

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

Bearden Ingram LaForge. 2004. Marketing Principles and Perspectives. Hal. 375-378

Freddy Rangkuti. Strategi Promosi Yang Kreatif. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Hal. 51.

Lexy Moleong, Metode Penelitian Kualitatif (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2002), hlm. 248.

Philip Kotler dan Gary Armstrong, "Prinsip-Prinsip Pemasaran", edisi ke dua belas, jilid 2, (Jakarta: Erlangga, 2008) p.135

Rangkuit, Freddy.2013.Strategi promosi yang kreatif dan analisis kasus. Gramedia Pustaka Utama.

Rahmat Kriyantono, Teknik Praktis Riset Komunikasi : Edisi Pertama, Jakarta: Kencana, 2006, hal.56

Freddy Rangkuti. Strategi Promosi Yang Kreatif. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta. Hal. 51.

Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D, Bandung: Alfabeta, 2011, hal.216

Sarifuddin Azwar, Metode Penelitian kualitatif, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2001), h. 91

Sudarwan Danim, Menjadi Peneliti Kualitatif Rancangan Metodologi, Presentasi, dan Publikasi Hasil Penelitian untuk Mahasiswa dan Penelitian Pemula Bidang Ilmu Sosial, Pendidikan, dan Humaniora, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002), Cet. I, hlm. 51.

Uma, Sekaran. 2011. Research Methods For Business (Metode Penelitian untuk Bisnis). Jakarta: Salemba Empat, hal.60



DAFTAR PUSTAKA

DRAFT JURNAL

Amstrong dan Kotler. (2001) Prinsip-Prinsip Pemasaran. Terjemahan: Damos Sihombing. Jakarta: Erlangg

Cintha Erika Putri Gunawan. 2017, Analisis Strategi Bisnis pada Pt. Omega Internusa Sidoarjo, Volume 05 Number 01, jurnal Program Manajemn Bisnis,

Freddy Rangkuti. Strategi Promosi Yang Kreatif. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta. Hlm. 49

Fadilah, Irna. 2019. Prilaku Konsumen dan Keputusan Pembelian. Skripsi, Makasar: Program Sarjana Ekonomi Bisnis Universitas Muhammadiyah Makasar.

Hanung Eka Atmaja. 2021. Analisis Aspek Pemasaran dan Promosi UMKM di Massa Resesi Global Dampak dari Pandemi Covid-19. Skripsi. Magelang: Universitas Tidar Magelang.

Iskandar Wassid.

Hamdani, dan Rambat.(2006) Manajemen Pemasaran Jasa. Jakarta: Salemba Empat.

Dadang Sunendar, Strategi Pembelajaran Bahasa (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2013), 3.

Kurniawati dan Dessy. 2017. Analisis Stategi Komunikasi Pemasaran dan Promosi PT. Indonesia Villajaya dalam Upaya Membangun Loyalitas Pelanggan. Jurnal Administasi Bisnis. 1.1 (2017): 61-73

Lexy. J. Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2000), hlm. 3

Suharsimi Arikunto, Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), Cet II, h. 120

Suhendar, Asep Dadan, dan Rudi Kurniawan. Perbandingan Strategi Pemasaran dan Promosi Bisnis Promosi Pasca Pandemi Covid-19. *Jurnal Administrasi Bisnis*. 8.2 (2022): 207-215.

Siti Mujihatun. 2021. Strategi Promosi Pedagang UMKM untuk Meningkatkan Pendapatan di Masa Pandemi Covid-19 (Studi kasus UMKM Lingkungan Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara. Skripsi. Sumatra Utara. Program Studi Sarjana. Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), Cet II, h. 120

S. Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), h



DAFTAR PUSTAKA

WEB

Airlangga Forum, Blog. “Jokowi Larang Penjualan Baju Bekas, Pedagang dan Pembeli Meradang” <https://pasca.unair.ac.id/jokowi-larang-penjualan-baju-bekas-pedagang-dan-pembeli-meradang/> Diakses pada 19 juni 2023 Pukul 14:24 WIB

Antara news. Blog. “Pasar Senin masih Ramai Pembeli di Hari terakhir” <https://www.antaraneews.com/berita/3330519/pasar-senen-masih-ramai-pembeli-di-hari-terakhir-2022> Diakses pada: 19 Juni 2023. Pukul 17:46

Eddy Junarsin “Pelarangan Impor Baju Bekas Harus Diikuti Peningkatan Kualitas Produk Lokal” <https://www.ugm.ac.id/id/berita/23595-pelarangan-impor-baju-bekas-harus-diikuti-peningkatan-kualitas-produk-lokal> Diakses Pada 24 Mei 2023 Pukul 21:50 WIB.

JDIH BPK RI. Perubahan atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 18 Tahun 2022 Tentang Barang Dilarang Ekspor dan Barang Dilarang Impor. <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/223844/permendag-no-40-tahun-2022> Diakses pada 24 2023 Pukul 16:50 WIB.

Kominfo “Pemerintah Berantas Pakaian Impor Bekas Legal” <https://www.kominfo.go.id/content/detail/48189/lindungi-industri-tekstil-lokal-pemerintah-berantas-impor-pakaian-bekas-ilegal/0/berita> Diakses pada 21 Mei 2023 Pukul 03:20 WIB.

Kementrian Perdagangan Mengumumkan Seluruh Barang Bekas yang di Impor Seharusnya Masuk Larangan terbatas. <https://www.kemendag.go.id/berita/pojok-media/mendag-semua-barang-bekas-impor-masuk-lartas> diakses pada 30 Juli 2023 Pukul 19:40

Semua Barang Impor Masuk Lantas <https://www.kemendag.go.id/berita/pojok-media/mendag-semua-barang-bekas-impor-masuk-lantas> Diakses pada 30 Juli 2023 Pukul 19:WIB



LAMPIRAN

Strategi promosi efektif evanosoes pasca pelarangan penjualan barang impor

SUBJEK RISET : EVANOSOES

OBJEK RISET : STRATEGI PROMOSI

A. Katagori Wawancara

No	Pertanyaan	Narasumber Evanosoes	
		General Manager (Key Informan – Informan Kunci)	Manager Pemasaran (Informan)
Umum dan Fenomena yang terjadi			
1	Apa itu Evanosoes?	1	
2	Bagaimana cara Evanosoes mencari jalan keluar dari masalah?	1	
3	Jelaskan profile pabrik industri rumahan yang menjadi solusi Evanosoes dalam melanjutkan bisnis usaha?	1	
4	Apa yang dilakukan Evanosoes saat launching?	1	1
5	Apa visi dan misi Evanosoes?	1	
6	Apa makna logo Evanosoes?	1	
7	Jelaskan keunggulan Evanosoes	1	1
8	Keunikan apa yang dimiliki sehingga menjadi pembeda dari toko lain?	1	
9	Apakah Evanosoes memiliki kerja sama?	1	1
10	Bagaimana evanosoes dalam menangani keluhan	1	
Produk			
1	Produk apa saja yang ditawarkan Evanosoes	1	1
2	Bagaimana memesan produk di Evanosoes?	1	
3	Bagaimana Evanosoes dalam membuat produk?	1	1
4	Produk apa saja yang paling sering dibuat oleh Evanosoes		1
5	Apakah produk Evanosoes sama dengan produk yang lain?	1	1

6	Bagaimana kualitas produk yang ditawarkan Evanosoos?	1	1
7	Apakah Evanosoos memiliki garansi dalam menjual produknya?	1	
Harga			
1	Bagaimana Evanosoos menentukan harga Produk?	1	
2	Apakah harga produk Evanosoos termasuk harga yang bersahabat dikantong?	1	
3	Bagaimana perbandingan produk Evanosoos dengan pesaing?	1	1
Tempat			
1	Dimanakah produksi Evanosoos dilakukan?	1	1
2	Apa alasan Evanosoos memilih tempat produksi disana?	1	1
Promosi			
1	Bagaimana Evanosoos menyalurkan promosi?	1	1
2	Apa strategi promosi yang dilakukan Evanosoos sekarang? (Sales Promotion)		1
3	Apa yang membuat Evanosoos memilih promosi sebagai Langkah dalam kegiatan promosi? (Sales Promotion)		1
Advertising			
1	Media apa yang di pakai Evanosoos dalam menyampaikan iklan produk? (Advertising)	1	1
2	Apakah media tersebut cukup efektif dalam menyampaikan promosi produk? (Advertising)		1
3	Menurut anda web tersebut dapat membantu pemesanan? (Advertising)	1	1
4	Seberapa penting promosi iklan menurut anda? (Avertising)		1
5	Konsep iklan seperti apa yang dilakukan Evanosoos dalam menjual produk? (Advertising)	1	1
6	Target Evanosoos saat pertama kali menggunakan iklan? (Advertising)	1	1
7	Bagaimana Evanosoos memaksimalkan iklan? (Advertising)	1	1
8	Seberapa besar dalmpek iklan yang dilakukan Evanosoos? (Advertising)	1	1

(Public Relation)			
1	Apakah Evanosoos melakukan Public Relation dengan konsumen? (Public Relation)	1	1
2	Apakah Evanosoos melakukan Public Relation dengan tempat kerja sama? (Public Relation)	1	1
3	Bagaimana cara Evanosoos mempertahankan pasar dengan promosi? (Public Relations)		1
4	Bagaimana Evanosoos dalam mengenai keluhan Konsumen? (Public Relation)	1	
Sales promotion & Personal Selling			
1	Apakah Evanosoos melakukan promosi dengan teknik Sales Promotion? (Sales Promotion)		1
2	Dalam melakukan promosi secara langsung, apakah Evanosoos menjelaskan apa saja jasa-jasa yang ada di Evanosoos? (Sales Promotion)		1
3	Dengan menawarkan produk secara langsung apakah Langkah yang efektif? (Sales Promotion)		1
4	Seberapa efektif promosi dengan menawarkan secara langsung? (Sales Promotion)		1
Trade and Consumer Oriented Promotions			
1	Apakah Evanosoos memberikan reward kepada pelanggan? (Trade and Consumer Oriented Promotions)	1	
(Event Marketing and Sponsorship)			
2	Apakah Evanosoos pernah mengikuti kegiatan Event? Jika iya jelaskan (Event Marketing and Sponsorship)	1	

1. Key Informan

Nama : Derry Andika

Usia : 28 Tahun

Jabatan : Pemilik Evanosoos atau General Manager Evanosoos

Pertanyaan

A. Umum dan Fenomena yang terjadi

1. Apa itu Evanosoos?
2. Bagaimana cara Evanosoos mencari jalan keluar dari masalah?
3. Jelaskan profile pabrik industri rumahan yang menjadi solusi Evanosoos dalam melanjutkan bisnis usaha?
4. Apa yang dilakukan Evanosoos saat launching?
5. Apa visi dan misi Evanosoos?
6. Apa makna logo Evanosoos?
7. Jelaskan keunggulan Evanosoos
8. Keunikan apa yang dimiliki sehingga menjadi pembeda dari toko lain?
9. Apakah Evanosoos memiliki kerja sama?
10. Bagaimana evanosoos dalam menangani keluhan

B. Produk

1. Produk apa saja yang ditawarkan Evanosoos
2. Bagaimana memesan produk di Evanosoos?
3. Bagaimana Evanosoos dalam membuat produk?
4. Apakah produk Evanosoos sama dengan produk yang lain?
5. Bagaimana kualitas produk yang ditawarkan Evanosoos?
6. Apakah Evanosoos memiliki garansi dalam menjual produknya?

C. Harga

1. Bagaimana Evanosoos menentukan harga Produk?
2. Apakah harga produk Evanosoos termasuk harga yang bersahabat dikantong?
3. Bagaimana perbandingan produk Evanosoos dengan pesaing?

D. Tempat

1. Dimanakah produksi Evanosoos dilakukan?
2. Apa alasan Evanosoos memilih tempat produksi disana?

E. Promosi

1. Bagaimana Evanosoos menyalurkan promosi?
2. Apa strategi promosi yang dilakukan Evanosoos sekarang? (Sales Promotion)
3. Apa yang membuat Evanosoos memilih promosi sebagai Langkah dalam kegiatan promosi? (Sales Promotion)

F. Advertising

1. Media apa yang di pakai Evanosoos dalam menyampaikan iklan produk? (Advertising)
2. Apakah media tersebut cukup efektif dalam menyampaikan promosi produk? (Advertising)
3. Menurut anda web tersebut dapat membantu pemesanan? (Advertising)
4. Seberapa penting promosi iklan menurut anda? (Advertising)
5. Konsep iklan seperti apa yang dilakukan Evanosoos dalam menjual produk? (Advertising)
6. Target Evanosoos saat pertama kali menggunakan iklan? (Advertising)
7. Bagaimana Evanosoos memaksimalkan iklan? (Advertising)
8. Seberapa besar dampak iklan yang dilakukan Evanosoos? (Advertising)

G. Public Relation

1. Apakah Evanosoos melakukan Public Relation dengan konsumen? (Public Relation)
2. Apakah Evanosoos melakukan Public Relation dengan tempat kerja sama? (Public Relation)

3. Bagaimana Evanosoos dalam mengenai keluhan Konsumen? (Public Relation)

H. *Trade and Consumer Oriented Promotions*

1. Apakah Evanosoos memberikan reward kepada pelanggan? (*Trade and Consumer Oriented Promotions*)

2. Apakah Evanosoos pernah mengikuti kegiatan Event? Jika iya jelaskan (*Event Marketing and Sponsorship*)

I. *Event Marketing and Sponsorship*)

Apakah Evanosoos pernah mengikuti kegiatan Event? Jika iya jelaskan (*Event Marketing and Sponsorship*)

2. Informan

Nama : Said Gerry

Usia : 28 Tahun

Jabatan : Manager Pemasaran

Pertanyaan

A. Umum dan Fenomena yang Terjadi

1. Apa yang dilakukan Evanosoos saat launching?
2. Jelaskan keunggulan Evanosoos?
3. Apakah Evanosoos memiliki kerja sama?

B. Produk

1. Produk apa saja yang ditawarkan Evanosoos?
2. Bagaimana Evanosoos dalam membuat produk?
3. Produk apa saja yang paling sering dibuat oleh Evanosoos
4. Apakah produk Evanosoos sama dengan produk yang lain?
5. Bagaimana kualitas produk yang ditawarkan Evanosoos?

C. Harga

1. Bagaimana perbandingan produk Evanosoos dengan pesaing?

D. Tempat

3. Dimanakah produksi Evanosoos dilakukan?
4. Apa alasan Evanosoos memilih tempat produksi disana?

E. Promosi

1. Bagaimana Evanosoos menyalurkan promosi?
2. Apa strategi promosi yang dilakukan Evanosoos sekarang? (Sales Promotion)
3. Apa yang membuat Evanosoos memilih promosi sebagai Langkah dalam kegiatan promosi? (Sales Promotion)

F. Advertising

1. Media apa yang di pakai Evanosoos dalam menyampaikan iklan produk? (Advertising)
2. Apakah media tersebut cukup efektif dalam menyampaikan promosi produk? (Advertising)
3. Menurut anda web tersebut dapat membantu pemesanan? (Advertising)
4. Seberapa penting promosi iklan menurut anda? (Advertising)
5. Konsep iklan seperti apa yang dilakukan Evanosoos dalam menjual produk? (Advertising)
6. Target Evanosoos saat pertama kali menggunakan iklan? (Advertising)
7. Bagaimana Evanosoos memaksimalkan iklan? (Advertising)
8. Seberapa besar dampak iklan yang dilakukan Evanosoos? (Advertising)

G. Public Relation

1. Apakah Evanosoos melakukan Public Relation dengan konsumen? (Public Relation)
2. Apakah Evanosoos melakukan Public Relation dengan tempat kerja sama? (Public Relation)
3. Bagaimana cara Evanosoos mempertahankan pasar dengan promosi? (Public Relations)

H. Sales promotion & Personal Selling

1. Apakah Evanosoos melakukan promosi dengan teknik Sales Promotion? (*Sales Promotion*)
2. Dalam melakukan promosi secara langsung, apakah Evanosoos menjelaskan apa saja jasa-jasa yang ada di Evanosoos? (*Sales Promotion*)
3. Dengan menawarkan produk secara langsung apakah Langkah yang efektif? (*Sales Promotion*)
4. Seberapa efektif promosi dengan menawarkan secara langsung? (*Sales Promotion*)



Jawaban dari Tiap Pertanyaan

Transkrip Wawancara Key Informan

A. Umum dan Fenomena yang terjadi

1. Apa itu Evanosoeshoes?

“Evanoshoes merupakan pabrik pembuatan sepatu yang merupakan bagian dari Fasion. Evanoshoes pertama kali berdiri pada tahun 2023, Evanoshoes adalah pabrik yang menyediakan berbagai macam jenis sepatu yang mengikuti model-model sepatu terkini. Mulai dari sepatu untuk anak bayi sampai sepatu orang dewasa mereka buat. Berdasarkan profile yang mereka jelaskan Evanoshoes melayani produksi sepatu lokal dengan konsep sepatu yang bisa orang lain design sendiri berbagai bentuk model sepatu dan jumlah tertentu untuk produksinya”

2. Bagaimana cara Evanosoeshoes mencari jalan keluar dari masalah?

Evanoshoes mencari solusi dengan mencoba membuka pabrik sepatu agar bisa meningkatkan Perekonomian yang lebih memuaskan dan memulihkan perekonomian karyawan yang sebelumnya membantu Evanoshoes.

3. Jelaskan profile pabrik industri rumahan yang menjadi solusi Evanosoeshoes dalam melanjutkan bisnis usaha?

Dery Andika Evanoshoes adalah tempat Pembuatan aneka macam sepatu khususnya sepatu fashion. Evanoshoes ini berdiri sejak 2023 yang berlokasi di bogor, selama kurang dari satu tahun Evanoshoes ini telah menjadi daya tarik kepada orang dalam negeri untuk produk sepatu fashion itu sendiri.

4. Apa yang dilakukan Evanosoeshoes saat launching?

“Pasca laucing memang kita tidak terlalu membuat acara besar, karena kita produksi juga belum mempunyai keuntungan dan budget yang saya pegang untuk membesarkan produksi lebih banyak dibanding saya harus membesarkan laucing tetapi produk kita masih sedikit. Kita juga memberikan test produk yang kita buat untuk dipasarkan di toko-toko teman saya dan chanel karyawan saya yang memang mempunyai teman yang mempunyai toko-toko sepatu. Evanoshoes melakukan launching atau peluncuran produk baru untuk masyarakat adalah hal yang tidak diabaikan karena ukuran kesuksesan sebuah produk sangatlah tergantung dari strategi dan cara memperkenalkan produk baru pada masyarakat nantinya.

”

5. Apa visi dan misi Evanosoos?

“Sebenarnya kita kan pabrik yang belum lama buka, untuk membuat visi dan misi pun kita terlewatkan, tetapi setelah diminta wawancara ya kita siapkan visi misinya, lagi pula visi misi juga penting dalam membuat pabrik kita menjadi ada tujuan yang jelas dan bisa lebih terstruktur lah. Ada beberapa struktur perusaah yang memang penting untuk meningkatkan kegiatan produksi dan lebih struktur tapi kita belum sepenuhnya memiliki struktur yang baik mungkin jika pabrik ini lebih berkembang akan kita buat aturan-aturan yang berlakulah.”

6. Apa makna logo Evanosoos?

“Logo yang menggunakan Teks Evanoshoes untuk memberitahukan bahwa nama perusahaan itu adalah Evanoshoes agar terlihat bahwa logo ini memang spesifik dengan logo perusahaan sepatu milik Evanoshoes, yang di branding olehnya, logo yang bertuliskan Eva ditengah gambar memiliki arti dari nama anak pemilik pabrik produksi sepatu. Dengan logo berdominan berwarna emas yang bernuansa kemewahan dan kekayaan. Ada sebuah mahkota di atas nama Eva yang melambangkan kejayaan dalam dalam perusahaan yang artinya harapan dari perusahaan Evanoshoes adalah selalu berjaya dalam memproduksi berbagai jenis sepatu yang mereka buat.”

7. Jelaskan keunggulan Evanosoos

Evanoshoes adalah tempat Pembuatan aneka macam sepatu khususnya sepatu fashion. Evanoshoes ini berdiri sejak 2023 yang berlokasi di bogor, selama kurang dari satu tahun Evanoshoes ini telah menjadi daya tarik kepada orang dalam negri untuk produk sepatu *fashion* itu sendiri. Keunggulan Evanoshoes sangat menarik diteliti karena perjalanan toko yang sebelumnya menjual pakaian impor bekas menjadi sebuah pabrik sepatu karena pelarangan pemerintah untuk berdagang pakaian bekas impor.

8. Keunikan apa yang dimiliki sehingga menjadi pembeda dari toko lain?

Dari beberapa toko diatas Evanoshoes memiliki pendapatan yang paling besar sekitar 35 juta sampai 50 juta dalam sebulan, karena mereka menjual berbagai jenis pakaian impor bekas, pelarangan pemerintah dalam melakukan pelarangan pakaian impor bekas sangatlah membuat toko yang berpenghasilan cukup besar menjadi hambatan dalam mencari solusi lain.

9. Apakah Evanosoos memiliki kerja sama?

“kalau untuk kerja sama si ada. Sama seperti kita tempat produksi sepatu juga didaerah bandung, Cuma mereka udah lebih berkembang.

Untuk produksi sepatu yang banyak si mereka pasti ga ragu-ragu buat terima karena alat yang udah memadai sama tempat yang udah cukup”

10. Bagaimana evanosoes dalam manangani keluhan?

B. Produk

1. Produk apa saja yang ditawarkan Evanosoos?

“Evanosoos juga menyediakan jasa dalam disain sepatu dalam bentuk digital dan disain kemasan atau *packaging* sepatu biasanya dipesan untuk toko sepatu yang memerlukan kemasan *packaging* untuk meningkatkan kualitas toko dan membedakan kemasan toko tersebut.”

2. Bagaimana memesan produk di Evanosoos?

Evanoshoes juga direct marketing atau pemasaran langsung. Direct marketing dilakukan melalui email cvberkahjayasepatu@gmail.com dan nomor 082267676660

3. Bagaimana Evanosoos dalam membuat produk?

Evanoshoes melayani pembuatan sepatu produksi rumahan, baik sepatu pria maupun sepatu Wanita dengan jenis bahan yang bervariasi, mulai dari kulit asli, kulit sintetis, kanvas, kain motif, dan denim. Pembeli dapat memilih jenis bahan sepatu sesuai dengan kebutuhan dalam jumlah kecil ataupun besar dengan harga yang sangat terjangkau.”

4. Apakah produk Evanosoos sama dengan produk yang lain?

Evanoshoes selalu mengutamakan bahan dan desain sehingga penggunaanya dalam merasa cocok serta selalu terlihat keren saat mengenakannya. Tak hanya itu kualitasnya juga harus bagus dan membuat nyaman pemakai. Inilah yang menjadi lkelebihan produknya dibandingkan yang lain.”

5. Bagaimana kualitas produk yang ditawarkan Evanosoos?

Tak hanya itu kualitasnya juga harus bagus dan membuat nyaman pemakai. Inilah yang menjadi lkelebihan produknya dibandingkan yang lain.”

6. Apakah Evanosoos memiliki garansi dalam menjual produknya?

“Kita punya garansi untuk toko yang memang kita naro produk Evanosoos di tokonya dia, garansi untuk sepatu yang tidak terjual kita tarik lagi kita ganti pake biaya dan produk kita ditaro yang lebih bagus atau terbaru lah”

C. Harga

1. Bagaimana Evanosoos menentukan harga Produk?

“untuk penentuan harga si kita liat dari bahan yang digunakan misalkan bahan kanfas lebih murah dibandingkan bahan kulit sintetis, kalo dari modal bahannya udah tinggi kita menyesuaikan aja sama model dan bentuk sepatu yang sudah di ambil dari modal awal aja, kalo konsumennya pengen memesan sedikit kita tinggiin”

2. Apakah harga produk Evanosoos termasuk harga yang bersahabat dikantong?

“untuk harga si kita bisa dibilang bersahabat lah kalau untuk pemesanan yang lumayan banyak”

3. Bagaimana perbandingan produk Evanosoos dengan pesaing?

“Evanoshoes selalu mengutamakan bahan dan desain sehingga penggunaanya dalam merasa cocok serta selalu terlihat keren saat mengenakannya. Tak hanya itu kualitasnya juga harus bagus dan membuat nyaman pemakai. Inilah yang menjadi kelebihan produknya dibandingkan yang lain.”

D. Tempat

1. Dimanakah produksi Evanosoos dilakukan?

“Untuk tempat kita masih produksi rumah yang tidak jauh dari rumah saya agar bisa memantau kegiatan yang ada di pabrik ini,”

2. Apa alasan Evanosoos memilih tempat produksi disana?

“Untuk tempat kita masih produksi rumah yang tidak jauh dari rumah saya agar bisa memantau kegiatan yang ada di pabrik ini, untuk ukurannya si kita bisa dibilang kurang dalam segi luasnya karena kita masih mencari tempat dekat sini yang lumayan luas”

E. Promosi

1. Bagaimana Evanosoos menyalurkan promosi?

“Dalam mempertahankan pasarnya yang dilakukan oleh Evanoshoes perlu ditunjang oleh adanya pelaksanaan strategi promosi melalui penerapan bauran promosi. Bauran promosi adalah strategi atau

sekumoulan carian promosi yang meliputi : periklanan, promosi penjualan, direct marketing, personal selling, serta publicrelation, promosi tersebut perlu dikombinasikan agar dapat membantu perusahaan dalam memasarkan jasa perikanan.”

2. Apa strategi promosi yang dilakukan Evanosoos sekarang? (Sales Promotion)

“Beberapa promosi adalah strategi atau sekumoulan promosi yang meliputi periklanan, promosi penjualan, direct marketing, personal selling, serta publicrelation, promosi tersebut perlu dikombinasikan agar dapat membantu perusahaan dalam memasarkan jasa perikanan.”

3. Apa yang membuat Evanosoos memilih promosi sebagai Langkah dalam kegiatan promosi? (Sales Promotion)

“Ya, pastinya sangat penting karena apa jadinya kalua suatu perusahaan tidak punya strategi promosi yang jelas, pasti akan berantakan jadinya stategi promosi itu adalah step untuk menentukan goals suatu kegiatan”

F. Advertising

1. Media apa yang di pakai Evanosoos dalam menyampaikan iklan produk? (Advertising)

“kalau strategi promosi yang kami lakukan selama masa sekarang sih kita membuat cerita – cerita pendek dan penyampaian informasi yang persuasif serta promosi jasa di web Evanoshoes ya kaya di web, tujuan utamanya ya agar makin banyak yang kenal dengan Evanosoos lalu memustuskan pembelian”

2. Apakah media tersebut cukup efektif dalam menyampaikan promosi produk? (Advertising)

“Cukup efektif ya karna sasaran kita saat ini kan agar banyak yang lebih mengenal Evanoshoes dan akhirnya menggunakan jasa kita, dan untuk lebihnya untuk budget promosi lebih murah daripada dari billboard, televsi, atau cross selling ke media-media lainnya.”

3. Menurut anda web tersebut dapat membantu pemesanan? (Advertising)

“Ada, kan di web yang membatu Evanoshoes dalam promosi itu ada database sudah terkoneksi ke email dan nomor hp. Kalo mau pemesanan sebaiknya hubungi sebulan sebelum melakukan produksi atau boking dulu”

4. Seberapa penting promosi iklan menurut anda? (Avertising)

“Sangat penting, karena pada dasarnya manusia butuh berkomunikasi, kita juga butuh berkomunikasi untuk menginformasikan detail jasa kita kepada konsumen. Bentuk komunikasi sendiri berbeda-beda, tergantung kita memilih cara untuk berkomunikasi, sehingga pesan yang disampaikan bisa efektif”

5. Konsep iklan seperti apa yang dilakukan Evanosoos dalam menjual produk?

(Advertising)

“Kalau untuk media yang dilakukan Evanoshoes dalam melakukan iklan pembuatan atau produksi sepatunya sih kita sudah kerja sama dengan pabrik yang ada di daerah Bandung

6. Target Evanosoos saat pertama kali menggunakan iklan? (Advertising)

“Kalau untuk target dari melakukan iklan sih kita ingin mengenalkan produk kita dulu aja, kalau produk kita sudah dicari atau cepat habis di toko-toko titipan kita sih kita tambah produksinya”

7. Bagaimana Evanosoos memaksimalkan iklan? (Advertising)

“Terus di web tersebut juga memakai hashtag untuk pencarian di web tuh yang muncul web kita”

8. Seberapa besar dampak iklan yang dilakukan Evanosoos? (Advertising)

“Cukup efektif ya karena sasaran kita saat ini kan agar banyak yang lebih mengenal Evanoshoes dan akhirnya menggunakan jasa kita, dan untuk kelebihannya untuk budget promosi lebih murah daripada dari billboard, televisi, atau ke media-media lainnya.”

G. Public Relation

1. Apakah Evanosoos melakukan Public Relation dengan konsumen? (Public Relation)

“jadi untuk Public Relations sebenarnya di Evanoshoes kita gaada bagian khusus Public Relations ya, jadi kalo ada pertanyaan atau keluhan dari konsumen misalkan lewat web, whatsapp atau email ya langsung ke saya yaitu pemilik. apalagi kalo udah ada keluhan dari konsumen karena itu bahaya banget dan memang harus kita jaga banget kan citra kita agar konsumen pun senang dengan kinerja kita”

2. Apakah Evanosoos melakukan Public Relation dengan tempat kerja sama? (Public Relation)

“Paling kita melakukan obrolan dengan pemilik toko gimana si produk yang kita titipkan. Jika ada kecacatan produksi bisa balik ke tangan kita jadi tuh kita tuker aja sepatunya dengan yang lebih bagus biar terjual dan punya keuntungan masing-masing”

3. Bagaimana Evanosoos dalam mengenai keluhan Konsumen? (Public Relation)

“jadi kalo ada pertanyaan atau keluhan dari konsumen misalkan lewat web, whatsapp atau email ya langsung ke saya yaitu pemilik. apalagi kalo udah ada keluhan dari konsumen karena itu bahaya banget dan memang harus kita jaga banget kan citra kita agar konsumen pun senang dengan kinerja kita”

H. *Trade and Consumer Oriented Promotions*

1. Apakah Evanosoos memberikan reward kepada pelanggan? (*Trade and Consumer Oriented Promotions*)

”Pelaksanaan promosi penjualan yang dilakukan oleh Evanoshoes ya melalui pemberian potongan harga melalui promotion yang kami sediakan, kepada setiap pengguna jasa Evanosoos, kami juga memberikan beberapa souvenir untuk pembeli kami”

I. *sEvent Marketing and Sponsorship*

1. Apakah Evanosoos pernah mengikuti kegiatan Event? Jika iya jelaskan (*Event Marketing and Sponsorship*)

“ kalo untuk mengikuti event si kita belum memlakukan kegiatan itu, pokoknya fokus buat meningkatkan produksi yang layak dulu deh dari pada mengikuti kegiatan-kegiatan yang seperti itu, kalo udah punya nama di brand ya ga papa kita ikut di event buat belajar siapa tau kita laku dipasaran begitu, event sepatu juga kayanya saya kurang tau ada atau engganya sekarang-sekarang ini’

A. Umum dan Fenomena yang Terjadi

1. Apa yang dilakukan Evanosoos saat launching?

“Kita waktu launching si kita tuh nawarin-nawarin produk kita ke toko-toko sepatu di pasar-pasar daerah bogor terus kita titip produk kita ke mereka dengan bermacam persyaratan yang di stujuin sama pemilik toko juga”

B. Produk

1. Produk apa saja yang ditawarkan Evanosoos?

“Kita juga menerima disain kemasan untuk beberapa toko, mungkin agar membedakan kemasan dari produk-produk lain, paperbag untuk membungkus sepatu biasanya tertera logo toko yang memesan disain tersebut, sebenarnya ide bagus untuk meningkatkan promosi toko agar kualitas toko meningkat”

2. Bagaimana Evanosoos dalam membuat produk?

“kita membuat produk si pake masih pakemetode hand made, walaupun masih ada teknologi buat ngepres sepatu biar kuat doang si”

3. Produk apa saja yang paling sering dibuat oleh Evanosoos

“produk yang paling sering dipesan si sepatu-sepatu model Snakers”

4. Apakah produk Evanosoos sama dengan produk yang lain?

“Kalau untuk produk si kita hampir sama kaya disgn yang lain karena sudah banyak produk disain sepatu yang bagus. Jadi buat contoh disain sepatu ya kita pake”

C. Promosi

1. Bagaimana Evanosoos menyalurkan promosi?

“untuk menyalurkan promosi kita promosiin dengan web kita, produk apa saja yang sedang promosi”

2. Apa yang membuat Evanosoos memilih promosi sebagai Langkah dalam kegiatan promosi? (Sales Promotion)

“Pelaksanaan promosi yang dilakukan oleh Evanoshoes ini menurut saya cara ini yang paling efektif ya karena yang tadinya konsumen

kami menurun perlahan lahan mulai naik lagi, apalagi perusahaan yang baru bergerak dibidang peoduksi yang seperti ini menurut saya dengan kami memberikan potongan harga dan bundling promotion banyak yang akhirnya menggunakan jasa kami”

D. Advertising

1. Media apa yang di pakai Evanosoos dalam menyampaikan iklan produk? (Advertising)

“kalau untuk menyampaikan promosi kita lewat web”

2. Apakah media tersebut cukup efektif dalam menyampaikan promosi produk? (Advertising)

“ya cukup efektif, banyak konsumen yang memesan lewat web dan kita menyanggupinya. Kalau konsumen yang meminta banyak sepatu yang dipesen si kita lempar ke Pabrik yang sudah kerja sama dengan kita”

3. Menurut anda web tersebut dapat membantu pemesanan? (Advertising)

“banyak konsumen yang memesan lewat web dan kita menyanggupinya. Kalau konsumen yang meminta banyak sepatu yang dipesen si kita lempar ke Pabrik yang sudah kerja sama dengan kita”

4. Seberapa penting promosi iklan menurut anda? (Avertising)

“Kita punya garansi untuk toko yang memang kita naro produk Evanosoos di tokonya dia, garansi untuk sepatu yang tidak terjual kita tarik lagi kita ganti pake biaya dan produk kita ditaro yang lebih bagus atau terbaru lah”

5. Konsep iklan seperti apa yang dilakukan Evanosoos dalam menjual produk? (Advertising)

“Kita buat disain lalu kita masukan ke web kita untuk pemesanan”

6. Target Evanosoos saat pertama kali menggunakan iklan? (Advertising)

“Kalau untuk target si kita masih proses untuk mengenalkan produk dulu, masalah terjual model sepatu apa yang ramai pasti kita buat disain yang semenarik mungkin, agar pembeli tidak kecewa lah dengan hasil pembuatan produksi kita”

7. Bagaimana Evanosoos memaksimalkan iklan? (Advertising)

“untuk memaksimalkan iklan juga kita pakai media web biar orang lain juga dapat tau apa saja yang kita jual di web tersebut”

8. Seberapa besar dampak iklan yang dilakukan Evanosoos? (Advertising)

“Pelaksanaan promosi yang dilakukan oleh Evanoshoes ini menurut saya cara ini yang paling efektif ya karena yang tadinya konsumen kami menurun perlahan lahan mulai naik lagi, apalagi perusahaan yang baru bergerak dibidang produksi yang seperti ini menurut saya dengan kami memberikan potongan harga dan bundling promotion banyak yang akhirnya menggunakan jasa kami”

E. Public Relation

1. Apakah Evanosoos melakukan Public Relation dengan konsumen? (Public Relation)

“untuk konsumen si kita tidak memasarkan secara langsung ya,

2. Bagaimana cara Evanosoos mempertahankan pasar dengan promosi? (Public Relations)

F. Sales promotion & Personal Selling

1. Apakah Evanosoos melakukan promosi dengan teknik Sales Promotion? (Sales Promotion)

“kita paling ketoko-toko untuk melakukan obrolan produk yang kita sudah buat, kalo sepatu yang bagus mau dititipkan berarti toko tersebut berminat untuk dititipkan sepatu dari hasil produksi kita”

2. Dalam melakukan promosi secara langsung, apakah Evanosoos menjelaskan apa saja jasa-jasa yang ada di Evanosoos? (Sales Promotion)

“ketika kita datang ke toko-toko yang mau dititipkan produk kita, kita jelaskan juga jasa yang ada di Evanosoos, kaya kita bisa membuat packaging selain membuat sepatu”

3. Dengan menawarkan produk secara langsung apakah Langkah yang efektif? (Sales Promotion)

“kalo nawarin barang secara langsung dan kita juga bawa produk kita ke toko-toko itu. Lumayan efektif si buat naro barang kita”

4. Seberapa efektif promosi dengan menawarkan secara langsung? (*Sales Promotion*)

“Lumayan efektif si buat naro barang kita”



Katagori Jawaban

1. Apa itu Evanosoos?

Key informan	Setelah membuka pabrik pembuatan sepatu Evanosoos mempunyai Langkah bisnis yang menetapkan tujuan untuk berkembang menjadi brand yang dikenal oleh berbagai macam kalangan.
--------------	---

Katagorisasi pertanyaan	Penyajian Secara Narasi
<ol style="list-style-type: none"> 1. Evanosoos adalah pabrik pembuatan sepatu lokal 2. Brand yang menyediakan berbagai macam jenis sepatu 	<p>Evanoshoes merupakan pabrik pembuatan sepatu yang merupakan bagian dari Fasion.</p> <p>Evanoshoes pertama kali berdiri pada tahun 2023, Evanoshoes adalah pabrik yang menyediakan berbagai macam jenis sepatu yang mengikuti model-model sepatu terkini.</p> <p>Mulai dari sepatu untuk anak bayi sampai sepatu orang dewasa mereka buat.</p> <p>Berdasarkan profile yang mereka jelaskan Evanoshoes melayani produksi sepatu lokal dengan konsep sepatu yang bisa orang lain design sendiri berbagai bentuk model sepatu dan jumlah tertentu untuk produksinya”</p>

2. Bagaimana cara Evanosoos mencari jalan keluar dari masalah?

Key Informan	Dalam melakukan pencarian jalan keluar Evanosoos membuat pabrik produksi sepatu. Pabrik yang dibuat adalah langkah yang diambil Evanosoos dalam membuka perekonomian bagi karyawan yang mereka sudah berkerja ketika Evanosoos menjual pakaian bekas impor
--------------	--

Katagori pertanyaan	Penyajian Secara Narasi
1. Solusi mencari jalan keluar	Evanoshoes mencari solusi dengan mencoba membuka pabrik sebatu agar bisa meningkatkan Perekonomian yang lebih memuaskan dan memulihkan perekonomian karyawan yang sebelumnya membatu Evanoshoes.
2. Meningkatkan perekonomian	

3. Jelaskan profile pabrik industri rumahan yang menjadi solusi Evanosoos dalam melanjutkan bisnis usaha?

Key Informan	Pabrik pembuatan sepatu yang masih memakai cara hand made dalam mengembangkan produk dan dijual dipasaran
--------------	---

Katagori pertanyaan	Penyajian secara narasi
<p>1. Pembuatan produksi sepatu dengan hand made</p> <p>2. Pabrik industri rumahan dalam bisnis usaha</p>	<p>Evanoshoes adalah tempat Pembuatan aneka macam sepatu khususnya sepatu fashion.</p> <p>Evanoshoes ini berdiri sejak 2023 yang berlokasi di bogor, selama kurang dari satu tahun Evanoshoes ini telah menjadi daya tarik kepada orang dalam negri untuk produk sepatu <i>fashion</i> itu sendiri.</p>
<p>4. Apa yang dilakukan Evanosoos saat launching?</p>	
<p>Key Informan</p>	<p>Dalam pembukaan Pabrik Evanosoos saat launching tidak terlalu membuat acara besar karena fokus dalam pembukaan Evanosoos fokus dalam melakukan produksi sepatu untuk memasarkan produksinya ke toko-toko yang sudah mau bekerja sama dengan Evanosoos</p>
<p>Infoman</p>	<p>Kita waktu launching si kita tuh nawarin-nawarin produk kita ke toko-toko sepatu di pasar-pasar daerah bogor terus kita titip produk kita ke mereka dengan bermacam persyaratan yang di stujuin sama pemilik toko juga</p>

Katagori Pertanyaan	Penyajian Narasi
<p>1. Evanoses tidak terlalu membuat acara besar, karena mementingkan produksi</p> <p>2. Budget yang dimiliki lebih baik untuk memperbanyak produksi dari pada membesarkan launcing</p>	<p>“Pasca launcing memang kita tidak terlalu membuat acara besar, karena kita produksi juga belum mempunyai keuntungan dan budget yang saya pegang untuk membesarkan produksi lebih banyak dibanding saya harus membesarkan launcing tetapi produk kita masih sedikit. Kita juga memberikan test produk yang kita buat untuk dipasarkan di toko-toko teman saya dan chanel karyawan saya yang memang mempunyai teman yang mempunyai toko-toko sepatu. Evanoshoes melakukan launcing atau peluncuran produk baru untuk masyarakat adalah hal yang tidak diabaikan karena ukuran kesuksesan sebuah produk sangatlah tergantung dari strategi dan cara memperkenalkan produk baru pada masyarakat nantinya.</p>

5. Apa visi dan misi Evanoses?

Key Informan	Visi dan Misi penting dalam membuat pabrik menjadi lebih ada tujuan dan jelas bisa membuat lebih terstruktur.

Katagori Pertanyaan	Penyajian Narasi
<p>1. Visi dan Misi sangatlah penting dalam perusahaan agar lebih terstruktur dalam pengerjaan</p> <p>2. Visi dan Misi juga penting untuk Perusahaan lebih berkembang</p>	<p>Sebenarnya kita kan pabrik yang belum lama buka, untuk membuat visi dan misi pun kita terlewatkan, tetapi setelah diminta wawancara ya kita siapkan visi misinya, lagi pula visi misi juga penting dalam membuat pabrik kita menjadi ada tujuan yang jelas dan bisa lebih terstruktur lah. Ada beberapa struktur perusaah yang memang penting untuk meningkatkan kegiatan produksi dan lebih struktur tapi kita belum sepenuhnya memiliki struktur yang baik mungkin jika pabrik ini lebih berkembang akan kita buat aturan-aturan yang berlakulah.”</p>

6. Apa makna logo Evanosoos?

Key Informan	Logo adalah simbol yang di gunakan tiap Perusahaan karena mempunyai makna didalam simbol dan pasti ada tujuan yang ada
--------------	--

	dilogo tersebut, pastinya menggambarkan pergerakan Perusahaan dalam melakukan kegiatan diperusahaan tersebut.
--	---

Katagori Pertanyaan	Penyajian Narasi
<p>1. Logo memberitahukan arti dari Perusahaan</p> <p>2. logo mempunyai tujuan dari Perusahaan</p>	<p>Logo yang menggunakan Teks Evanoshoes untuk memberitahukan bahwa nama perusahaan itu adalah Evanoshoes agar terlihat bahwa logo ini memang spesifik dengan logo perusahaan sepatu milik Evanoshoes, yang di branding olehnya, logo yang bertuliskan Eva ditengah gambar memiliki arti dari nama anak pemilik pabrik produksi sepatu. Dengan logo berdominan berwarna emas yang bernuansa kemewahan dan kekayaan. Ada sebuah mahkota di atas nama Eva yang melambangkan kejayaan dalam dalam perusahaan yang artinya harapan dari perusahaan Evanoshoes adalah selalu berjaya dalam memproduksi berbagai jenis sepatu yang mereka buat.”</p>

7. Jelaskan keunggulan Evanosoos

Key Informan	Tempat aneka pembuatan macam sepatu khususnya sepatu fashion. Perjalanan pabrik yang sebelumnya menjual pakaian bekas impor menjadi sebuah pabrik
--------------	---

Kategori pertanyaan	Penyajian Narasi
<ol style="list-style-type: none"> 1. Tempat produksi sepatu 2. Aneka macam sepatu dibuat dengan hand made 3. Produksi aneka macam sepatu 	<p>Evanoshoes adalah tempat Pembuatan aneka macam sepatu khususnya sepatu fashion. Evanoshoes ini berdiri sejak 2023 yang berlokasi di bogor, selama kurang dari satu tahun Evanoshoes ini telah menjadi daya tarik kepada orang dalam negri untuk produk sepatu <i>fashion</i> itu sendiri. Keunggulan Evanoshoes sangat menarik diteliti karena perjalanan toko yang sebelumnya menjual pakaian impor bekas menjadi sebuah pabrik sepatu karena pelarangan pemerintah untuk berdagang pakaian bekas impor.</p>


8. Keunikan apa yang dimiliki sehingga menjadi pembeda dari toko lain?

Key Informan	Evanosoes memiliki pendapatan dalam menjual pakaian bekas impor dan memiliki solusi dalam memecahkan masalah dengan membuka produksi sepatu
--------------	---

Kategori pertanyaan	Penyajian Narasi
<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki pendapatan yang besar 2. Membuat produksi sepatu dengan media hand made 	<p>Dari beberapa toko Evanoshoes memiliki pendapatan yang paling besar sekitar 35 juta sampai 50 juta dalam sebulan, karena mereka menjual berbagai jenis pakaian impor bekas, pelarangan pemerintah dalam melakukan pelarangan pakaian impor bekas sangatlah membuat toko yang berpenghasilan cukup</p>

3. Terjun kedunia produksi sepatu	besar menjadi hambatan dalam mencari solusi lain.
-----------------------------------	---

9. Apakah Evanosoos memiliki kerja sama?

<p>Key Informan</p> 	<p>Kerja sama dengan Perusahaan produksi sepatu dan kerja sama dengan toko-toko dalam menjual produk yang dibuat oleh Evanosoos. Kerja sama membuat cepat berkembang dalam melakukan semua kegiatan mau dengan Perusahaan produksi yang membuat produksi menjadi cepat dan banyak, maupun kerja sama dengan toko-toko sepatu yang ada agar produk yang dibuat bisa terjual dikonsumen yang ingin membeli sepatu dari produk kita.</p>
---	---

<p>Katagori pertanyaan</p>	<p>Penyajian Narasi</p>
<p>1. Evanosoos memiliki kerja sama dengan pabrik produksi dan toko-toko penjual sepatu</p> <p>2. Memiliki kerja sama yang lebih besar agar dapat menerima pesanan yang lebih banyak</p>	<p>“kalau untuk kerja sama si ada. Sama seperti kita tempat produksi sepatu juga didaerah bandung, Cuma mereka udah lebih berkembang. Untuk produksi sepatu yang banyak si mereka pasti ga ragu-ragu buat terima karena alat yang udah memadai sama tempat yang udah cukup”</p>

B. Produk

1. Produk apa saja yang ditawarkan Evanosoos

Key Informan	Evanosoos menawarkan jasa pembuatan disain sepatu untuk membuat produk sepatunya sendiri dan menawarkan disain kemasan atau packaging sepatu untuk membedakan packaging dari tiap-tiap toko. Membuat produk sepatu
Informan	Kita juga menerima disain kemasan untuk beberapa toko, mungkin agar membedakan kemasan dari produk-produk lain, paperbag untuk membungkus sepatu biasanya tertera logo toko yang memesan disain tersebut, sebenarnya ide bagus untuk meningkatkan promosi toko agar kualitas toko meningkat
Kategori Pertanyaan	Penyajian Narasi
1. Menyediakan pembuatan sepatu 2. Menyediakan packaging sepatu untuk toko-toko yang berminat	Evanosoos juga menyediakan jasa dalam disain sepatu dalam bentuk digital dan disain kemasan atau <i>packaging</i> sepatu biasanya dipesan untuk toko sepatu yang memerlukan kemasan packaging untuk meningkatkan kualitas toko dan membedakan kemasan toko tersebut.”

2. Bagaimana memesan produk di Evanosoos

Key Informan	Dalam pemesanan produk Evanosoos menyiapkan WEB untuk memesan produk yang akan dibuat, di WEB tersebut ada beberapa contoh gambar sepatu mau dari sepatu Sneakers, PDL, dan sepatu olahraga
--------------	---

Katagori Pertanyaan	Penyajian Narasi
1. Pemesanan bisa melalui WEB, Email, Nomer yang ada di WEB	Pemesanan dilakukan melalui email Web, Email, dan Nomor yang tertera cvberkahjayasepatu@gmail.com dan nomor 082267676660

3. Bagaimana Evanosoos membuat produk?

Key Informan	Dengan produksi rumahan Evanosoos membuat produk dengan cara Hand Made, jika pesanan yang dipesan itu jumlahnya banyak maka Evanosoos akan menghubungi kerja sama dengan teknologi pembuatan yang sudah canggih
Informan	kita membuat produk si pake masih pakemetode hand made, walaupun masih ada teknologi buat ngepres sepatu biar kuat doang si

Katagori Pertanyaan	Penyajian Narasi
<p>1. Dengan cara Hand Made dalam membuat produk</p> <p>2. Menghubungi tempat kerja sama jika produksinya banyak</p>	<p>Evanoshoes melayani pembuatan sepatu produksi rumahan dengan cara Hand Made jika mereka memesan banyak sepatu kita hubungi tempat kerja sama kita untuk membuat produk dengan jumlah banyak dengan teknologi yang sudah canggih</p>

4. Apakah produk Evanosoos sama dengan produk yang lain?

Key Informan	<p>Karena disain sepatu sudah banyak, terkadang Evanosoos menyamakan disain produknya sama dengan yang sudah ada, jika ada disain yang dibuat bagus Evanosoos akan membuat sepatu dengan disannya. Tetapi produknya selalu mengutamakan bahan yang membuat nyaman serta menambah kepercayaan diri ketika memakai produk Evanosoos</p>
Informan	<p>Kalau untuk produk si kita hampir sama kaya disgn yang lain karena sudah banyak produk disain sepatu yang bagus. Jadi buat contoh disain sepatu ya kita pake</p>

Katagori Pertanyaan	Penyajian Narasi
---------------------	------------------

<ol style="list-style-type: none"> 1. Sama karena sudah banyaknya produk disain sepatu yang menarik 2. Membuat disain sendiri jika memang disainnya bagus dan menarik 	<p>Evanoshoes membuat disain ada yang sama ada yang beda, karena sudah banyak disain sepatu yang bagus dipasaran tetapi Evanosoos selalu mengutamakan bahan dan desain sehingga penggunanya dalam merasa cocok serta selalu terlihat keren saat mengenaannya. Tak hanya itu kualitasnya juga harus bagus dan membuat nyaman pemakai. Inilah yang menjadi lkelebihan produknya dibandingkan yang lain.”</p>
---	--

5. Bagaimana kualitas produk yang ditawarkan Evanosoos?

Key Informan	Yang diunggulkan dari kualitas roduk Evanosoos adalah bahan yang membuat nyaman pemakai dan bagus ketika digunakan
--------------	--

Katagori Pertanyaan	Penyajian Narasi
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas bahan yang bagus 2. Dapat membuat nyaman ketika digunakan 	<p>Tak hanya itu kualitasnya juga harus bagus dan membuat nyaman pemakai. Inilah yang menjadi kelebihan produknya dibandingkan yang lain.”</p>

6. Apakah Evanosoos memiliki garansi dalam menjual produknya?

Key Informan	Garansi untuk toko ketika Evanosoos menitipkan produknya di toko, Evanosoos mempunyai garansi untuk toko yang sepatu yang tidak terjual produk pembuatan Evanosoos akan dikembalikan, dan akan mendapat produk Evanosoos yang terbaru
--------------	---

Katagori Pertanyaan	Penyajian Narasi
1. Garansi untuk toko yang tidak terjual sepatu dari buatan Evanosoos akan dikembalikan tanpa biaya, dan akan mendapat produk yang baru	“Kita punya garansi untuk toko yang memang kita nara produk Evanosoos di tokonya dia, garansi untuk sepatu yang tidak terjual kita tarik lagi kita ganti pake biaya dan produk kita ditaro yang lebih bagus atau terbaru lah”

7. Produk apa saja yang sering dibuat oleh Evanosoos

Informan	Produk yang sering dibuat berdampak kepada kualitas dan model yang bagus, karena pesanan produk yang banyak membuat peningkatan minat beli dari pabrik semakin meningkat
----------	--

Katagori pertanyaan	Penyajian Narasi
1. Produk yang sering dibuat sepatu bermodel Sneakers	produk yang paling sering dipesan si sepatu-sepatu model Snakers

C. Harga

1. Bagaimana Evanosoos menentukan harga Produk?

Key Informan	Dalam menentukan harga Evanosoos bisa menentukan harga dari bahan yang akan di gunakan, bahan kanfas lebih murah dibandingkan bahan kulit sintetis. Jika bahan dari bahannya sudah mahal makan Evanosoos akan menyesuaikan dengan model dan bentuk sepatu yang akan di buat. Perhitungan dari modal dan model sepatu akan di kaitkan perhitungannya untuk menentukan harga yang dicantumkan
Katagori Pertanyaan	Penyajian secara Narasi
1. Harga akan dilihat dari kualitas bahan dan disain yang akan digunakan. 2. Harga akan ditentukan dengan jumlah pesanan yang akan dibuat	“untuk penentuan harga si kita liat dari bahan yang digunakan misalkan bahan kanfas lebih murah dibandingkan bahan kulit sintetis, kalo dari modal bahannya udah tinggi kita menyesuaikan aja sama model dan bentuk sepatu yang sudah di ambil dari modal awal aja, kalo konsumennya pengen memesan sedikit kita tinggiin”

2. apakah harga produk Evanosoos termasuk harga yang bersagabat dikantong?

Key Informan	Untuk harga yang ditentukan tergantung dari jumlah pesanan, jika pesanan yang diinginkan banyak maka akan ada potongan harga
--------------	--

Kategori pertanyaan	Penyajian narasi
1. Harga bersahabat jika pesanan yang di pesan banyak jumlahnya	“untuk harga si kita bisa dibilang bersahabat lah kalau untuk pemesanan yang lumayan banyak”

3. bagaimana perbandingan produk Evanosoos dengan pesaing

Key informan	Evanosoos selalu mengutamakan bahan dan disain sehingga penggunanya merasa cocok dan terlihat keren saat mengenakannya.
--------------	---

Penyajian pertanyaan	Penyajian narasi
1. Perbandingan evanosoos selalu mengutamakan bahan dan disain	“Evanoshoes selalu mengutamakan bahan dan desain sehingga penggunanya dalam merasa cocok serta selalu terlihat keren saat mengenakannya. Tak hanya itu kualitasnya juga harus bagus dan membuat nyaman pemakai. Inilah yang menjadi kelebihan produknya dibandingkan yang lain.”

D. Tempat

1. Dimana produksi Evanosoos dilakukan

Key Informan	Untuk produksi Evanosomes masih produksi rumahan dengan menggunakan Hand Made, lokasinya tidak jauh dari rumah sang pemilik agar lebih mudah memantau kegiatan produksi yang ada di pabrik
--------------	--

Penyajian pertanyaan	Penyajian narasi
1. Rumah produksi yang ada di dekat rumah pemilik, agar lebih mudah memantau kegiatan produksi pabrik	Untuk tempat kita masih produksi rumah yang tidak jauh dari rumah saya agar bisa memantau kegiatan yang ada di pabrik ini,”

2. Apa alasan Evnosoes memilih tempat produksi disana?

Key Informan	Untuk tempat karena kita panrik yang baru buka kita pakai tempat yang seadanya terlebih dahulu yang penting bisa membantu kegiatan yang ada di pabrik. Walaupun ukuran dalam segi luasnya masih kurang nanti kalau sudah berkembang akan mencari tempat yang lebih luas.
--------------	--

Penyajian pertanyaan	Penyajian Narasi
1. Karena pabrik yang belum terlalu besar jadi pabrik masih memakai tempat seadanya	“Untuk tempat kita masih produksi rumah yang tidak jauh dari rumah saya agar bisa memantau kegiatan yang ada di pabrik ini,

	<p>untuk ukurannya si kita bisa dibilang kurang dalam segi luasnya karena kita masih mencari tempat dekat sini yang lumayan luas”</p>
--	---

E. Promosi

1. Bagaimana Evansoes menyalurkan promosi?

Key Informan	<p>Dalam menyampaikan promosi kepasarnya Evansoes dijunjang dengan adanya strategi promosi melalui bauran promosi yaitu periklanan, promosi penjualan, direct marketing, personal selling, public relation untuk dikombinasikan agar dapat membarntu Pabrik menyampaikan produk Evansoes dengan promosi</p>
Informan	<p>untuk menyalurkan promosi kita promosiin dengan web kita, produk apa saja yang sedang promosi</p>

Penyajian pertanyaan	Penyajian narasi
<p>1. Dengan menggunakan periklanan, promosi penjualan, direct maketing, personal selling, public relation dan dikombinasikan</p>	<p>“Dalam mempertahankan pasarnya yang dilakukan ooleh Evanoshoes perlu ditunjang oleh adanya pelaksanaan strategi promosi melakui penerapan bauran promosi. Bauran promosi adalah strategi atau sekumoulan</p>

	<p>carian promosi yang meliputi : periklanan, promosi penjualan, direct marketing, personal selling, serta publicrelation, promosi tersebut perlu dikombinasikan agar dapat membantu perusahaan dalam memasarkan jasa perikanan.”</p>
--	---

2. Apa strategi promosi yang dilakukan Evanosoos sekarang?

Key Informan	<p>Sekumpulan strategi promosi dengan dikombinasikan yang dapat membantu pabrik dalam memasarkan jasa promosi tersebut</p>
--------------	--

Penyajian pertanyaan	Penyajian Narasi
<p>1. Dengan memadukan sekumpulan strategi promosi yang dikombinasikan agar dapat meningkatkan promosi</p>	<p>Beberapa promosi adalah strategi atau sekumoulan promosi yang meliputi periklanan, promosi penjualan, direct marketing, personal selling, serta publicrelation, promosi tersebut perlu dikombinasikan agar dapat membantu perusahaan dalam memasarkan jasa perikanan.”</p>

3. Apa yang membuat Evanosoos memilih promosi sebagai Langkah dalam kegiatan promosi?

Key Informan	<p>Karena promosi sangat penting, jika pabrik baru tidak melakukan strategi promosi yang jelas pastinya akan berantakan. Strategi promosi itu adalah step awal untuk menentukan suatu tujuan dari kegiatan.</p>
Informan	<p>Pelaksanaan promosi yang dilakukan oleh Evanoshoes ini menurut saya cara ini yang paling efektif ya karena yang tadinya konsumen kami menurun perlahan lahan mulai naik lagi, apalagi perusahaan yang baru bergerak dibidang peoduksi yang seperti ini menurut saya dengan kami memberikan potongan harga dan bundling promotion banyak yang akhirnya menggunakan jasa kami</p>
Penyajian pertanyaan	Penyajian narasi
<p>1. Promosi sangat penting dalam menentukan suatu goals dari suatu produksi</p>	<p>Ya, pastinya sangat penting karena apa jadinya kalua suatu perusahaan tidak punya strategi promosi yang jelas, pasti akan berantakan jadinya stategi promosi itu adalah step untuk menentukan goals suatu kegiatan”</p>

F. Advertising

1. Media apa yang dipakai Evanosoos dalam menyanmpaikan iklan produk?

Key informan	Media yang dipakai Evanoses untuk melakukai iklan produk itu ada di web, diweb menjelaskan cerita-cerita pendek dan penyamaan informasi serta promosi jasa, untuk mengenal Evanoseoes dalam melakukan iklan
Informan	kalau untuk menyampaikan promosi kita lewat web

Penyajian Pertanyaan	Penyajian Narasi
1. Melalui WEB untuk menyampaikan iklan Evanoses	kalau strategi promosi yang kami lakukan selama masa sekarang sih kita membuat cerita – cerita pendek dan penyampaian informasi yang persuasif serta promosi jasa di web Evanoshoes ya kaya di web, tujuan utamanya ya agar makin banyak yang kenal dengan Evanoses lalu memustuskan pembelian”

2. Apakah media tersebut cukup efektif dalam menyampaikan promosi produk?

Key Informan	Media yang dipakai Evanoses adalah WEB, dalam web juga menjelaskan keterangan promosi, Evanoses hanya menggunakan WEB dalam menyampaikan promosi. Karena budget yang dipegang Evanoses
--------------	--

	<p>tidaklah banyak. Dari pada menggunakan bill board, iklan di TV, atau pakai media-media lain yang sangat memerlukan budget yang banyak</p>
Informan	<p>ya cukup efektif, banyak konsumen yang memesan lewat web dan kita menyanggupinya. Kalau konsumen yang meminta banyak sepatu yang dipesen si kita lempar ke Pabrik yang sudah kerja sama dengan kita</p>
Penyajian pertanyaan	<p>Penyajian narasi</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dalam melakukan iklan di web cukup efektif karena menjelaskan keterangan produk 2. Tidak menggunakan iklan lain karena budget yang dipegang tidak banyak 	<p>Cukup efektif ya karna sasaran kita saat ini kan agar banyak yang lebih mengenal Evanoshoes dan akhirnya menggunakan jasa kita, dan untuk kelebihannya untuk budget promosi lebih murah daripada dari billboard, televsi, atau cross selling ke media-media lainya.”</p>

3. Menurut anda Web tersebut dapat membantu pemasaran?

Key Informan	Dalam web tersebut sangat membantu Evanoses dalam memesan produk, karena diweb tersebut sudah ada keterangan Emil, Nomor HP yang bisa di pesan melalui kontak tersebut.
--------------	---

Informan	banyak konsumen yang memesan lewat web dan kita menyanggupinya. Kalau konsumen yang meminta banyak sepatu yang dipesen si kita lempar ke Pabrik yang sudah kerja sama dengan kita
----------	---

Penyajian pertanyaan	Penyajian Narasi
<ol style="list-style-type: none"> 1. Web membantu pemesanan 2. Ada keterangan kontak yang bisa dihubungi jika ingin memesan produk 	<p>Ada, kan di web yang membatu Evanoshoes dalam promosi itu ada database sudah terkoneksi ke email dan nomor hp. Kalo mau pemesanan sebaiknya hubungi sebulan sebelum melakukan produksi atau boking dulu”</p>

4. Seberapa penting promosi iklan menurut anda?

Key Informan	Dalam melakukan pemasaran produk pastinya promosi iklan sangat lah penting karena untuk menjelaskan produk tersebut,
--------------	--

Penyajian pertanyaan	Penyajian Narasi
----------------------	------------------

<p>1. Sangat lah penting untuk menjelaskan produk ke konsumen</p> <p>2. Bisa berkomunikasi menjelaskan produk secara jelas</p>	<p>“Sangat penting, karena pada dasarnya manusia butuh berkomunikasi, kita juga butuh berkomunikasi untuk menginformasikan detail jasa kita kepada konsumen. Bentuk komunikasi sendiri berbeda-beda, tergantung kita memilih cara untuk berkomunikasi, sehingga pesan yang disampaikan bisa efektif”</p>
--	--

5. Konsep iklan seperti apa yang dilakukan Evanoseoes dalam menjual produk?

Key informan	Konsep iklan yang ada web tersebut hanya penyampaian produk yang sedang ada promosi
Informan	Kita buat disain lalu kita masukan ke web kita untuk pemesanan

Penyajian Pertanyaan	Penyajian Narasi
<p>1. Konsep iklan yang ada di Evanoseoes hanya melakukan potongan harga yang ada di web Evanoseoes</p>	<p>Kalau untuk media yang dilakukan Evanoshoes dalam melakukan iklan pembuatan atau produksi sepatunya sih kita sudah kerja sama dengan pabrik yang ada didaerah bandung</p>

6. Target Evanoseoes saat pertama kali menggunakan iklan?

Key Informan	<p>Dalam melakukan promosi menggunakan iklan pastinya mempunyai target yang diinginkan dan tercapai oleh Perusahaan atau pabrik produksi dan Evanosoos mempunyai target ingin mengenalkan produk terlebih dahulu dikalangan Masyarakat. Dengan mengenalkan produk yang dibuat Evanosoos konsumen akan melakukan pembelian produk yang dibuat Evanosoos</p>
Informan	<p>Kalau untuk target si kita masih proses untuk mengenalkan produk dulu, masalah terjual model sepatu apa yang ramai pasti kita buat disain yang semenarik mungkin, agar pembeli tidak kecewa lah dengan hasil pembuatan produksi kita</p>
Penyajian pertanyaan	Penyajian narasi
<p>1. Untuk mengenalkan produk Evanosoos dikalangan Masyarakat terlebih dahulu</p>	<p>kalau untuk target dari melakukan iklan si kita ingin mengenalkan produk kita dulu aja, kalau produk kita sudah dicari atau cepat habis di toko-toko titipan kita si kita tambah produksinya”</p>

8. Bagaimana Evanosoos memaksimalkan iklan?

Key Informan	Setiap melakukan iklan pastinya ada kemaksimalan dalam menyampaikan iklan agar Masyarakat tau kalau produk tersebut berkualitas baik dan bagus untuk dikenakan maka Evanosoos memberikan Hastag didalam web agar konsumen tau kalau produk yang kita buat bagus
Informan	untuk memaksimalkan iklan juga kita pakai media web biar orang lain juga dapat tau apa saja yang kita jual di web tersebut

Penyajian pertanyaan	Penyajian narasi
<ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan hastag dalam web 2. Memberikan disain iklan yang bagus dan jelas 	Terus diweb tersebut juga memakai hestag untuk pencarian diweb tuh yang muncul web kita”

9. Seberapa besar dalmpek iklan yang dilakukan Evanosoos?

Key Informan	Dalam melakukan iklan Evanosoos pastinya dapat tau apa dampak yang dibuat oleh iklan yang sudah dibuat, karena setiap iklan yang dibuat akan menghasilkan pemesanan yang juga meningkat
--------------	---

Informan	Pelaksanaan promosi yang dilakukan oleh Evanoshoes ini menurut saya cara ini yang paling efektif ya karena yang tadinya konsumen kami menurun perlahan lahan mulai naik lagi, apalagi perusahaan yang baru bergerak dibidang peoduksi yang seperti ini menurut saya dengan kami memberikan potongan harga dan bundling promotion banyak yang akhirnya menggunakan jasa kami
----------	---

Penyajian pertanyaan	Penyajian narasi
<ol style="list-style-type: none"> 1. Iklan yang dibuat Evanosoos cukup efektif di web 2. Iklan yang dibuat Evanosoos tidak memakan banyak biaya 3. Hasil yang di inginkan cukup tercapai dan meningkat 	<p>Cukup efektif ya karna sasaran kita saat ini kan agar banyak yang lebih mengenal Evanoshoes dan akhirnya menggunakan jasa kita, dan untuk kelebihananya untuk budget promosi lebih murah daripada dari billboard, televsi, atau ke media-media lainnya.”</p>

G. Public Relation

1. Apakah Evanosoos melakukan Public Relation dengan konsumen?

Key Informan	Memasarkan produk secara langsung juga dapat membatu penjualan serta bisa
--------------	---

	memberikan efek yang baik bagi Perusahaan atau pabrik
Informan	untuk konsumen si kita tidak memasarkan secara langsung ya,

Penyajian pertanyaan	Penyajian narasi
1. Evanoses tidak melakukan public relation dengan konsumen	jadi untuk Public Relations sebenarnya di Evanoshoes kita gaada bagian khusus Public Relations ya, jadi kalo ada pertanyaan atau keluhan dari konsumen misalkan lewat web, whatsapp atau email ya langsung ke saya yaitu pemilik. apalagi kalo udah ada keluhan dari konsumen karena itu bahaya banget dan memang harus kita jaga banget kan citra kita agar konsumen pun senang dengan kinerja kita

2. Apakah Evanoses melakukan Public Relation dengan tempat kerja sama?

Key Informan	Dalam melakukan kerja sama dengan toko-toko sepatu dan kerja sama dengan produksi sepatu sangatlah penting bagi pabrik karena untuk meningkatkan penjualan serta meningkatkan kualitas yang diproduksi suatu pabrik. Bisa untuk pembelajaran dari tiap kerja sama, produk yang sesuai keinginan
--------------	---

	<p>toko pastinya akan meningkatkan nama toko.</p> <p>Produk yang dibuat oleh kerja sama sesama tempat produksi juga bisa belajar bagaimana kualitas produk yang baik</p>
--	--

Penyajian pertanyaan	Penyajian narasi
<p>1. Untuk kerja sama Evanosoer melakukan kerja sama dengan toko-toko dan pabrik produksi</p> <p>2. Untuk mendapatkan kualitas dan pembeli yang banyak</p>	<p>Paling kita melakukan obrolan dengan pemilik toko gimana si produk yang kita titipkan. Jika ada kecacatan produksi bisa balik ke tangan kita jadi tuh kita tuker aja sepatunya dengan yang lebih bagus biar terjual dan punya keuntungan masing-masing”</p>

<p>3. Bagaimana Evanosoer dalam mengenai keluhan Konsumen?</p>	
<p>Key Informan</p>	<p>Dalam menanggapi keluhan konsumen pabrik bisa menghubungi langsung ke kontak yang tertera. Agar bisa langsung mendapatkan tanggapan keluhan apa yang di keluhkan oleh konsumen. Jadi keluhan bisa langsung di tanggapi oleh manajemen pemasaran</p>

Penyajian pertanyaan	Penyajian narasi
<p>1. Keluhan bisa langsung menghubungi kontak yang tertera di web</p>	<p>jadi kalo ada pertanyaan atau keluhan dari konsumen misalkan lewat web, whatsapp</p>

<p>2. Bisa langsung dapat tanggapan dari pabrik secara langsung tanpa perantara</p>	<p>atau email ya langsung ke saya yaitu pemilik. apalagi kalo udah ada keluhan dari konsumen karena itu bahaya banget dan memang harus kita jaga banget kan citra kita agar konsumen pun senang dengan kinerja kita</p>
---	---

4. Apakah Evanosoos melakukan promosi dengan teknik Sales Promotion?

<p>Inroman</p>	<p>Dalam melakukan penawaran secara langsung pastinya dilakukan Evanosoos ketoko-toko yang akan dititipkan produknya agar terjual ditoko-toko tersebut dan menambah meningkatkan hasil penjualan</p>
----------------	--

<p>Penyajian Pertanyaan</p>	<p>Penyajian Narasi</p>
<p>1. Menawarkan promosi dilakukan Evanosoos ke toko yang sudah mau berkerja sama menitipkan sepatu dari produk Evanosoos</p>	<p>kita paling ketoko-toko untuk melakukan obrolan produk yang kita sudah buat, kalo sepatu yang bagus mau dititipkan berarti toko tersebut berminat untuk dititipkan sepatu dari hasil produksi kita</p>

H. Trade and Consumer Oriented Promotions

1. Apakah Evanosoos memberikan reward kepada pelanggan?

Key Informan	Untuk memberikan terima kasih kepada pelanggan yang telah membeli produk kami ditoko yang ada produk Evanosomes maka kita buat kan beberapa sovernir untuk pembeli dari porudk kita

Penyajian pertanyaan	Penyajian narasi
1. Sovernir gantungan kunci untuk yang membeli produk kita	Pelaksanaan promosi penjualan yang dilakukan oleh Evanoshoes ya melalui pemberian potongan harga melalui promotion yang kami sediakan, kepada setiap pengguna jasa Evanosomes, kami juga memberikan beberapa souvenir untuk pembeli kami”

I. *Event Marketing and Sponsorship*)

2. Apakah Evanosomes pernah mengikuti kegiatan Event? Jika iya jelaskan

Key Infroman	Dalam melakukan peluncuran produk biasanya pabrik sepatu meluncurkan produknya di Even-even agar menambah citra merek yang di buat oleh sebuah perusahaan
--------------	---

Penyajian pertanyaan	Penyajian narasi
----------------------	------------------

<p>1. Untuk Even Evanoses belum pernah ikut memasarkan produknya di Even-even yang ada karena masih fokus untuk meningkatkan produksinya</p>	<p>kalo untuk mengikuti event si kita belum melakukan kegiatan itu, pokoknya fokus buat meningkatkan produksi yang layak dulu deh dari pada mengikuti kegiatan-kegiatan yang seperti itu, kalo udah punya nama di brand ya ga papa kita ikut di event buat belajar siapa tau kita laku dipasaran begitu, event sepatu juga kayanya saya kurang tau ada atau engganya sekarang-sekarang ini'</p>
--	---

3. Dalam melakukan promosi secara langsung, apakah Evanoses menjelaskan apa saja jasa-jasa yang ada di Evanoses

<p>Informan</p>	<p>Jasa-jasa yang dibuat Evanoses bukan hanya membuat produk sepatu saja, kita juga mempunyai jasa membuat packajing sepatu untuk toko-toko yang ingin mempunyai packaging tokonya sendiri</p>
-----------------	--

Penyajian pertanyaan	Penyajian narasi
<p>1. Menawarkan jasa yang lain seperti pembuatan packaging</p>	<p>“ketika kita dating ke toko-toko yang mau dititipkan produk kita, kita jelaskan juga jasa yang ada di Evanoses, kaya kita bisa membuat packaging selain membuat sepatu”</p>

3. Dengan menawarkan produk secara langsung apakah Langkah yang efektif

Informan	Langkah yang efektif dalam menawarkan produk secara langsung pasti, karena membawa hasil pembuatan produk ke toko dan beberapa contoh hasil produksi pembuatan sepatu Evansoes
----------	--

Penyajian pertanyaan	Penyajian narasi
1. Langkah yang efektif dalam menawarkan produk secara langsung ke toko-toko	kalo nawarin barang secara langsung dan kita juga bawa produk kita ke toko-toko itu. Lumayan efektif si buat naro barang kita



LAMPIRAN DOKUMENTASI



Derry Andika (Pemilik Evanosoos)



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Data Pribadi

Nama : Mohammad Dany
NPM : 173112351670305
Tempat/TTL : Depok/ 21 Juli 1998
Jurusan : Ilmu Komunikasi
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Email : massdany98@gmail.com
Hobi : Berkegiatan Ekstrim

Riwayat Pendidikan

SDN KEMIRI MUKA 1	2004 - 2011
SMP PUTRA BANGSA	2011 - 2014
SMK PUTRA BANGSA	2014 - 2017
UNIVERSITAS NASIONAL	2017 - 2023

Pengalaman Organisasi

ANGGOTA AKTIF HIMPALA	2017-2023
-----------------------	-----------

tahap 1

ORIGINALITY REPORT

15%
SIMILARITY INDEX

15%
INTERNET SOURCES

3%
PUBLICATIONS

%
STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	eprints.undip.ac.id Internet Source	1%
2	repository.unas.ac.id Internet Source	1%
3	digilib.uinsby.ac.id Internet Source	1%
4	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	1%
5	repository.radenintan.ac.id Internet Source	1%
6	repository.fe.unj.ac.id Internet Source	1%
7	etheses.iainponorogo.ac.id Internet Source	1%
8	repositori.usu.ac.id Internet Source	1%
9	repository.radenfatah.ac.id Internet Source	1%

