

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan adalah sebagai berikut:

1. Dalam melakukan sistem pemasaran toko bunga princess florist spesialis Bunga Putri menggunakan 4P Advertising Blend yang terdiri dari metode item (item), teknik nilai (value), prosedur kemajuan (advancement), dan prosedur spot.
2. Hambatan yang terlihat oleh Princess Florist adalah komponen mentah dan dana simpanan.
3. The Princess Flower spesialis pengaturan toko karangan bunga mawar dalam menangani pandemi, khususnya dengan mengikuti perkembangan modal, pengembangan produk, memperkuat media berbasis web dan meningkatkan layanan transportasi atau pengiriman.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pengamatan penulis mengenai strategi pemasaran produk yang di terapkan UMKM Princess Florist, maka adapun saran yang ingin penulis sampaikan sebagai berikut:

1. Gagasan bagi spesialis Princess florist untuk lebih terbuka dengan daerah atau mencari data mengingat selama pandemi virus Corona, otoritas publik telah memberikan banyak bantuan atau penghargaan

modal untuk UMKM di Indonesia yang telah dampak dari pandemi virus corona.

2. Untuk mengikuti dan lebih mengembangkan kemajuan, spesialis Princess Flower terus mengembangkan kualitas barang untuk menarik kepercayaan sehingga akan terus digunakan oleh pembeli dan melakukan pemisahan barang. Dengan kemajuan item baru akan membuat minat pembeli dalam pengembangan item. Terus kembangkan latihan khusus semenarik mungkin dari kenaikan biaya dan buat iklan untuk membuat pelanggan terinspirasi oleh barang-barang UMKM yang akan membangun kesepakatan. Lanjutkan untuk mengikuti konvensi kesehatan Coronavirus dengan andal di setiap gerakan pembuatan hingga alokasi ada di tangan pembeli.
3. Ilmuwan memahami bahwa masih banyak kelemahan yang tercatat sebagai hard copy, sehingga dipercaya para ahli selanjutnya dapat melanjutkan eksplorasi ini dengan memperkirakan sejauh berbagai sudut dan berbagai teknik.

DAFTAR PUSTAKA

- Burhan Bungin. 2004. *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Danang Sunyoto. 2012. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: CAPS.
- Drs. J. Indriyono Gitosudarmo, M. Com. (Hons). 2021. *Manajemen Strategis*, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta
- Fandy Tjiptono. 2005. *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi Press.
- Freddy Rangkuti. 2004. *Flexible Marketing*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- H. Indriyo Gitosudarmo. 2002. *Manajemen Pemasaran*, Edisi II BPFE, Yogyakarta: Erlangga.
- Hermawan. 2001. *Marketing* Jakarta: Gramedia, 2002.
- Husein Umar. 1999. *Strategic management in action*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Jeff Madura. 2001. *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Selemba Empat.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Prenada Media.
- Kasmir. 2003. *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kemertian Kesehatan Republik Indonesia. 2020. *Pedoman Kesiapsiagaan Menghadapi Coronavirus Disease (COVID-19)*.
- Leonardus Saiman. 2015. *Kewirausahaan Teori Praktik dan Kasus- Kasus*, Jakarta: Selemba Empat.
- Morissan. 2010. *“Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu”*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Perhimpunan Dokter Paru Indonesia (PDPI). 2020. *Pneumonia COVID-19 Diagnosis & Penatalaksanaan di Indonesia*, Jakarta: Perhimpunan dokter paru indonesi.
- Philip Kotler dan Amstrong. 2020. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, Edisi 2, Jilid 1.
- _____. 2012. *Principles op Marketing* (14th Edition). New Jersey. Prentice Hall,
- _____. 2004. *Dasar-Dasar Pemasaran*, Penerjemah Alexander Sindoro, (Jakarta: PT. Indeks), Edisi ke-9, Jilid 1.

- Philip Kotler dan Kevin L. Keller. 2007. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Indeks, Cet. 1, Edisi 12, Jilid. 2.
- Philip Kotler. 2006. *Manajemen Pemasaran*, Jilid I dan II, Edisi kesebelas, Jakarta: PT. Indeks Gramedia
- Sofjan Assauri. 2007. "*manajemen Pemasaran Konsep dan Strategi*", Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Suliyanto. 2010. "Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis", (Jogyakarta: Andi), hal.93
- Sumarsono dkk. 2006. *Pendidikan Kewarnegaraan*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Thorik Gunara dan Utus Hardiyono. 2002. *Marketing Muhammad*, Bandung: Madnia Prima.
- William J. Stanto. 2004. *Prinsip Pemasaran*, Penerjemah Yohanes Lumarto, Jakarta: Erlangga, Edisi ke7, Jilid 1.





LAMPIRAN-LAMPIRAN



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN DAN
PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

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

Website: fisipol.ummat.ac.i

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Nomor : 268 /II.3.AU/F/II/2022 Mataram, 06 Rajab 1443 H
Lamp. : Skripsi 07 Februari 2022 M
Hal : *Mohon Sebagai Penguji Skripsi*
Kepada
Yth. : 1. Bapak/Ibu : Baiq Reinelda Tri Yunarni, S.E., M.Ak (PU)
2. Bapak/Ibu : Sulhan Hadi, SE, MM. (PP)
3. Bapak/Ibu : Lalu Hendra Maniza, S.Sos., M.M (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 pada :

Hari / Tanggal : Selasa, 08 Februari 2022
Pukul : 13.00 Wita – selesai
Tempat : Ruang Ujian Skripsi FISIP UMMat

Adapun Mahasiswa tersebut :

Nama : **Adam Hermawan Susanto**
NIM : 21512A0002
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Administrasi Bisnis
Judul Skripsi : *“Strategi Pemasaran Usaha Kecil Menengah Buket Bunga Princess Florist Pada Sosial Media Instagram Dalam Mempertahankan Bisnis Ditengah Pandemi Covid-19 (Studi Kasus UD Princess Florist)”*

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

*Wabillahittaufig Walhidayah
Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Wakil Dekan I,



Dedy Isyanto, ST., MM.
NIDN. 0818087901

Tembusan, disampaikan kepada Yth:

1. Dekan FISIP UMMat (Sebagai Laporan);
2. Arsip.



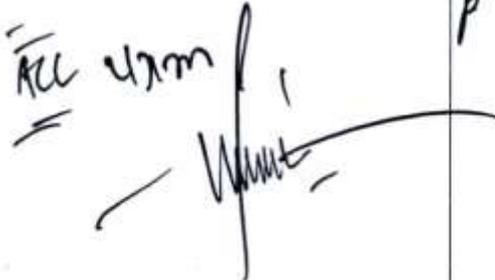
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS**

Jalan K.H Ahmad Dahlan No. 1 Tlpn. 639180 633723 Mataram

LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama : Adam Hermawan Susanto
 NIM : 21512A0002
 Program Studi : Administrasi Bisnis
 Pembimbing I : Baiq Reinelda Tri Yunarni, SE.,MAk
 Pembimbing II : Sulhan Hadi, SE.,MM.

**STRATEGI PEMASARAN USAHA KECIL MENENGAH BUKET BUNGA
 PRINCESS FLORIST PADA SOSIAL MEDIA INSTAGRAM DALAM
 MEMPERTAHANKAN BISNIS DI TENGAH PANDEMI COVID 19
 (Studi kasus pada UD. Princess Florist)**

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf
		Bab I	
		Bab II	
		Bab III, IV	
		Bab V	
		 Acc. uam	



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN POLITIK
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS**

Jalan K.H Ahmad Dahlan No. 1 Tlpn. 639180 633723 Mataram

LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama : Adam Hermawan Susanto
 NIM : 21512A0002
 Program Studi : Administrasi Bisnis
 Pembimbing I : Baiq Reinelda Tri Yunarni, SE.,M.Ak
 Pembimbing II : Sulhan Hadi, SE.,MM.

**STRATEGI PEMASARAN USAHA KECIL MENENGAH BUKET BUNGA
PRINCESS FLORIST PADA SOSIAL MEDIA INSTAGRAM DALAM
MEMPERTAHANKAN BISNIS DI TENGAH PANDEMI COVID 19
(Studi kasus pada UD. Princess Florist)**

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf
	06/02/22	BAB IV PEMBAHASAN DI SESUAIKAN DENGAN TEORI	
		BAB V KESIMPULAN & CARAN DI PERBAIKI	
	06/02/22	ACCUSIAN SKRIPSI	

LAMPIRAN I
PEDOMAN WAWANCARA PEMILIK BUKET BUNGA PRINCESS
FLORIST

PETUNJUK:

1. Daftar pertanyaan ini hanya ditulis garis besarnya saja dan dapat dikembangkan dalam proses wawancara.
2. Dalam pelaksanaan wawancara dilengkapi alat pengumpulan data berupa buku catatan dan perekam suara.
3. Wawancara dapat dilakukan secara berulang-ulang sesuai dengan data yang diperlukan.

DAFTAR PERTANYAAN:

1. Apa saja produk yang ada di toko buket princess florist?
2. Adakah produk yang paling banyak di cari oleh konsumen?
3. Apakah pemilihan bahan baku dalam produksi yang berkualitas baik?
4. Apa yang anda lakukan jika produk yang anda jual memiliki cacat?
5. Apa yang anda lakukan jika produk yang dipesan konsumen tidak tersedia?
6. Dimasa pandemic ini produk apa yang banyak dicari oleh konsumen?
7. Adakah inovasi produk dimasa pandemic?
8. Apakah dalam proses produksi seluruh karyawan mengenakan masker dan menerapkan protokol kesehatan?
9. Bagaimana memperoleh bahan baku dimasa pandemic?
10. Bagaimana cara anda menentukan harga produk yang akan dijual?
11. Bagaimana sistem pembayaran dari konsumen?
12. Bagaimana cara anda menentukan diskon?
13. Adakah promosi khusus dimasa pandemic ini?
14. Mengapa anda memakai rumah pribadi sebagai lokasi usaha?
15. Apakah lokasi usaha anda tersedia di google maps?
16. Apakah usaha anda memiliki akun media sosial?
17. Apakah anda melakukan promosi di media sosial?
18. Apakah anda juga melakukan promosi di marketplace?
19. Siapa yang bertanggung jawab terhadap promosi di media sosial?
20. Bagaimana pengiriman barang ke konsumen?

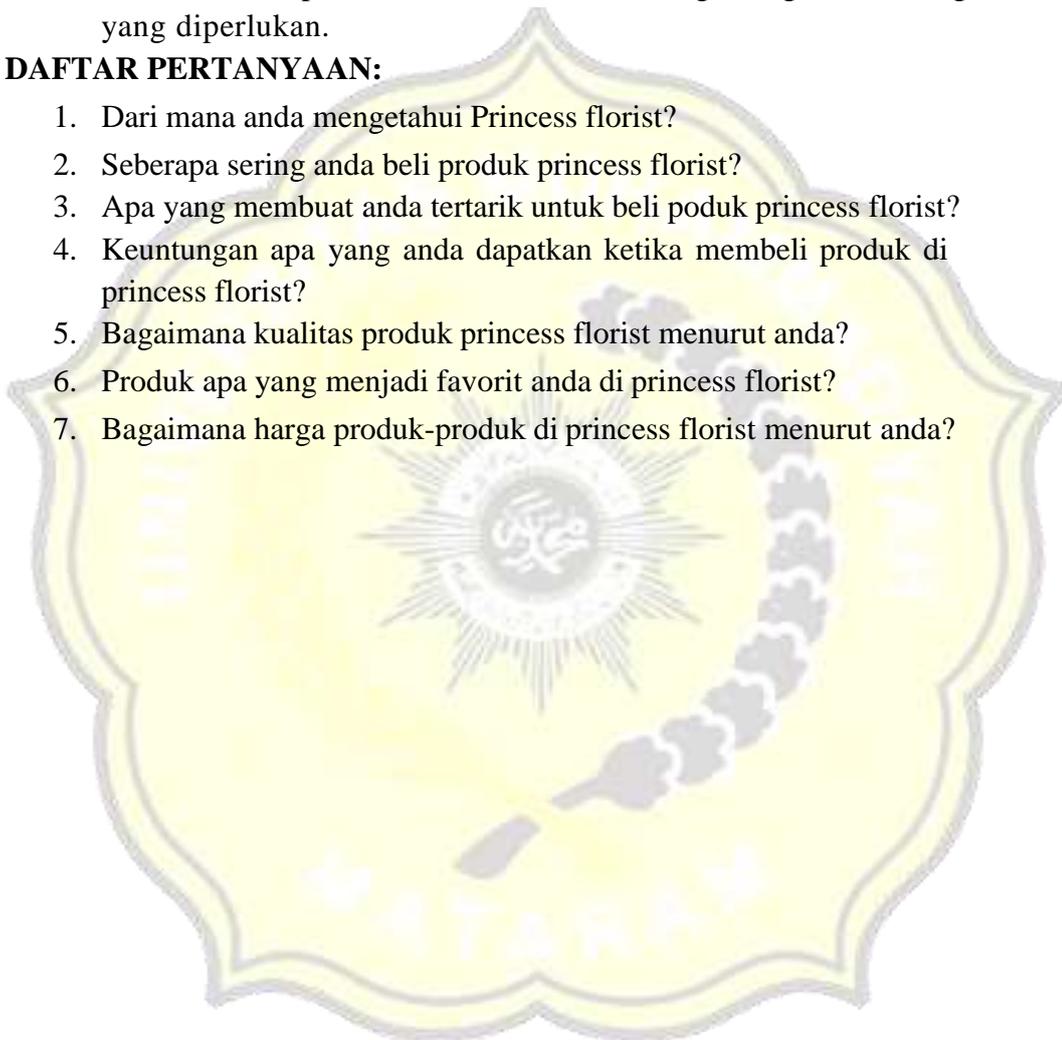
PEDOMAN WAWANCARA KARYAWAN BUKET BUNGA PRINCESS FLORIST

PETUNJUK:

1. Daftar pertanyaan ini hanya ditulis garis besarnya saja dan dapat dikembangkan dalam proses wawancara.
2. Dalam pelaksanaan wawancara dilengkapi alat pengumpulan data berupa buku catatan dan perekam suara.
3. Wawancara dapat dilakukan secara berulang-ulang sesuai dengan data yang diperlukan.

DAFTAR PERTANYAAN:

1. Dari mana anda mengetahui Princess florist?
2. Seberapa sering anda beli produk princess florist?
3. Apa yang membuat anda tertarik untuk beli produk princess florist?
4. Keuntungan apa yang anda dapatkan ketika membeli produk di princess florist?
5. Bagaimana kualitas produk princess florist menurut anda?
6. Produk apa yang menjadi favorit anda di princess florist?
7. Bagaimana harga produk-produk di princess florist menurut anda?



HASIL WAWANCARA

Narasumber 1: Ibu Rahayu sebagai pemilik UMKM Princess florist

1. Apa saja produk yang ada di toko buket princess florist?
Jawab: *“produk di princess florist bermacam-macam, dari buket bunga susun, buket bunga bulat, buket jajanan atau snack dan buket box”*.
2. Adakah produk yang paling banyak di cari oleh konsumen?
Jawab: *“biasanya konsumen lebih menyukai buket jajanan dikarenakan harganya cukup terjangkau”*.
3. Apakah pemilihan bahan baku dalam produksi yang berkualitas baik?
Jawab: *“kita menggunakan bahan baku yang bagus. Kain flannel nya yang tebal, tidak terawang, dan warna nya sangat bervariasi. Jadi pembeli bisa memilih warna yang mereka suka”*.
4. Apa yang anda lakukan jika produk yang anda jual memiliki cacat?
Jawab: *“kalau ada yang cacat atau warna yang dipesan pembeli tidak sama dengan yang kita buat itu bisa di refund dan bisa juga mengganti buket bunganya”*.
5. Apa yang anda lakukan jika produk yang dipesan konsumen tidak tersedia?
Jawab: *“biasanya kita konfirmasi dulu dengan pembeli kalau misalnya warna yang diinginkan stocknya kosong, kita kasih referensi warna atau buket jenis lain. Tapi kalau pembeli tidak mau bisa di cancel dan uangnya dikembalikan ke pembeli tersebut”*.
6. Dimasa pandemic ini produk apa yang banyak dicari oleh konsumen?
Jawab: *“kalau dimasa pandemic ini buket jajanan malah berkurang, pembeli lebih memilih buket bunga bulat. Mungkin karena covid jadi orang-orang lebih berhati-hati dalam memilih makanan”*.
7. Adakah inovasi produk dimasa pandemic?
Jawab: *“princess florist selalu mengembangkan kualitas produk dan menciptakan inovasi produk baru seperti buket masker ini. karena dimasa coronaini buket bunga yang biasanya jadi minim peminat, untuk itu kami dan karyawan memikirkan dan berdiskusi produk apa yang cocok dimasa sekarang ini dan terciptalah buket masker. Mengingat sekarang ini masker sudah menjadi kebutuhan utama masyarakat”*.
8. Apakah dalam proses produksi seluruh karyawan mengenakan masker dan menerapkan protokol kesehatan?
Jawab: *“kami juga memastikan semua produk yang dikerjakan oleh karyawan yang sehat dan memakai masker untukantisipasi. Selama masa wabah Corona kami menerapkan Physical Distancing untuk karyawan”*.

dan menyuruh karyawan untuk cuci tangan setiap memulai dan selesai produksi buket serta penyemprotan Disinfektan pada semua produk princess florist, agar karyawan kami terhindar dari penularan virus corona. Program ini diterapkan untuk menjaga kesehatan karyawan kami dan memastikan produk yang ada di princess florist aman dan tidak terkontaminasi virus corona”.

9. Bagaimana memperoleh bahan baku dimasa pandemic?

Jawab: “Dari segi bahan baku itu susah mendapatkan kain flannel, karena akibat lockdown ekspedisi tutup dan pengiriman bahan baku pun jadi terhambat dan terlambat”.

10. Bagaimana dari segi keuangan dimasa pandemic ini?

Jawab: “Kalau dari sisi keuangan itu saya sangat merasakan sekali pengeluaran untuk membeli alat kesehatan seperti disinfektan sangat mahal dan juga pendapatan toko kami sangat berkurang jadi untuk membeli disinfektan lumayan mengurangi keuangan toko mengingat kondisi keuangan toko belum stabi. tidak adanya aktivitas kampus seperti wisuda menjadi kendala kita, sebab segmentasi pasar utama kita adalah mahasiswa. Sehingga pendapatan dari buket bunga ini menurun drastis, jadinya kita hanya mengandalkan penjualan online di marketplacel”.

11. Bagaimana cara anda menentukan harga produk yang akan dijual?

Jawab: “dalam menentukan harga itu pertama dari modal produksi dihitung berapa modal dalam membuat satu buket, ditambah jasa pembuatan. Misalnya modal satu buket itu Rp. 15.000 berarti kita jualnya Rp. 30.000. Dan kedua kita bandingkan dengan buket toko sebelah apakah harga buket kita sama atau malah lebih murah tapi jangan sampai harga buket kita lebih tinggi dari mereka”.

12. Bagaimana sistem pembayaran dari konsumen?

Jawab: “sebelum pandemic kami antar langsung buket ke pembeli dan bayarnya cash, tapi waktu corona ini kami menyediakan layanan transfer bank dan OVO”.

13. Bagaimana cara anda menentukan diskon?

Jawab: “diskon itu kan untuk menarik pembeli, tapi kalau memberikan diskon jangan sampai merugikan kita juga. tapi semakin besar buket yang beli semakin besar diskonnya biar pembeli mau royal dengan buket bunga kami”.

14. Adakah promosi khusus dimasa pandemic ini?

Jawab: “tentu. Setiap membeli buket kita berikan 1 masker”.

15. Mengapa anda memakai rumah pribadi sebagai lokasi usaha?

Jawab: *“lokasi toko kami yang cukup strategis sehingga memudahkan konsumen dalam menemukan toko kami. Berlokasi di belakang kampus unram”*.

16. Apakah lokasi usaha anda tersedia di google maps?

Jawab: *“tentu. Untuk memudahkan pembeli lokasi kami sudah ada di google maps. tinggal cari Toko Princess Florist”*.

17. Apakah usaha anda memiliki akun media sosial?

Jawab: *“iya ada. Nama akun instagram princessflorist.*

18. Apakah anda melakukan promosi di media sosial?

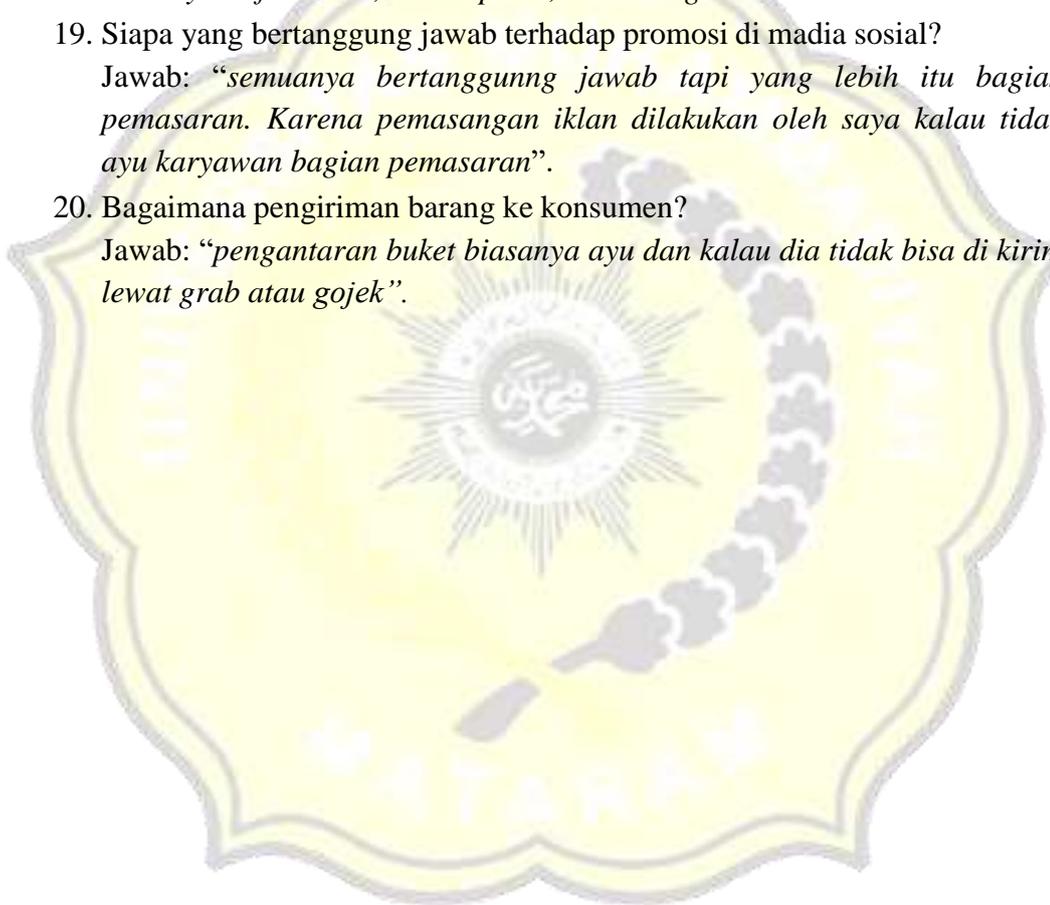
Jawab: *“sejak pandemic ini kita lebih aktif mempromosikan buket ini, biasanya di facebook, marketplace, dan instagram”*.

19. Siapa yang bertanggung jawab terhadap promosi di media sosial?

Jawab: *“semuanya bertanggung jawab tapi yang lebih itu bagian pemasaran. Karena pemasangan iklan dilakukan oleh saya kalau tidak ayu karyawan bagian pemasaran”*.

20. Bagaimana pengiriman barang ke konsumen?

Jawab: *“pengantaran buket biasanya ayu dan kalau dia tidak bisa di kirim lewat grab atau gojek”*.



HASIL WAWANCARA

Narasumber 2: Ibu Retno Dwi Yanti sebagai karyawan bagian produksi

1. Apa saja produk yang ada di toko buket princess florist?
Jawab: *“buket bunga susun, buket bunga bulat, buket jajanan atau snack dan buket box”*.
2. Adakah produk yang paling banyak di cari oleh konsumen?
Jawab: *“biasanya yang sering saya buat tu buket jajanan. Kata orang yang beli murah mulai dari 15.000”*.
3. Apakah pemilihan bahan baku dalam produksi yang berkualitas baik?
Jawab: *“iya Kain flannel lumayan tebal, warna nya banyak. Kalau buat bunga tu enak la soalnya kalo kainny tipis susah di buatnya”*.
4. Apa yang anda lakukan jika produk yang anda jual memiliki cacat?
Jawab: *“kalau ada yang cacat bisa di tukar selama rusaknya emang dari kami. 2 hari la waktu penukarannya, lewat dari itu kita idak bisa nukar lagi”*.
5. Apa yang anda lakukan jika produk yang dipesan konsumen tidak tersedia?
Jawab: *“kalo idak ada ya kita kasih tau sama buk rahayu. Agar ibu tu tinggal konfirmasi ke pembeli, mau di tukar warna, jenis buket atau balikkin duitnya”*.
6. Dimasa pandemic ini produk apa yang banyak dicari oleh konsumen?
Jawab: *“kalau corona ini buket jajanan malah berkurang, pembeli biasanya milih buket bunga bulat. Mungkin karena covid jadi orang-orang lebih berhati-hati dalam memilih makanan dan ada juga yang nyari buket masker”*.
7. Adakah inovasi produk dimasa pandemic?
Jawab: *“ada buket masker tadi tulah. Tapi tergantung pembeli kalo minta buat buket yang lain ya kita buatin selama kita masih bio ngebuatinnya”*.
8. Apakah dalam proses produksi seluruh karyawan mengenakan masker dan menerapkan protokol kesehatan?
Jawab: *“iya kami ngikutin pemerintah. Harus cuci tangan dulu sebelum buat buket, pakai masker juga dan semprot disinfektan juga”*.
9. Bagaimana memperoleh bahan baku dimasa pandemic?
Jawab: *“bahan baku itu jadi kendala yang dihadapi toko kami. karena susah mendapatkan kain flannel, karena akibat lockdown ekspedisi tutup dan pengiriman bahan baku pun jadi terhambat dan terlambat. Mau tidak mau penggunaan bahan baku yang ada harus di gunnakan seefisien mungkin.”*
10. Bagaimana dari segi keuangan dimasa pandemic ini?
Jawab: *“ya itu tadi keuangan lagi kurang stabil di princess florist ini.”*
11. Bagaimana cara anda menentukan harga produk yang akan dijual?

Jawab: *“saya kan bagian produksi, biasanya saya catet tuh biaya-biaya untuk buat satu bunga terus saya kasih ke ibu rahayu. Biasanya 2 kali harga produksi itu harga jualnya”*.

12. Bagaimana sistem pembayaran dari konsumen?

Jawab: *“pembayarannya bisa cash, OVO atau transfer ke bank”*.

13. Bagaimana cara anda menentukan diskon?

Jawab: *“iya kita kasih diskon tapi idak sampe ngerugiin toko juga mulai dari 10%, 20%, 30%, 40%, dan 50% semakin banyak beli kita kasih banyak diskon juga, biar pembeli tu bekesan kala beli di princess florist ini”*.

14. Adakah promosi khusus dimasa pandemic ini?

Jawab: *“ada. Jadi tiap beli buket kitp kasih satu masker gratis”*.

15. Mengapa anda memakai rumah pribadi sebagai lokasi usaha?

Jawab: *“toko buk rahayu ini kan di tengah kota juga jadi mudah di carinya.*

16. Apakah lokasi usaha anda tersedia di google maps?

Jawab: *“iya sudah terdaftar di google maps nama tempatnya Toko princess florist”*.

17. Apakah usaha anda memiliki akun media sosial?

Jawab: *“ada. Nama akun instagram princess florist.*

18. Apakah anda melakukan promosi di media sosial?

Jawab: *“iya biasanya sering pasang iklan di instagram, facebook dan wa juga”*.

19. Siapa yang bertanggung jawab terhadap promosi di media sosial?

Jawab: *“kami semua bertanggung jawab tapi yang lebih itu bagian pemasaran. Karno promosi-promosi di medsos tu kebanyakan di lakuin Ayu”*.

20. Bagaimana pengiriman barang ke konsumen?

Jawab: *“kalo pengiriman biasanya sering dilakuin bagian pemasaran kalo tidak tu pake gojek atau grab”*.

HASIL WAWANCARA

Narasumber 3: Huda salah satu konsumen Princess florist

1. Dari mana anda mengetahui Princess florist?
Jawab: *“dari temen merekomendasikan ke saya”*
2. Seberapa sering anda beli produk princess florist?
Jawab: *“lumayan sering. Setiap ada temen yang sedang saya beli di princess florist”*
3. Apa yang membuat anda tertarik untuk beli produk princess florist?
Jawab: *“karena buketnya sangat berkualitas dan sering mengadakan diskon atau promosi-promosi dibanding dengan buket yang lain”*
4. Keuntungan apa yang anda dapatkan ketika membeli produk di princess florist? Jawab: *“aku sering dapat diskon, dan kemarin beli buket di kasih free maskerwajah”*
5. Bagaimana kualitas produk princess florist menurut anda?
Jawab: *“sangat berkualitas dan juga warna buketnya banyak sekali. Kalau di tempat lain susah sekali cari warna soft seperti baby pink, baby blue, cream tapi di princess florist ada warna itu”*
6. Produk apa yang menjadi favorit anda di princess florist?
Jawab: *“aku sering beli buket bulat dan kadang juga buket jajanan”*
7. Bagaimana harga produk-produk di princess florist menurut anda?
Jawab: *“cukup murah. Kadang kalau aku lagi tidak ada uang banyak bisa di request buketnya sesuai budget kita. Itu kelebihan princess florist”*

HASIL WAWANCARA

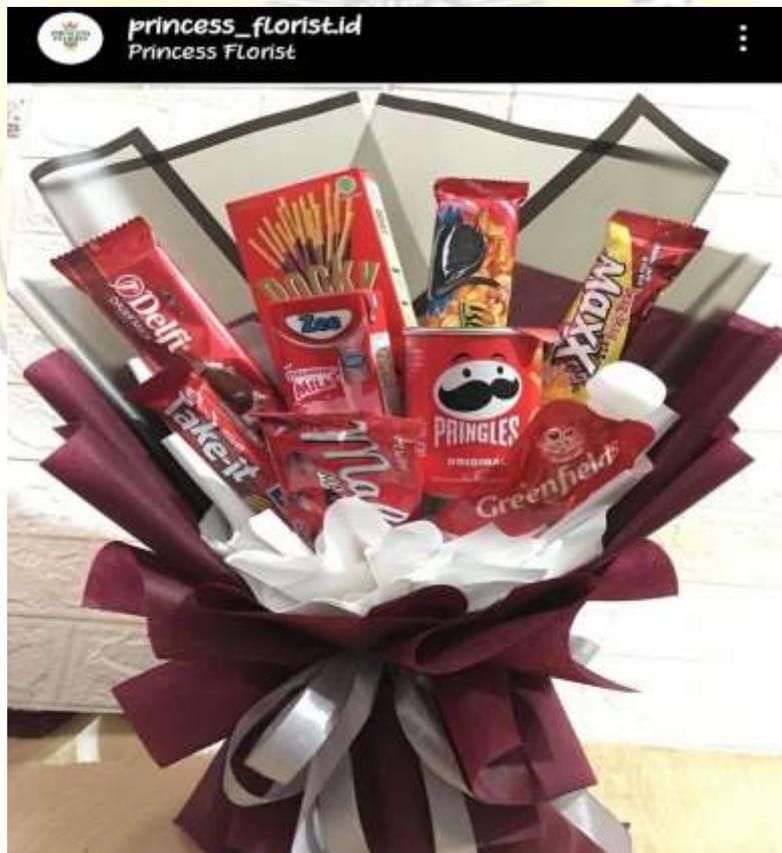
Narasumber 4: Ratu Silvia salah satu konsumen Princess florist

1. Dari mana anda mengetahui Princess florist?
Jawab: *“dari instagram”*
2. Seberapa sering anda beli produk princess florist?
Jawab: *“sering. Kalau kawan ada yang sidang atau wisuda saya beli buket sebagai hadiah untuk temen”*
3. Apa yang membuat anda tertarik untuk beli produk princess florist?
Jawab: *“pertama karena lokasi princess florist sangat strategis dekat dengan rumah saya. Rumah saya di soekarejo. Dan kalau saya tidak sempat mampir ke toko nya bisa di anterin kerumah”*
4. Keuntungan apa yang anda dapatkan ketika membeli produk di princess florist?
Jawab: *“kadang dikasih potongan harga juga saat pandemic ini beli buketdikasih 1 masker”*
5. Bagaimana kualitas produk princess florist menurut anda?
Jawab: *“bagus. Kain flanell nya tebal dan warnanya juga banyak”*
6. Produk apa yang menjadi favorit anda di princess florist?
Jawab: *“buket bulat. Kadang kalau lagi bosan buket bulat saya minta buatin buket snack”*
7. Bagaimana harga produk-produk di princess florist menurut anda?
Jawab: *“pas dikantong mahasiswa seperti saya. Buket jajanan aja 15rb, tapi kalau kita request sesuai duit yang ada tetap di buatin”*

LAMPIRAN II
FOTO BUKET PRINCESS FLOSI







LAMPIRAN III

DAFTAR HARGA BUKET BUNGA PRINCESS FLORIST

JENIS PRODUK	UKURAN	HARGA
Buket Bulat	S	Rp. 30.000
	M	Rp. 50.000
	L	Rp. 80.000
	XL	Rp. 120.000
	XXL	Rp. 200.000
Buket Susun	S	Rp. 35.000
	M	Rp. 50.000
	L	Rp. 100.000
	XL	Rp. 150.000
Buket Box	Small	Rp. 50.000
	Large	Rp. 60.000
Buket Snack	S	Rp. 15.000
	M	Rp. 30.000
	L	Rp. 50.000
	XL	Rp. 90.000

DATA PENJUALAN PRINCESS FLORIST JANUARI - JUNI 2021

Bulan	Buket Bulat	Buket Susun	Buket Box	Buket Snack	Buket masker
Januari	3	2	0	15	-
Februari	5	1	1	10	-
Maret	2	1	0	6	-
April	2	0	0	5	1
Mei	6	1	0	3	3
Juni	8	0	0	3	3
Total	27	5	1	42	7

