

DAFTAR WAWANCARA PENELITIAN

Daftar wawancara penelitian ini berguna untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian yang dimana terdapat indikator- indikator yang terkait dengan judul Analisis Strategi Segmentasi Pasar Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Di Toko Eiger Kota Gunungsitoli. Dengan indikator segmentasi pasar yaitu pasar, penentuan posisi, konsep produk baru, penentuan harga, keputusan periklanan, dan keputusan distribusi. Sedangkan indikator kedua adalah Volume Penjualan yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba, menunjang pertumbuhan perusahaan. Peneliti mengharapkan partisipasi dari Bapak/Ibu untuk memberi jawaban yang tepat dan relevan atas daftar pertanyaan penelitian yang telah tersedia.

- a. Berikanlah jawaban yang menurut Bapak/Ibu benar atau mendekati jawaban dari pertanyaan sesuai dengan keadaan yang ada.
- b. Jawaban yang Bapak/Ibu berikan adalah bersifat rahasia, untuk itu peneliti mengharapkan jawaban yang sesungguhnya.
- c. Data yang telah diperoleh dari Bapak/Ibu semata- mata hanya sebagai salah satu kelengkapan dalam menyusun Skripsi untuk menyelesaikan studi pada program strata satu.
- d. Sebelum dan sesudah, peneliti mengucapkan terimakasih atas partisipasi dari Bapak/Ibu.

Pertanyaan:

- a. Segmentasi pasar
 1. Bagaimana menurut anda apakah toko eiger kota Gunungsitoli sudah memperhatikan pasar dalam menjual produknya?
 2. Apakah toko eiger kota gunungsitoli dalam menjual produknya sudah menyesuaikan dengan kondisi pasar kota gunugsitoli?
 3. Bagaimana menurut anda posisi toko Eiger kota gunungsitoli sudah strategis dan sesuai dengan kriteria segmentasi pasar atau belum?
 4. Bagaimana menurut anda posisi toko eiger kota gunugsitoli mudah di akses oleh masyarakat kota gungsitoli ?

5. Bagaimana menurut anda konsep produk baru yakni produk Eiger yang dijual ditoko eiger kota gunungsitoli diminati oleh masyarakat kota gunungsitoli atau tidak?
 6. Apakah konsep produk baru yakni produk Eiger sesuai dengan kebutuhan masyarakat kota Gunungsitoli?
 7. Apakah harga produk Eiger di Toko Eiger kota Gunungsitoli ekonomis atau tidak?
 8. Bagaimana analisa anda terhadap harga yang diterapkan oleh toko Eiger kota Gunungsitoli ?
 9. Apakah anda melihat keputusan periklanan ditoko Eiger kota Gunungsitoli mempengaruhi volume penjualan mereka?
 10. Apakah Anda melihat toko eiger kota gunungsitoli melakukan kegiatan periklanan ?
 11. Bagaimana saluran distribusi dalam toko eiger kota gungsitoli menurut analisi anda?
 12. Apakah toko eiger kota gunungsitoli menjadi saluran distribusi produk eiger ke daerah lain?
- b. Volume penjualan
1. Apakah toko Eiger kota Gunungsitoli sudah mencapai volume penjualannya dengan baik?
 2. Bagaimana analisis anda apakah dengan menerapkan strategi segmentasi pasar Toko Eiger kota gunungsitoli mencapai volume penjualan sesuai target atau tidak?
 3. Apakah strategi segmentasi pasar mampu meningkatkan pencapaian volume penjualan?
 4. Menurut sepengetahuan anda bagaiman strategi yang diterapkan oleh toko eiger kota gunungsitoli mampu mempengaruhi pencapain volume penjualan?
 5. Apakah dalam penerapan strategi segmentasi pasar mampu meningkatkan pendapatan laba di toko eiger kota gunungsitoli atau tidak?
 6. Bagaimana analisis anda volume penjualan ditoko eiger kota gunugsitoli meningkat? dan apakah mendapatkan laba atau tidak?

7. Apa yang membuat volume penjualan di toko eiger kota gunungsitoli mempengaruhi laba mereka?
8. Bagaimana cara toko eiger kota gunungsitoli untuk meningkatkan volume penjualan ketika pasar sepi dan bagaimanakah cara untuk menstabilkan laba perusahaannya?
9. Apakah volume penjualan sangat penting dalam menunjang pertumbuhan perusahaan?
10. Bagaimana strategi segmentasi pasar mampu meningkatkan volume penjualan ditoko eiger kota Gunugsitoli dan mampu menunjang pertumbuhan perusahaan ?
11. Menurut analisis anda apakah toko eiger kota gunugsitoli sudah bertumbuh atau tidak?
12. Menurut anda bagaimana volume penjualan itu sudah terlihat mampu meningkatkan pertumbuhan perusahaan toko eiger kota gunungsitoli?

DOKUMENTASI WAWANCARA KEPADA PEMILIK TOKO DESMAN
OPERIUS LASE



DOKUMENTASI WAWANCARA KEPADA KARYAWAN DESNIDAR ZAI



DOKUMENTASI WAWANCARA KEPADA KARYAWAN RESNIDAR
TELAUMBANUA



DOKUMENTASI WAWANCARA KEPADA KARYAWAN CALVIN LASE



DOKUMENTASI WAWANCARA KEPADA KONSUMEN RISTA NDRURU



DOKUMENTASI WAWANCARA KEPADA KONSUMEN ROBERT MENDROFA



DOKUMENTASI WAWANCARA KEPADA KONSUMEN BERKAT ZAI



DOKUMENTASI WAWANCARA KEPADA KARYAWAN VIOR LASE



DOKUMENTASI WAWANCARA KEPADA KARYAWAN HERLINA
BAWAMENEWI



NIM :

2319384

NAMA MAHASISWA :

PASTI KASIH GULO

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

Analisis Strategi Segmentasi Pasar Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk di Toko Eiger Kota Gunungsitoli

Dosen Pembimbing :

Yupiter Mendrofa, SE.,MM

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema :

STRATEGI PEMASARAN

Riwayat Bimbingan Proposal

No	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	BAB I 21 May 2023 21:35:26	Analisis Strategi Segmentasi Pasar Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk di Toko Eiger kota Gunungsitoli Download File Skripsi	Perbaiki Sistematika Penulisan, Perbaiki latar belakang (tambahkan lebih detail masalah penelitian), perbaiki manfaat penelitian dan secara keseluruhan perbaiki sesuai revisi di draf proposal Skripsi (Bab I). Terimakasih. File Skripsi 24 May 2023 14:22:56
2	BAB I 04 Jul 2023 11:00:43	Analisis Strategi Segmentasi Pasar Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk di Toko Eiger kota Gunungsitoli Download File Skripsi	TOLONG DI PERBAIKI KEMBALI BAB I DENGAN BENAR DAN FOKUS. KALAU DI PERBAIKI BIASANYA SEMAKIN BAGUS BUKAN SEMAKIN BERANTAKAN. TERIMAKASIH. File Skripsi 09 Jul 2023 17:29:49
3	BAB I 10 Jul 2023 10:56:29	Analisis strategi segmentasi pasar dalam meningkatkan	ACC BAB I, LANJUTKAN KE BAB II. TERIMAKASIH.

No	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
		volume penjualan di toko eiger kota gunungsitoli File Skripsi 11 Jul 2023 17:13:41 Download File Skripsi	
4	BAB II 12 Jul 2023 11:55:47	Analisis strategi segmentasi pasar dalam meningkatkan volume penjualan produk ditoko Eiger kota Gunungsitoli Download File Skripsi	PERBAIKI TATA PENULISAN YANG BAIK DAN BENAR DULU YA, MINIMAL JUMLAH HALAMAN BAB II 15 HALAMAN (TAMBAHKAN TEORI BAB II MENURUT PARA AHLI). LIHAT BUKU PANDUAN (CARA KASIH NOMOR BAB DAN SUB BAB DAN JUGA HURUF ATAU ABJAD, KALAU ABJAD JANGAN HURUF BESAR). FOKUS UNTUK MEMBUAT PROPOSAL PENELITIAN. TERIMAKASIH. File Skripsi 14 Jul 2023 14:01:12
5	BAB II 24 Jul 2023 16:12:44	analisis strategi segmentasi pasar dalam meningkatkan volume penjualan produk di toko eiger kota gunungsitoli Download File Skripsi	PERBAIKI KEMBALI, RAPIKAN PENULISAN. TERIMAKASIH File Skripsi 24 Jul 2023 18:10:59
6	BAB II 24 Jul 2023 23:57:36	Analisis strategi segmentasi pasar dalam meningkatkan volume penjualan produk di toko Eiger kota Gunungsitoli Download File Skripsi	PERBAIKI KEMBALI TATA PENULISAN. TERIMAKASIH File Skripsi 25 Jul 2023 11:12:30
7	BAB II 26 Jul 2023 19:08:42	analisis strategi segmentasi pasar dalam meningkatkan volume penjualan produk di toko eiger kota gunungsitoli Download File Skripsi	ACC BAB II, DOWNLOAD FILE. LANJUTKAN KE BAB III. TERIMAKASIH. File Skripsi 27 Jul 2023 15:02:20
8	bab III 27 Jul 2023 17:20:47	Analisis Strategi Segmentasi Pasar dalam Meningkatkan	ACC BAB III, LANJUTKAN BUAT COVER, LEMBAR PERSETUJUAN,

N	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
O			
		Volume Penjualan Produk Di Tok Eiger Kota Gunungsitoli	KATA PENGANTAR, DAFTAR ISI, DAFTAR PUSTAKA DAN DRAFT WAWANCARA. TERIMAKASIH.
		Download File Skripsi	File Skripsi 30 Jul 2023 16:09:40
9	Proposal 01 Aug 2023 20:11:10	Analisis strategi segmentasi pasar dalam meningkatkan volume penjualan produk di toko Eiger kota Gunungsitoli	ACC PROPOSAL PENELITIAN. SILAHKAN MENDAFTAR SEMINAR PROPOSAL. TERIMAKASIH.
		Download File Skripsi	01 Aug 2023 20:31:24
10	Bab 4 02 Feb 2024 16:57:45	Analisis strategi segmentasi pasar dalam meningkatkan volume penjualan produk di toko Eiger kota Gunungsitoli	PERBAIKI BAB IV (PERBAIKI ANALISIS HASIL WAWANCARA DAN ANALISIS HASIL PEMBAHASAN. TERIMAKASIH.
		Download File Skripsi	03 Feb 2024 11:05:29
11	Bab 4 03 Feb 2024 11:45:20	Analisis strategi segmentasi pasar dalam meningkatkan volume penjualan produk di toko Eiger kota Gunungsitoli	ACC BAB IV. LANJUTKAN KE BAB V. TERIMAKASIH.
		Download File Skripsi	03 Feb 2024 13:11:40
12	Bab 5 03 Feb 2024 14:09:20	Analisis strategi segmentasi pasar dalam meningkatkan volume penjualan produk di toko Eiger kota Gunungsitoli	ACC BAB V. KIRIM SEMUA SKRIPSI DALAM BENTUK PDF. TERIMAKASIH.
		Download File Skripsi	03 Feb 2024 14:16:09
13	BAB 1-5 05 Feb 2024 13:08:23	ANALISIS STRATEGI SEGMENTASI PASAR DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK DI TOKO EIGER KOTA GUNUNGSITOLI	ACC SKRIPSI. SILAHKAN MENDAFTAR UJIAN SKRIPSI. TERIMAKASIH.
		Download File Skripsi	05 Feb 2024 13:21:09

Selesai

Proses pembimbingan proposal ini telah selesai dan telah dilanjutkan pada tahapan selanjutnya.

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh:

Nama : PASTI KASIH GULO
NIM : 2319384
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : ANALISIS STRATEGI SEGMENTASI PASAR DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK DI
TOKO EIGER KOTA GUNUNGSITOLI

Telah di periksa dan disetujui untuk di seminarakan.

Gunungsitoli, 02 Agustus 2023

Dosen Pembimbing,



Yupiter Mendrofa, S.E.,M.M

NIDN. 0112078103

Plt. Ketua Prodi Manajemen,



Yupiter Mendrofa, S.E.,M.M

NIDN. 0112078103



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

BERITA ACARA SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

Pada hari ini Jumat tanggal Empat bulan agustus tahun dua ribu dua puluh tiga telah diselenggarakan Seminar Rancangan Penelitian bagi mahasiswa Universitas Nias :

Nama : **Pasti Kasih Gulo**
NIM : 2319384
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI SEGMENTASI PASAR DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK DI
TOKO EIGER KOTA GUNUNGSITOLI

Waktu Pelaksanaan : 14.00 WIB s.d. selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah:

1. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M. (Pembimbing)
2. Cardinal P. Mendrofa, S.Sos., M.M (Penelaah)

Tanda Tangan

Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M (Pembimbing)	82
2. Cardinal P. Mendrofa, S.Sos., M.M (Penelaah)	78
Total Nilai	160

Rata-rata nilai adalah: 80

Gunungsitoli, 4 Agustus 2023
Ketua Program Studi Manajemen,

Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
NIDN. 0112078103



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

BERITA KETERANGAN SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

Plt. Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nias menerangkan bahwa :

Nama	: Pasti Kasih Gulo
NIM	: 2319384
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: ANALISIS STRATEGI SEGMENTASI PASAR DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK DI TOKO EIGER KOTA GUNUNGSITOLI

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :

hari / tanggal	: Jumat, 4 Agustus 2023
Pukul	: 14.00 Wib s/d Selesai
tempat	: Ruang 12

Dengan hasil penilaian :

☐

Rancangan penelitian telah cukup baik dan lengkap sehingga telah dapat dipergunakan sebagai dasar untuk melaksanakan pengumpulan data.
(90-100)

☒

Rancangan penelitian telah cukup baik, namun masih perlu disempurnakan dan dilengkapi dengan instrumen sebelum dipergunakan sebagai dasar untuk melaksanakan pengumpulan data.
(70-89)

☐

Rancangan rancangan penelitian masih perlu dikembangkan, namun masalah penelitian masih dianggap cukup baik untuk dijadikan topik permasalahan skripsi. Dianjurkan seminar perbaikan.
(55-69)

☐

Rancangan penelitian tidak memenuhi syarat untuk dikembangkan sebagai bahan skripsi. Mahasiswa perlu memikirkan untuk memilih topik lain dan wajib mengikuti seminar rancangan skripsi.
(0-5)

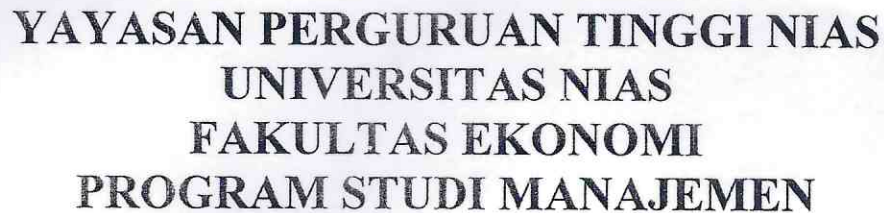
Gunungsitoli, 4 Agustus 2023
Ketua Program Studi Manajemen,

Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
NIDN. 0112078103

Catatan:
Beri tanda centang (✓)
Pada salah satu kotak.



Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
NIDN. 0112078103



Cardinal P. Mendrofa, S.Sos., M.M
NIDN. 0102119103

Lembar Persetujuan Melaksanakan Penelitian

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh :

Nama : Pasti Kasih Gulo
NIM : 2319384
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Analisis Strategi Segmentasi Pasar Dalam Meningkatkan
Volume Penjualan Produk Di Toko Eiger Kota Gunungsitoli

Telah diseminarkan dan disetujui untuk diteliti.

Gunungsitoli, Agustus 2023

Dosen Penelaah



Cardinal P. Medrofa, S.Sos., M.M
NIDN:0102119103

Dosen Pembimbing



Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
NIDN:0112078103

Plt. Ketua Prodi Manajemen



Yupiter Mendrofa, S.E., M.M.
NIDN. 0112078103



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

15 Agustus 2023

Nomor : 793 /UN11/PN.01.02/2023
Lampiran : 1 (set)
Perihal : Pemohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth,
Pimpinan Toko Eiger Kota Gunungsitoli
di
Tempat

1. Dengan hormat, dalam rangka melengkapi data penelitian yang dilaksanakan oleh :
Nama : Pasti Kasih Gulo
NIM : 2319384
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S1)
Judul Skripsi : Analisis Strategi Segmentasi Pasar Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Di Toko Eiger Kota Gunungsitoli
Lokasi Penelitian : Toko Eiger Kota Gunungsitoli
Jadwal Penelitian : Agustus 2023 s.d. selesai

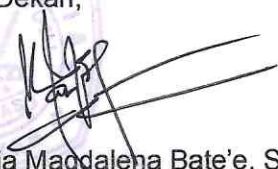
Maka kami mohon kepada Bapak/Ibu kiranya dapat memberi izin kepada mahasiswa yang namanya tersebut di atas untuk melaksanakan Penelitian di lokasi penelitian tersebut di atas (Rancangan Skripsi Terlampir).

2. Demikian disampaikan, atas bantuan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Mengetahui
Plt. Kepala LPPM,


Dr. Ayler Beniah Ndraha, S.STP., M.Si.
NIDK. 8934030021

Plt. Dekan,


Maria Magdalena Bate'e, S.E., M.M
NIDN. 0110328208

Tembusan :

- Yth.
1. Pj. Rektor Universitas Nias (sebagai laporan)
 2. Plt. Warek Lingkup Universitas Nias;
 3. Plt. Ketua Program Studi Manajemen;
 4. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Nias;
 5. Peneliti yang bersangkutan (**Pasti Kasih Gulo**);
 6. Arsip.



TOKO EIGER STORE KOTA GUNUNGSITOLI

Jl. Diponegoro No.213 Kelurahan Iilir Kec. Gunungsitoli
Kota Gunungsitoli Sumatera Utara

Gunungsitoli, 23 Agustus 2023

Nomor : 18 / EIGER / 2023
Perihal : Pemberitahuan
Yth. : Bapak/Ibu Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Nias

di
Tempat

Dengan hormat,

Sehubungan dengan surat dari Ibu Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias Gunungsitoli, No 793/UN11/PN.01.02/2023 tanggal 15 Agustus 2023, mengenai penelitian untuk bahan penulisan skripsi, maka saya yang bertanda tangan di bawah ini memberikan izin dan kesempatan kepada:

Nama	: PASTI KASIH GULO
Npm	: 2319384
Fakultas	: EKONOMI
Program studi	: MANAJEMEN
Judul skripsi	: Analisis Strategi Segmentasi Pasar Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Di Toko Eiger Kota Gunungsitoli

Untuk melakukan penelitian di Toko Eiger Kota Gunungsitoli mulai dari 25 Agustus 2023 sampai selesai.

Demikian surat pemberitahuan ini saya sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik diucapkan terimakasih.

Pimpinan Toko Eiger kota
Gunungsitoli, 29 Agustus 2023



EIGER
JL. DIPONEGORO NO. 213A
GUNUNGSITOLI
(DESMAN OPERIUS LASE)



TOKO EIGER CABANG GUNUNGSITOLI

Alamat lokasi: JL Diponegoro, No. 213, Ilir, Gunungsitoli, Ps. Gn. Sitoli, Gn. Sitoli,
Kota Gunungsitoli, Sumatera Utara

Gunungsitoli, 28 Oktober 2023

Nomor : 15/Eiger/2023.

Perihal : Surat Keterangan Selesai Meneliti

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Nias

di

Tempat

Sehubungan dengan surat dari Universitas Nias Fakultas Ekonomi, Nomor: 793
/UN11/PN.01.02/2023, Perihal: Permohonan Izin Pelaksanaan penelitian tanggal 15 Agustus 2023
yang dilaksanakan oleh:

Nama : Pasti Kasih Gulo

NIM : 2319384

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Jenjang Pendidikan : Sarjana (S1)

telah menyelesaikan penelitian di Toko Eiger Cabang Kota Gunungsitoli yang di mulai sejak
tanggal 25 Agustus 2023 s/d selesai dengan judul Analisis Strategi Segmentasi Pasar Dalam
Meningkatkan Volume Penjualan Produk di Toko Eiger kota Gunungsitoli.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pemilik Toko Eiger
Kota Gunungsitoli,


JL. DIPONEGORO NO. 213A
GUNUNGSITOLI
(DESMAN OPERIUS LASE)

NIM :

2319384

NAMA MAHASISWA :

PASTI KASIH GULO

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

Analisis Strategi Segmentasi Pasar Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk di Toko Eiger Kota Gunungsitoli

Dosen Pembimbing :

Yupiter Mendrofa, SE,MM

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema :

STRATEGI PEMASARAN

Riwayat Bimbingan Skripsi

NO	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	Bab 4 02 Feb 2024 16:57:45	Analisis strategi segmentasi pasar dalam meningkatkan volume penjualan produk di toko Eiger kota Gunungsitoli	PERBAIKI BAB IV (PERBAIKI ANALISIS HASIL WAWANCARA DAN ANALISIS HASIL PEMBAHASAN. TERIMAKASIH. Download File Skripsi 03 Feb 2024 11:05:29
2	Bab 4 03 Feb 2024 11:45:20	Analisis strategi segmentasi pasar dalam meningkatkan volume penjualan produk di toko Eiger kota Gunungsitoli	ACC BAB IV. LANJUTKAN KE BAB V. TERIMAKASIH. Download File Skripsi 03 Feb 2024 13:11:40
3	Bab 5 03 Feb 2024 14:09:20	Analisis strategi segmentasi pasar dalam meningkatkan volume penjualan produk di toko Eiger kota Gunungsitoli	ACC BAB V. KIRIM SEMUA SKRIPSI DALAM BENTUK PDF. TERIMAKASIH. Download File Skripsi 03 Feb 2024 14:16:09

NO	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
4	BAB 1-5 <i>05 Feb 2024 13:08:23</i>	ANALISIS STRATEGI SEGMENTASI PASAR DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK DI TOKO EIGER KOTA GUNUNGSITOLI	ACC SKRIPSI. SILAHKAN MENDAFTAR UJIAN SKRIPSI. TERIMAKASIH.

[Download File Skripsi](#)*05 Feb 2024 13:21:09*

Selesai

Proses pembimbingan skripsi ini telah selesai



UNIVERSITAS NIAS FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat: Jalan Karet NO.30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli.

Kota Gunungsitoli Homepage:

<https://unias.ac.id> email mni@unias.ac.id

PENGESAHAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul Analisis Strategi Segmentasi Pasar Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk di Toko Eiger Kota Gunungsitoli yang disusun oleh Pasti Kasih Gulo NIM 2319384 Program studi Manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh pembimbing sehingga dapat dilanjutkan untuk sidang ujian skripsi.

Gunungsitoli, 1 Februari 2024

Dosen Pembimbing,

Yupiter Mendrofa, S.E., M.M

NIDN. 0112078103



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI S-1 MANAJEMEN

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli.
Homepage: <https://fe.unias.ac.id> email: fe@unias.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS MATA KULIAH

No. UN-11.02/pp.09.01/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Program Studi S1 Manajemen, Universitas Nias, menerangkan bahwa:

Nama : Pasti Kasih Gulo

NIM : 2319384

Judul Skripsi : Analisis Strategi Segmentasi Pasar Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk di Toko Eiger Kota Gunungsitoli

Bahwa yang bersangkutan dinyatakan lulus semua Mata Kuliah di Program Studi S1 Manajemen, kecuali Mata Kuliah Penulisan Skripsi. Untuk itu, dimohon kiranya untuk diterbitkan Transkrip Nilai kepada yang bersangkutan.

Atas kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Gunungsitoli, Maret 2024

Ketua Program Studi,



YUPITER MENDROFA, S.E., M.M.

NIDN. 0112078103



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://fe.unias.ac.id> email: fe@unias.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : III /UN11/TU.01.20/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Maria Magdalena Bate'e, S.E., M.M.
NIDN : 0111038208
Pangkat/Golongan : Penata Tk.I / III d
Jabatan : Plt. Dekan Fakultas Ekonomi

dengan ini menerangkan bahwa,

Nama : **Pasti Kasih Gulo**
NIM : 2319384
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme melalui aplikasi *Turnitin*, dan mendapat tingkat *Similarity 11%*, sehingga dinyatakan layak untuk melanjutkan pada tahap selanjutnya sesuai dengan tahapan pada penyelesaian skripsi/tugas akhir.

Gunungsitoli, 6 Pebruari 2024
Plt. Dekan Fakultas Ekonomi,



Maria Magdalena Bate'e, S.E., M.M.
NIDN. 0111038208

Tembusan :

1. Plt Ka. LPPM Universitas Nias
2. Ketua Program Studi Manajemen
3. Arsip

PERMOHONAN UJIAN SKRIPSI

10 Februari 2024

Perihal : Permohonan Ujian Skripsi
Lampiran : Satu Berkas

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias
c.q Ketua Program Studi Manajemen
Jalan Karet No. 30 Kel. Ilir, Kec. Gunungsitoli
Kota Gunungsitoli

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Pasti Kasih Gulo
NIM : 2319384
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi (FE)

Mengajukan permohonan untuk diperkenankan menempuh ujian skripsi.
Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini saya lampirkan :

1. Surat Permohonan Ujian Skripsi.
2. Surat Kesediaan Menghadiri Ujian Skripsi.
3. Bukti Skripsi telah melewati *cek plagiat* dari LPPM.
4. Menggandakan *hardcopy* Skripsi yang telah di jilid sebanyak 3 (tiga) rangkap.
5. Riwayat Bimbingan SKRIPSI di SIMAT dari Dosen Pembimbing.
6. Menunjukkan KRS/KHS Asli semester I sampai terakhir.
7. Fotocopy KHS terakhir.
8. Transkrip nilai sementara dari SIMAT.
9. Slip Pembayaran uang kuliah terakhir.
10. Map Merah 3 buah

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,
Pemohon



Pasti Kasih Gulo
NIM. 2319384

Tembusan Disampaikan Kepada Yth.
Bapak Rektor Universitas Nias
c.q Wakil Rektor 1



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

17 Februari 2024

Nomor : 83/UN11.02/PP.08.03/2024
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **Pasti Kasih Gulo**

Kepada Yth.

1. Idarni Harefa, S.E., M.E.	Penguji I
2. Emanuel Zebua, SH., MAP.	Penguji II
3. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M	Pembimbing

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa:

Nama : **Pasti Kasih Gulo**
NIM : 2319384
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Strategi Segmentasi Pasar Dalam Meningkatkan

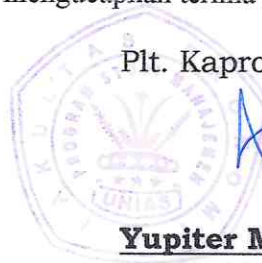
Volume Penjualan Produk Di Toko Eiger Kota Gunungsitoli

diharapkan kehadiran Bapak/Ibu pada acara dimaksud yang diselenggarakan:

hari/tanggal : Selasa, 20 Februari 2024
pukul : 14.00 Wib -selesai
tempat : Ruang 6

Naskah skripsi yang diujikan, disampaikan langsung oleh Program Studi. Atas perhatian Bapak/Ibu, kami mengucapkan terima kasih.

Plt. Kaprodi Manajemen



Yupiter Mendrofa, S.E., M.M

NIDN. 0112078103

Tembusan disampaikan kepada

1. Rektor Universitas Nias, u.p. Wakil Rektor I
2. Plt. Dekan Fakultas Ekonomi
- ③ Mahasiswa yang bersangkutan
4. Arsip

*NB. Diharapkan kepada Bapak/Ibu Dosen Pembimbing/Penguji berpakaian rapi, khusus untuk Bapak Dosen diwajibkan memakai kemeja non batik pakai dasi.
emakai kemeja non batik pakai dasi.*



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: <https://mnj.unias.ac.id> email: mnj@unias.ac.id

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Pada hari ini Selasa tanggal Dua puluh bulan Februari tahun dua ribu dua puluh empat telah diselenggarakan Ujian skripsi bagi mahasiswa Universitas Nias :

N a m a : **Pasti Kasih Gulo**
NIM : 2319384
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Strategi Segmentasi Pasar Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Di Toko Eiger Kota Gunungsitoli

W a k t u Pelaksanaan : 14.00 WIB s.d.selesai

Susunan Dewan Penguji :

1. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
2. Idarni Harefa, S.E., M.E
3. Emanuel Zebua, SH., MAP

TandaTangan

1. 
2. 
3. 

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M	87
2. Idarni Harefa, S.E., M.E	85
3. Emanuel Zebua, SH., MAP	83
Total Nilai	255

Berdasarkan Perhitungan Rata-Rata Nilai adalah.....85
(.....Delapan Lima.....)

Dengan Demikian Yang bersangkutan dinyatakan Lulus/Tidak Lulus dengan Predikat Kelulusan.....A-.....

Keterangan:
Nilai Yudisium:

90.00-100. = A
85.00-89.99 = A-
80.00-84.99 = B+
75.00-79.99 = B
70.00-74.99 = B-
65.00-69.99 = C+
60.00-64.99 = C
55.00-59.99 = C-
50.00-54.99 = D
<40.99 = E

Gunungsitoli, 20 Februari 2024
Ketua Program Studi,



Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
NIDN. 0112078103



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN UJIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : Pasti Kasih Gulo

NIM : 2319384

Judul Penelitian : Analisis Strategi Segmentasi Pasar Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Di Toko Eiger Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		Sempurnakan analisis dan pembahasannya
		Sempurnakan Sistem atika penelitiannya
		Sempurnakan Daftar pustaka
		Lengkapkan jo Saran.

Gunungsitoli, 20 Februari 2024

Dosen Penguji I,

Idarni Harefa S.E., M.E

NIDN. 0128129102



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN UJIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : Pasti Kasih Gulo

NIM : 2319384

Judul Penelitian : Analisis Strategi Segmentasi Pasar Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Di Toko Eiger Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		✶ Sempurnakan Analisa dan pembahasan Kesimpulan Permasalahannya yang anda temukan pada bab. IV
		✶ Sempurnakan kembali Kesimpulan dari skripsi anda.

Gunungsitoli, 20 Februari 2024
Dosen Penguji II ,

Emanuel Zebua, SH., MAP
NIDN. 0123087901



NIDN. 0112078103

BIODATA PENULIS



Pasti Kasih Gulö (Pasti Gulö) dilahirkan di Desa Tuhegafoa II, pada tanggal 02 Februari 2000, anak ke 6 dari 6 bersaudara dari pasangan sindrombowo Gulö dan Siadi Waruwu. Pendidikan Sekolah Dasar diselesaikan pada tahun 2013 di SDN. NO. 071006 Ononamolo I Botomuzoi. Setelah tamat SD melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 HILIDUHO dan lulus Tahun 2016. Setelah tamat SMP melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 1 Hiliduho dengan jurusan IPA. Setelah tamat SMA tahun 2019. Kemudian melanjutkan studi pendidikan di salah satu perguruan tinggi di nias yaitu Universitas Nias pada tahun 2019 yang nama sebelumnya STIE Pembangunan Nasional Nias, dan mengambil Program Studi Manajemen di Fakultas Ekonomi dengan konsentrasi Manajemen pemasaran.

Pada pertengahan tahun 2023, memulai penelitian ilmiah untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan studi di Universitas Nias. Setelah beberapa lama melaksanakan penelitian dan oleh karena Kuasa dan Berkat Tuhan, tepatnya pada tanggal 20 Februari 2024 telah mampu mempertahankan di depan Dosen Penguji Skripsi dan dinyatakan “LULUS” dengan predikat Memuaskan dan berhak mendapat gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Selama menempuh pendidikan di Universitas Nias banyak pengalaman belajar yang didapatkan dan terlibat dalam berbagai kegiatan sebagai mahasiswa, baik di bidang pendidikan dan pengajaran, bidang penelitian maupun bidang pengabdian pada masyarakat.