

## INTISARI

**Sharah Savila Risa Aulia. 2019. Identifikasi Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan di Toko Zoya dan Elzatta.** Skripsi: Program Study Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wiraraja. Pembimbing: Isnani Yuli Andini, SE. M AK.

Toko zoya dan elzatta adalah toko yang bergerak di bidang industri pakaian lebih tepatnya yaitu pakaian muslimah dan berbagai macam kebutuhan busana muslim, seperti baju koko, kerudung, mukenah dan sebagainya. Dari Tahun ke Tahun jumlah *location store* dari kedua industri tersebut semakin meningkat, dimana di tahun 2015, toko Zoya dan Elzatta sudah memiliki sekitar 71 *location store* yang tersebar di daerah Indonesia. Namun, terdapat beberapa perbedaan dari kedua industri tersebut, dari segi harga, model busana yang dikeluarkan dan juga kualitas bahan produksi.

Jenis penelitian ini menggunakan kualitatif dengan pendekatan interpretif. Tempat dan waktu penelitian ini di toko zoya dan toko elzatta di kota sumenep pada bulan april 2019 sampai dengan selesai. Jenis dan sumber data penelitian ini adalah data dokumenter dari toko Zoya dan Elzatta. Informan utama dalam penelitian ini adalah Rabiatul Adawiyah dan informan pendukung yaitu customer atau pembeli di toko Zoya dan Elzatta. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Uji keabsahan data yang dilakukan dalam penelitian ini meliputi perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, triangulasi dan menggunakan bahan referensi.

Hasil penelitian yang telah penulis lakukan di toko Zoya dan Elzatta diatas disimpulkan bahwa Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan di zoya dan elzatta sumenep memang dapat berdampak terhadap tingkat penjualan yang diperoleh di toko zoya dan elzatta. Faktor-faktor tersebut meliputi faktor promosi, faktor pelayanan, faktor harga, faktor agen, faktor canvasing, faktor kualitas produk, faktor modal usaha dan faktor harga. Karena dari ketujuh faktor tersebut saling berhubungan satu sama lain, dengan adanya faktor tersebut diharapkan pemilik toko mampu untuk mengatasi jika suatu saat terjadi penurunan terhadap tingkat penjualannya.

Kata Kunci: Identifikasi faktor, tingkat penjualan, Zoya dan Elzatta

## ABSTRACT

**Sharah Savila Risa Aulia. 2019 .Identification of Factors (that) Affecting Sales Levels of Zoya and Elzatta Stores.** Thesis, Accounting Study Program, Faculty of Economics and Business, Wiraraja Sumenep University, Supervisor Isnani Yuli Andini, SE. M AK.

*Zoya and Elzatta are shops that are engaged in the clothing/garment industry, more precisely Muslim clothing and various kinds of Muslim clothing needs, such as koko, veils, mukenah and so on. Every year the number of branches from both industries are increasing, in 2015, Zoya and Elzatta already have around 71 location stores spread across Indonesia. However, there are a number of differences between these two industries, starting from the price, fashion models issued and also the quality of the production materials.*

*The type of research conducted by the author uses quality with an interpretive approach. This research was conducted in zoya and elzatta shops at Sumenep city branch in April 2019 to completion. The Sources of research data are documentary data from Zoya and Elzatta's stores. The main informants in this study were Rabiatul Adawiyah and supporting informants are customers or buyers in Zoya and Elzatta stores. Data collection techniques in this study were observation, interviews and documentation. Data analysis techniques used in the form of data reduction, data presentation, and conclusion. The tests of data validity are an extension of observation, improving persistence, triangulation and using reference materials.*

*The results of the research that have been done by the authors in Zoya and Elzatta stores in sumenep branch can be concluded that the factors which influence the income of both of the stores indeed have an impact on the level of sales. These factors include promotion factors, service factors, price factors, agent factors, canvassing factors, product quality factors, business capital factors and price factors. Because the seven factors are interconnected, it is expected that the factors above can help the shop owner to overcome the problem when there is a decrease in the level of sales.*

*Keywords: Identification of factors, level of sales, Zoya and Elzatta*