETA
- Kotler, P. and G. A. 2012. *Prinsip-prinsip Pemasaran (12th ed.)*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Kevin L. Keller, 2012. *Manajemen Pemasaran Edisi Ketigabelas Jilid I*. Jakarta: Erlangga.
- Morissan. 2010. *Periklanan komunikasi pemasaran terpadu*. Jakarta : Penerbit. Kencana.
- Tjiptono, F. 2014. *Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Kotler, P. and G. A. 2012. *Prinsip-prinsip Pemasaran (12th ed.)*. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip dan Kevin L. Keller, 2012. *Manajemen Pemasaran Edisi Ketigabelas Jilid I*. Jakarta: Erlangga.
- Manullang. 2014. *Dasar-Dasar Manajemen*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Stanton, William J. 2012. *Prinsip pemasaran, alih bahasa : Yohanes Lamarto*. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Kotler, Philip dan Kevin L. Keller. 2012. *Manajemen Pemasaran Edisi Ketigabelas Jilid I*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P. and G. A. 2012. *Prinsip-prinsip Pemasaran (12th ed.)*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Kevin L. Keller, 2012. *Manajemen Pemasaran Edisi Ketigabelas Jilid I*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. INDEKS

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

1. Bagaimana fitur dan jenis produk yang ada toko online Anda?

Jenis Fitur dan prodak dalam toko kami berupa pakaian wanita yang lebih fokus ke baju tidur (daster) dengan menggunakan bahan kain pilihan terbaik, Rayon Viscos, Katun Premium, Kaos Premium. Kalau produk itu kami menyiapkan pakai-pakain wanita. Ada baju tidur, dress dan juga kaftan, yang didesain dan produksi sendiri.

2. Bagaimana gaya dan desain produk yang ada pada toko online Anda?

- a. Untuk gaya pada produk kami lebih mengarah ke casual, utuk baju tidur (daster) kami selalu membuat modelnya dapat di gunakan di dalam rumah tetapi tetap terlihat cantik jika di gunakan di luar rumah.
- b. Desain pada produk kami kita kelola sendiri, namun kita tetap selalu uptodate dalam membuat desain prodak kami, contohnya pada awal bulan Juli ini kami akan mengeluarkan model summer dress yang tentunya cantik di pakai di dalam rumah namun tetap terlihat bagus jika di pakai keluar rumah maupun ke pantai.

3. Apakah Anda menetapkan merek?

Kami menetapkan merek pada setiap prodak kami. Sejak awal kami sudah menentukan mereka dagang sendiri, kok, mbak. Kami berharap dengan adanya mereka, produk kami bisa dikenal luas oleh masyarakt. Pokoknya bisa menjadi identitas produk kami. Kalau untuk label, di produk kami tentu kami pasangkan di bagian kerah pakaian. Ya, label sangat penting, mbak karena itu 'kan menunjukkan merk sebagai identitas. Kalau untuk kemasan kami menggunakan plastik dan bubblerap, sehingga barangnya aman sampai ke pelanggan.”

4. Bagaimana kesesuaian harga dengan kualitas produk?

Pada saat kami menentukan harga dari sebuah produk, kami tentu mempertimbangkan beberapa aspek, seperti terjangkau gak ini harganya, harga juga harus sesuai dengan kualitas produk. Jadi, bukan semata-mata keuntungan yang kami cari. Kepuasan pelangga biar dia belanja lagi di kami. Di

MW_Fashionstory, harga produk yang ditentukan adalah pada kisaran Rp 60.000 – Rp 120.000. Sedangkan untuk baju harganya ditentukan dengan rumus HPP +35%.

5. Apa saja bentuk periklanan yang Anda buat?

Untuk promosi, kami ada menggunakan beberapa media. Kemarin kami baru membuat website. Tentu saja ada instagram Kami membayar iklan di Instagram. Kami pakai instagram dan website karena kami melihat itu media paling populer di masyarakat.

Selain promosi melalui instagram, kami juga membayar jasa selebgram dan seleb tiktok untuk dijadikan sebagai model dalam mempromosikan produknya.”

6. Apakah Anda melakukan promosi penjualan?

Tentunya kami melakukan promosi dalam penjualan kami, jika di shopee kami melakukan fitur cash back, jika pembelian melalui instagram dengan transaksi di atas 150 rb akan mendapatkan potongan harga setiap peritemnya dan juga kami melakukan promosi get 3 baju only 199 Ribu Rupiah.

7. Bagaimana sistem transportasi yang Anda gunakan untuk mendistribusikan produk Anda?

Jika ada barang (paket) yang ingin di kirim kami menggunakan jasa tiki, jnt, jne, pos dan cargo untuk transportasi produk kami ke pelanggan.

8. Apakah produk selalu tersedia?

Produk kami selalu tersedia namun model dan motif setiap produk kami terbatas, jika model dari produk kami telah habis maka kami tidak membuatnya lagi tetapi kami akan menjual model dan motif yang baru dengan kualitas bahan yang sama.

9. Seberapa lama waktu penantian pelanggan sampai produk ada ditangannya setelah membeli?

Kami selalu mengusahakan pelanggan tidak terlalu lama dalam mendapatkan barang yang mereka telah beli, namun kami bukan jasa pengirim maka dari itu kami tidak dapat menentukan waktu untuk pelanggan mendapatkan barangnya, sebagai contoh waktu untuk pelanggan mendapatkan barangnya, jika kami

kirim ke luar jawa contoh ke makassar, palopo , toraja ekspedisi pengiriman 3-7 hari dan jika di dalam pulau jawa sendiri bisa 1-3 hari.

Lokasi tempat kami berjualan dekat dengan jalan dan mudah diakses. Dengan demikian, pembeli bisa juga langsung datang ke sini, kok.”