

LAMPIRAN



TOKO YOUTFIT

1. Bagaimana sejarah berdirinya perusahaan bapak/ibu?

Jawaban:

Sejarah Youtfit berdiri dari tahun 2017 berawal dari jualan online selama 6 bulan, kemudian memutuskan untuk buka tempat atau menggunakan sebagian lokasi dari toko orang tua sekitar 5x5m pada tahun 2020. karena banyaknya pelanggan, maka diputuskan untuk menambah tempat lagi di belakang ruko atau menggunakan 1 kamar kos orang tua lalu direhab jadi butik. Pada tahun 2022, alhamdulillah sudah menempati tempat yang lebih besar.

2. Bagaimana struktur organisasi yang diterapkan perusahaan bapak/ibu?

Jawaban:

Struktur Organisasi Youtfit, yaitu terdiri dari owner dan 3 karyawan admin.

Owner selaku pemilik toko.

Admin 1 adalah yang bertugas merespon pelanggan melalui sosmed.

Admin 2 adalah kasir yang melayani pembeli secara langsung di tempat.

Admin 3 adalah yang bertugas untuk membuat konten jualan.

3. Apa visi misi dari perusahaan bapak/ibu?

Jawaban:

Visi misi ingin menyediakan tempat berbelanja untuk para cewek di kota Kendari dengan kualitas impor tapi harga terjangkau.

4. Berapa jumlah perkerja dan upah di perusahaan bapak/ibu?

Jawaban:

Jumlah karyawan sebanyak 3 orang dan Gaji karyawan belum mengikuti umk kota Kendari tapi biasa ada insentiv apabila penjualan lebih dan ada patokan gaji sendiri.

5. Bagaimana kondisi perkembangan perusahaan bapak/ibu di tiap tahunnya?

Jawaban:

Perbedaan Tingkat pendapatan dari sebelumnya sampai sekarang lumayan meningkat.

6. Bagaimana strategi yang diterapkan perusahaan bapak/ibu untuk terus mengikuti perkembangan industri fashion di tiap tahunnya?

Jawaban:

Pertama kali buka itu untuk baju saya tidak stok banyak jadi kebanyakan satu baju satu warna, tapi kemarin coba-coba jadi saya pisahkan untuk beberapa baju yang memang khusus di shopee tapi karna di shopee kita tidak bisa ambil patokan harga yang tinggi karna pasarannya bukan hanya Kendari sampai di Jakarta jadi kemarin setelah coba beberapa bulan kebanyakan pelanggan lebih ke Instagram jadi pada saat saya upload misalnya awal-awalkan saya belum pisahkan untuk barang jadi gabung barang Instagram dan barang di shopee tapi alhamdulillah pas di shopee pas kita sudah upload sudah habis duluan di Instagram jadi menurutku kayanya tidak efisien, kecuali jilbab saya pakai shopee karna jilbab stoknya banyak dan kita restock terus tapi kalau baju itu satu, satu kali habis saya tidak restock lagi jadi susah kalau di Shopee.

7. Kisaran usia konsumen/pembeli di perusahaan bapak/ibu?

Jawaban:

Konsumen kebanyakan anak kantoran dan mahasiswa.

8. Berapa besar tingkat keseringan mereka untuk berbelanja kembali?

Jawaban:

Tingkat keseringan untuk membeli terkadang 1 bulan itu 5 sampai 6 kali.

9. Apakah perusahaan bapak/ibu ini memiliki konsumen tetap?

Jawaban:

Iya ada, kurang lebih 5 konsumen tetap yang selalu berbelanja di sini tiap ada produk terbaru.

10. Berapa total penjualan yang dihasilkan setiap bulannya?

Jawaban:

Keuntungan perbulan sampai 1000 transaksi atau bisa dikatakan setiap bulannya bisa mendapat keuntungan 1000 pcs penjualan.

11. Dari sejak perusahaan berdiri, berapa total jumlah modal yang bapak/ibu keluarkan?

Jawaban:

Modal awalnya kurang lebih Rp.5.000.000 jadi itu sudah termasuk biaya pesawat kalau hanya untuk modal pakaian saja tidak sampai Rp. 5.000.000,- jadi modal awal pertama kali.

12. Sejak awal berdiri sampai sekarang, apakah perusahaan bapak/ibu pernah mengalami peningkatan yang signifikan? Jika iya, di waktu kapan terjadinya?

Jawaban:

Iya pernah. Di tahun 2019. Waktu itu model hijab semakin banyak jadi peminatnya juga banyak.

13. Apakah ada peran pemerintah dalam meningkatkan perkembangan perusahaan bapak/ibu?

Jawaban:

Untuk sekarang belum ada peran pemerintah dalam meningkatkan perkembangan perusahaan saya.

14. Apa langkah dari perusahaan bapak/ibu untuk meningkatkan efisiensi nilai ekonomis dari industri fashion syariah?

Jawaban:

Pertama mencari kualitas bahan yang bagus, kemudian

menetapkan harga dengan menghitung modal yang dibutuhkan dan keuntungan yang diinginkan serta menyesuaikan dengan harga pasaran. Jadi pembeli bisa dapatkan barang yang berkualitas bagus dan harga yang terjangkau.



RUMAH HIJAB SYABANA

1. Bagaimana sejarah berdirinya perusahaan bapak/ibu?

Jawaban:

Awal merintis usaha mulai dari tahun 2017 dari awal tahun memulai toko masih kecil di mandonga dan masih sewa kemudian tahun ke dua pindah ke ruko milik sendiri.

2. Bagaimana struktur organisasi yang diterapkan perusahaan bapak/ibu?

Jawaban:

Owner dan 1 karyawan yang jadi admin sekaligus kasir.

3. Apa visi misi dari perusahaan bapak/ibu?

Jawaban:

Menjual pakaian syariah lokal yang diproduksi dan dikreasikan sendiri agar lebih dikenal di kota-kota besar.

4. Berapa jumlah pekerja dan upah di perusahaan bapak/ibu?

Jawaban:

Jumlah karyawan hanya 1 orang dan Gaji karyawan kurang lebih 2.000.000 perbulan.

5. Bagaimana kondisi perkembangan perusahaan bapak/ibu di tiap tahunnya?

Jawaban:

Perbedaan Tingkat pendapatan dari sebelumnya sampai sekarang lumayan menurun karena mungkin pengaruh covid 19. Tapi pada saat covid19 pendapatan meningkat.

6. Bagaimana strategi yang diterapkan perusahaan bapak/ibu untuk terus mengikuti perkembangan industri fashion ditiap tahunnya?

Jawaban:

Strategi memaksimalkan digital marketing dan Sekarang lebih ke memproduksi tenun karena baca pasar lebih untung menjual produk brand sendiri daripada reseller. Jadi inisiatif untuk lebih jual brand sendiri melalui instagram atau facebook dan media sosial lainnya

agar usaha saya semakin dikenal dan diminati banyak orang.

7. Kisaran usia konsumen/pembeli di perusahaan bapak/ibu?

Jawaban:

Konsumen kebanyakan pegawai kantor dan ibu ibu majelis.

8. Berapa besar tingkat keseringan mereka untuk berbelanja kembali.?

Jawaban:

Tingkat keseringan untuk membeli terkadang 1 bulan itu 3 sampai 4 kali tergantung permintaan.

9. Apakah perusahaan bapak/ibu ini memiliki konsumen tetap?

Jawaban:

Konsumen tetap rata rata usia 30-40 an.

10. Berapa total penjualan yang dihasilkan setiap bulannya.?

Jawaban:

Rata-rata perbulannya laku 100 item.

11. Dari sejak perusahaan berdiri, berapa total jumlah modal yang bapak/ibu keluarkan?

Jawaban:

Sejak awal berdiri Modal awalnya memulai 30 juta dan sampai sekarang modal yang saya keluarkan sudah sekitar 300 sampai 400 juta

12. Sejak awal berdiri sampai sekarang, apakah perusahaan bapak/ibu pernah mengalami peningkatan yang signifikan? Jika iya, diwaktu kapan terjadinya?

Jawaban:

Omset keuntungan perbulan awal tahun 5 juta dan kalau pendapatan perbulan 30 juta masih modal awal, kemudian Omset tinggi pada saat covid dgn omset 50 jutaan naik 2 sampai 3 kali lipat dan Tahun merasakan usaha lancar pada tahun ke dua pada saat masuk covid sampai covid gel ke 2 dan sekarang ditahun ini turun sekitar 30% jadi bisa saya katakan kalau usaha saya

menurun diakibatkan bbm yg ikut naik.

13. Apakah ada peran pemerintah dalam meningkatkan perkembangan perusahaan bapak/ibu?

Jawaban:

Untuk sekarang belum ada peran pemerintah.

14. Apa langkah dari perusahaan bapak/ibu untuk meningkatkan efisiensi nilai ekonomis dari industri fashion syariah?

Jawaban:

Rencana kedepannya yaitu marketing digital diperbaiki dan mengubah manajemen penjualan.S



DOKUMENTASI









TRN : 125-050509



CERTIFICATE OF SIMILARITY

This award is given to

Julia Syam Permata

Title :

"STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI FASHION SYARIAH DI KOTA KENDARI (STUDI KASUS DI TOKO YOUTIFIT DAN RUMAH HILAB SYABANA)!"

This is to Certify that document detailed below has been evaluated by plagiarism/similarity checking software Ithenscote (turnitin). The content was found plagiarism free of 17% (below permissible) limit).

Kendari, 11 Juli 2023

Document Examiner

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'M. S. S.', written over a horizontal line.



BIODATA PENULIS**1. Identitas diri**

Nama : Julia Isyan Permata

Nim : 18050101054

Tempat Tanggal lahir : Dungua 02 juli 2001

Agama : Islam

Jenis Kelamin : Perempuan

Anak Ke : 1 (pertama)

Alamat : Desa Dungua Kec. Amonggedo
Kab.Konawe

E-mail : Juliaisyan@gmail.com

2. Riwayat Pendidikan

SD : SDN 1 DUNGGUA

SMP : SMPN 2 AMONGGEDO

SMA : SMAN 1 PONDIDAHA

