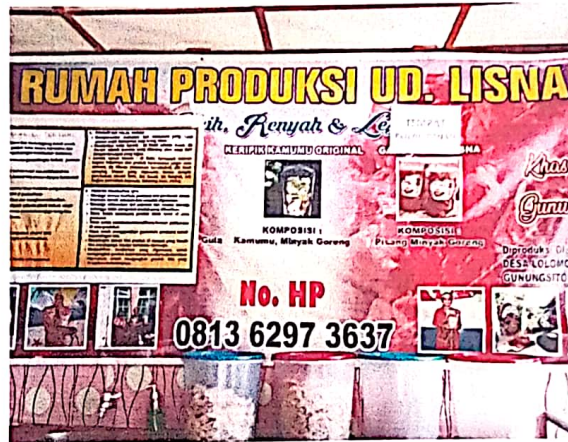


DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA PENELITIAN

Berikut ini adalah daftar pertanyaan yang dirancang dan diajukan oleh peneliti kepada informan penelitian mengacu pada indikator penelitian guna mencapai tujuan penelitian yang telah ditetapkan sebelumnya:

1. Apa media *e-commerce* yang saat ini digunakan oleh UMKM Garifi Kamumu Lisna?
2. Menurut anda pemasaran apa yang lebih cepat dan menguntungkan UD. Lisna dalam pemasaran produk, secara *offline* atau *online* (pemasaran digital)
3. Bagaimana cara Anda berinteraksi dengan pelanggan melalui *e-commerce*?
4. Bagaimana tanggapan pelanggan terhadap penggunaan *e-commerce* dalam pemasaran produk?
5. Apakah ada peningkatan penjualan sejak menggunakan *e-commerce*? Jika ya, berapa persen kira-kira?
6. Bagaimana cara Anda mengukur efektivitas strategi komunikasi pemasaran yang diterapkan melalui *e-commerce*?
7. Apakah ada strategi khusus yang diterapkan untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap produk yang dijual melalui *e-commerce*, apakah sudah terdaftar pada sertifikasi halal produk?
8. Bagaimana peran media sosial dalam mendukung strategi pemasaran melalui *e-commerce*?
9. Bagaimana cara Anda memastikan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan melalui *e-commerce* sesuai dengan target pasar?
10. Apa kendala utama yang dihadapi UMKM Garifi Kamumu Lisna dalam menggunakan *e-commerce*?
11. Bagaimana Anda mengatasi masalah keterbatasan sumber daya manusia dalam mengelola pemasaran produk UD. Lisna secara digital?
12. Bagaimana Anda menghadapi persaingan dengan UMKM lain yang juga menggunakan *e-commerce* atau pemasaran secara online?
13. Apa kesulitan yang dihadapi dalam menjaga hubungan baik dengan pelanggan melalui *e-commerce*?
14. Apakah ada kendala dalam hal akses internet di Desa Lolomoyo yang mempengaruhi kegiatan *e-commerce*?
15. Apa saran Anda untuk UMKM lain yang ingin memulai pemasaran melalui *e-commerce*?
16. Bagaimana Anda melihat masa depan penggunaan *e-commerce* untuk produk UMKM Garifi Kamumu Lisna?

LAMPIRAN
FOTO DOKUMENTASI PENELITIAN



Gambar 1 : Lokasi usaha Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat.



Gambar 2 : Foto hasil produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat.



Gambar 3 : Foto hasil produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat.



Gambar 4 : Foto hasil produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat.



Gambar 5 : Foto hasil produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat.



Gambar 6 : Foto kegiatan operasional pembuatan produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat.



Gambar 7 : Foto kegiatan operasional pembuatan produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat.



Gambar 7 : Foto peneliti di lokasi penelitian bersama dengan pemilik sekaligus informan kunci dan informan pendukung lainnya.



Gambar 8 : Foto *screenshoot* penjualan dan promosi produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di media sosial Facebook.



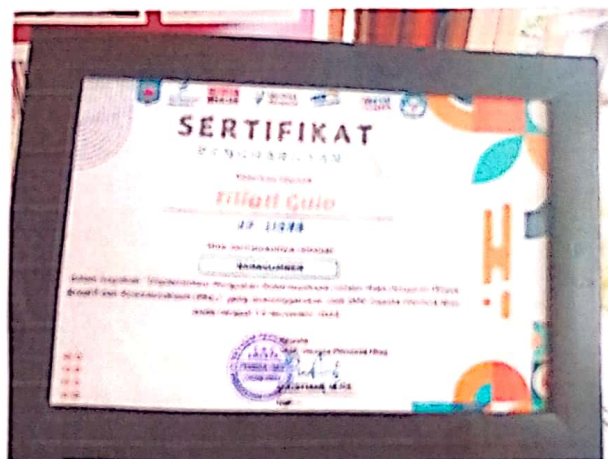
Gambar 9 : Foto *screenshoot* penjualan dan promosi produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di media sosial Facebook.



Gambar 10 : Foto *screenshoot* penjualan dan promosi produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di media sosial Facebook.



Gambar 11 : Foto *screenshoot* penjualan dan promosi produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di media sosial Facebook.



Gambar 12 : Foto sertifikat UMKM Garifi Kamumu Lisna.



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

Gunungsitoli, 03 juli 2024

Hal : Pengajuan Judul Rancangan Penelitian

Kepada Yth. Bapak dosen
Pembimbing Akademik

Dengan Hormat,

1. Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **wiwi jaya setia halawa**

NIM : 2320286

Jumlah SKS yang telah diselesaikan : 141SKS

Dengan ini mengajukan judul rancangan penelitian dan memohon kepada Bapak/Ibu kiranya dapat berkenan menyetujui salah satu judul yang saya ajukan di bawah ini:

No	Rancangan Judul Penelitian	Persetujuan	
		Tanggal	Paraf
1	Analisis strategi pemasaran melalui e-commerce dalam meningkatkan volume penjualan produk UMKM garifi kamumu lisna di desa lolomoyo kecamatan gunungsitoli barat	03/07/24	

2. Demikian permohonan ini saya ajukan dengan harapan semoga bapak/ibu dapat mempertimbangkan.

Hormat Saya,
Pemohon,

Wiwi jaya setia halawa
NIM. 2320286



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

TOPIK PENELITIAN SKRIPSI

Nama : **wiwi jaya setia halawa**
NIM : 2320286
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi

Judul	Analisis strategi pemasaran melalui e-commerce dalam meningkatkan volume penjualan produk UMKM garufu kamumu lisna di desa lolomoyo kecamatan gunungsitoli barat
Latar Belakang Masalah	Dalam dunia pemasaran, penggunaan internet saat ini telah mengalami perkembangan yang cukup pesat, Perkembangan teknologi informasi saat ini merambah segala sendi kehidupan manusia. Dalam dunia pemasaran, pemakai internet saat ini telah mengalami perkembangan yang cukup pesat. Perkembangan teknologi informasi menjadikan internet sebagai alat pertukaran data dan informasi yang utama. Aplikasinya meluas pada berbagai bidang, terutama yang membutuhkan pertukaran data yang cepat dengan lokasi yang berbeda. Internet banyak mempengaruhi bisnis, banyak perusahaan yang sukses menjual produk dan jasa dengan menggunakan bantuan internet. Internet menghadirkan tantangan baru bagi mereka. Untuk mencapai suatu tujuan kita membutuhkan sebuah komunikasi pemasaran yang benar dan terencana dikarenakan agar dapat berhasil mencapai tujuan yang tepat sasaran dengan waktu yang relatif cepat dengan biaya yang tidak besar. Dunia pemasaran saat ini sangatlah berkembang dikalangan perusahaan atau pun pebisnis kecil seperti UMKM, karena dimasa pandemik banyak perusahaan dan pebisnis terkena dampak negatif yaitu dengan menurunnya omset penjualanan. Akibat dari dampak tersebut perusahaan perusahaan harus mulai memutar otak untuk bisa tetap survive di era persaingan ini dengan cara berjualan menggunakan internet. Teknologi informasi membuat semua hal menjadi lebih mudah dan murah. Peran teknologi informasi (TI) dalam bisnis juga

semakin kuat, hal ini ditunjukkan dengan keaktifan perusahaan besar multinasional untuk menggunakan internet sebagai sarana pemasaran produknya. Setiap perusahaan yang ingin memperluas jangkauan pemasarannya pasti mempunyai website, yang menjadi wahana promosi maupun transaksi bagi perusahaan. E-commerce semakin pesat seiring perubahan tren dan gaya hidup masyarakat millennial. Kecanggihan teknologi semakin mendukung bisnis melalui media e-commerce sehingga potensi penjualan produk semakin meningkat. E-commerce merupakan media dalam proses jual beli antara pengusaha dan konsumen tanpa harus memiliki toko fisik. Dengan adanya teknologi internet informasi semakin mudah diakses lewat laptop, ponsel atau perangkat elektronik lainnya, proses transaksi online semakin mudah dan semakin diminati khalayak. E-commerce menjadi media digital yang bisa menghubungkan pembisnis dengan konsumen secara langsung. Ada banyak keuntungan yang didapatkan dari e-commerce. Salah satunya adalah menjual produk atau jasa secara online tanpa harus mendirikan toko atau kantor besar seperti yang dilakukan oleh parapelaku bisnis offline sebagai tempat usaha. Hanya dengan memanfaatkan jaringan internet, kita sudah bisa memasarkan produk atau jasa kepada konsumen kapanpun dan di manapun. Keuntungan lainnya adalah kemudahan berkomunikasi antara penjual dan pembeli. Dari segi pemasaran barang juga jauh lebih menguntungkan karena pembisnis tidak perlu mengeluarkan biaya tinggi untuk membuat promosi. Hanya dengan menggunakan jaringan internet, sudah bisa memasarkan produk atau jasa secara meluas ke masyarakat. E-commerce bisa menghadirkan solusi penjualan produk tanpa terpengaruh batas wilayah. Kemudahan e-commerce yang mengandalkan teknologi dan bisa mengirim barang via ekspedisi sangat menguntungkan dua belah pihak. E-commerce juga dapat digunakan sebagai media dalam mengembangkan bisnis menjadi besar, dikarenakan e-commerce juga dapat dijadikan sebagai media promosi dan branding. Produk UMKM Garifi Kamumu Lisna merupakan hasil produk yang terletak di Desa Lolomoyo Gunungsitoli. Garifi Kamumum ini berawal dari sebuah keinginan pemilik UMKM Garifi Kamumu ini untuk menghasilkan uang memenuhi kebutuhan rumah tangga yang semakin krisis. Dia memulai bisnisnya secara manual dengan cara menjualkan produk di sekitar lingkungan rumahnya dan mengenalkannya kepada sesama. Tidak sampai disitu usaha yang dirintis pun sedmikian rupa untuk ditatar menjadi lebih baik dan layak untuk diperjualbelikan kepada khalayak masyarakat. Dalam prosesnya pemilik

	usaha Garifi Kamumu Lisna ini menemukan racikan yang sudah digunakan sejak dahulu, dengan menggunakan bahan dasar dari umbi-umbian serta pisang dan diperkaya dengan komposisi yang memiliki beragam rasa yang dapat dicicipi. Setelah mampu menetapkan komposisi rasa yang ada, pemilik Garufu Kamumu Lisna ini memulai bisnis dan membangun brandnya pada tahun 2022 dengan cara memanfaatkan media e-commerce dan membuat akun sosial media instagram, whatsapp bisnis, shoope affiliate dan bergabung dengan Rumah BUMN Telkom Gunungstioli untuk mengikuti berbagai pelatihan untuk memperkenalkan produknya. Dalam usahanya membangun sebuah brand, pemilik usaha UMKM Garufu Kamumu Lisna sudah menuai hasil yang sangat memuaskan. Berawal tidak ada pembeli sama sekali dan hanya mendapatkan kerugian, dengan kegigihan memperkenalkan produknya melalui media e-commerce yang sudah ada, produk UMKM Garifi Kamumu Lisna sudah mulai dikenal dan dijadikan sebagai oleh-oleh wisatawan yang berkunjung baik local maupun dari luar kota. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Ashari (2018) yang mengatkan bahwa dengan adanya eletronik commerce memberikan kemudahan dan meningkatkan keefektifan serta efisiensi dari berbagai sisi kepada pelaku bisnis. Pembisnis di Indonesia seharusnya memanfaatkan teknologi informasi demikian untuk kemajuan usahanya. Masalah utama perkembangan bisnis di Indonesia saat ini terutama pembisnis pemula adalah kesulitan dalam pemasaran. Ada dua tantangan utama bagi pengusaha Indonesia dalam perdagangan internasional saat ini yaitu akses pasar dan peningkatan daya saing (Soesastro, 2006).
Rumusan Masalah	Rumusan masalah dari penelitian ini adalah bagaimana strategi komunikasi pemasaran melalui media e-commerce dalam meningkatkan penjualan produk Garifi Kamum Lisna
Tujuan Penelitian	Adapun tujuan penelitian yang dilakukan, yaitu: 1. Untuk mengetahui bagaimana strategi komunikasi pemasaran melalui media e-commerce dalam meningkatkan penjualan produk Garifi Kamumu Lisna. 2. Untuk mengetahui apa saja faktor yang dapat menghambat ataupun meningkatkan penggunaan media e-commerce sebagai media promosi dan penjualan produk Garifi Kamumu Linsa.
Tinjauan Pustaka	Strategi pemasaran (marketing communication) adalah sarana dimana perusahaan berusaha menginformasikan, memujuk, dan mengingatkan konsumen secara langsung maupun tidak secara langsung tentang produk dan merek

	yang di jual. Kata komunikasih pemasaran memiliki dua unsur pokok, yaitu komunikasih yakni proses dimana pemikiran dan pemahaman di sampaikan antar individu atau antar organisasi dengan individu. Komunikasi sebagai proses penyampaian pesan yang merupakan gagasan atau informasi pengirim melalui suatu media kepada penerima agar mampu memahami maksud pengirim. Pemasaran yakni sekumpulan kegiatan dimana perusahaan atau organisasi lainnya mentransfer nilai-nilai (pertukaran) tentang informasi produk, asa ide antara mereka dengan pelanggannya (Reza dan Faisa, 2016). Menurut surdayono (2016) menjelaskan bahwa pemasaran merupakan suatu panduan aktifitas-aktifitas yang saling berhubungan untuk mengetahui kebutuhan konsumen melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk dan jasa yang bernilaiseryta mengembangkan promosi, distribusi, pelayanan, dan harga agar kebutuhan konsumen dapat terpuaskan dengan baik pada tingkat keuntungan tertentu. Penggunaan strategi promosi melalui media sosial menjadikan kinerja pemasaran akan meningkat. Karena dengan penyampaian melalui media sosial, pesan yang di sampiakan akan tersebar luas dalam waktu yang sangat singkat, yang secara tidak langsung mempengaruhi pikiran konsumen untuk melihat produk yang di sampaikan atau yang di jual. Penggu naan strategi promosi melalui media sosial yang baik dan tepat merupakan inti dari pemasaran sebuah produk, sebab dengan hal ini pedagang dapat menangkap perhatian dari konsumen dan membuat produk lebih di inginkan dan tersebar meluas dari orang yang satu ke orang yang lainnya (Prihadi dan Susilawati, 2008) Promosi merupakan salah satu cara perusahaan melakukan komunikasi melalui pesan-pesan yang di desain untuk menstinulasi terjadinya kesadaran (awareness), keterkaitan (interest), dan berakhir dengan tindakan pembelian (puchase) yang di lakukan oleh pelanggan terhadap produk atau jasa perusahaan. Perusahaan biasanya menggunakan iklan, promosi penjualan, tenaga-tenaga penjualan, dan public relation sebagai alatpenyampaina pesan-pesan tersebut dengan tujuan untuk dapat menarik perhatian dan minat masyarakat. Tujuan promosi menurut kuncoro (2010) terbagi menjadi tiga jenis yaitu, memberikan informasi pelanggan tentang produk atau fitur baru seperti menciptakan kebutuhan, mempengaruhi pelanggan untuk membeli merek orang lain, dan meningkatkan pelanggan tentang merek yang termasuk memperkuat penetapan ancangan merek. E-Commerce merupakan proses pembelian dan penualan barang melalui ejarah internet. Menurut kalakota dan
--	---

	whinston istilah E-Commerce ada empat perspektif yang berbeda. (Tuban, E., & King, D. 2002). Sistem e-commerce menggunakan transaksi di gital untuk dapat menjangkau konsumen dan masyarakat lebih luas sehingga peluang dalam meningkatkan pertumbuhan besar bisnis lebih cepat dan praktis (schneider,2012). E-commerce mengacu pada internet untuk berbelanja secara online dan dengan jangkauan lebih sempit. Dimana e-commerce adalah sub perangkat dari e-bisnis. Pembayaran melalui transfer uang secara di gital seperti melalui account paypal atau kartu kredit (lip dan nurdin, 2016).
Lokasi Penelitian	Lokasi penelitian yang dilakukan berada di desa lolomoyo, Kec. Gunungsitoli barat
Alat Analisis	Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan jenis penelitian dekriptif kualitatif. Penelitian kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan indukti, proses dan makna lebih ditonjolkan dalam penelitian kualitatif.
Daftar Pustaka	Adhy, S , Wirawan, dan Endah S N. 2015. Implementasi E-Commerce B2C Bahasa Jawa untuk UMKM Jolali KaoSemarang Jurnal Masyarakat Informatika. 6(11). 38-45. Ahmed, A. A dan S. Dalbir. 2011. Potential E-Commerce Adoption Strategies For Libyan Organization. International Journal of Information andCommunication Technology Research 1(7) 1-5. Mumtahana. 2017. Pemanfaatan Web E-Commerce untuk Meningkatkan Strategi Pemasaran. Jurnal Ilmu Komputer dan Informatika 3(1) 6 - 15 .

Gunungsitoli, 03 juli 2024

Disetujui Oleh
Dosen Pembimbing Akademik,



Eduat baene, S.E., M.Si
NIDN. 0115048003

Disahkan Oleh
Plt. Ketua Program Studi,



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

NIM :

2320286

NAMA MAHASISWA :

WIWIJAYA SETIA HALAWA

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

Analisis Strategi Pemasaran Melalui Media E-Commerce Dalam Meningkatkan Penjualan Produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di Lolomoyo Gunungsitolu

LOKUS :

Lokus penelitian meliputi area umkm garifi kamumu dan rkb sebagai pendukung dalam pelaksanaan media e-commerce kepada umkm

Dosen Pembimbing :

Eduar Baene, SE.,M.Si

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema :

Promosi dan Iklan (Produk UMKM)

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Proposal

No	TOPIK	MATERI				CATATAN DOSEN
1	Bimbingan Proposal Penelitian 08 Jul 2024 08:25:13	Bimbingan PENDAHULUAN	BAB	I	-	1. latar belakang di refisi kembali, 2. mendeskripsikan latar belakang supaya saling berkesinambungan antara paragraf sebelumnya... 3. kalimatnya supaya lebih ilmiah 4. rumusan masalah di sesuaikan dengan fenomena penelitian
		File Skripsi				File Skripsi 09 Jul 2024 16:13:35
2	Bimbingan Proposal Penelitian 08 Jul 2024 08:25:49	Bimbingan PUSTAKA	BAB	II	- KAJIAN	1. Tambahkan 2.1 mengenai pemasaran dan tujuan pemasaran 2. Perhatikan dan tambahkan Halaman kutipan 3. buku refrensi ditambahkan 4. Kerangka berpikirnya, di jelaskan masing2 tabel
		File Skripsi				

N

O TOPIK

MATERI

CATATAN DOSEN

5. kerangka berpikir dijelaskan masing yang ada di dalam gambar

File Skripsi

15 Jul 2024 10:17:40

3 Bimbingan Proposal Penelitian
08 Jul 2024 08:26:31

Bimbingan BAB III - METODE PENELITIAN

File Skripsi

Pendekatan penelitian dan Jenis penelitian supaya dipisahkan.

1. Pendekatan Penelitian
2. Jenis Penelitian
3. Susun kalimat pengantar sebelum teori sebgas mungkin, sehingga bereksinambungan dengan teori
4. Sesuaikan jadwal penelitian
5. perhatikan tata tulis dan lihat buku pedoman penulisan skripsi

File Skripsi

15 Jul 2024 10:31:08

4 Bimbingan Proposal Penelitian
08 Jul 2024 08:27:00

DAFTAR PUSTAKA - PROPOSAL

File Skripsi

1. Untuk penyusunan daftar pustaka harus di mendelay
2. Di dahulukan Buku baru jurnal dan website

File Skripsi

15 Jul 2024 10:35:30

5 Bimbingan Proposal Penelitian
11 Jul 2024 22:24:10

Bimbingan Proposal BAB I - III

File Skripsi

1. perhatikan tata tulis lihat buku pedoman
2. latar belakang direvisi kembali, deskripsi gambaran umum penelitan masih belum sempurna, usahakan anfenomena penelitian masih belum muncul pada latar belakang
3. perhatikan halaman buku atau kutipan supaya dicantumkan.
4. setiap penyusunan kalimat antara kalimat sebelum dan sesudah supaya saling berkaitan dan berkesinambungan tidak serta mereta muncul saja kalimat baru.
5. perhatikan landasan teori supaya ditambahkan dan lihat judul penelitian

N

O TOPIK

MATERI

CATATAN DOSEN

6. kutipan di daftar pustaka di mendeley

File Skripsi

15 Jul 2024 11:06:46

6 Bimbingan Proposal Penelitian
23 Jul 2024 14:52:14

BAB I - PENDAHULUAN

File Skripsi

1. Deskripsi gambaran umum penelitiannya masih kurang dan perlu dikembangkan lagi.
2. Pada paragraf / alinea pertama Jangan langsung berteori

Rumusan masalah diperbaiki kembali, supaya konsisten dengan judul

File Skripsi

26 Jul 2024 17:48:19

7 Bimbingan Proposal Penelitian
03 Aug 2024 09:34:48

REVISI BAB I - PENDAHULUAN

File Skripsi

tambahkan latar belakang penelitian..

lanjutkan pada BAB 2

File Skripsi

08 Aug 2024 23:48:24

8 Bimbingan Proposal Penelitian
10 Aug 2024 09:02:56

BAB II - KAJIAN PUSTAKA

File Skripsi

1. setiap kutipan wajib di muat dalam daftar pustaka dan di muat halaman buku.
2. perhatikan tata tulis lihat pada buku pedoman
3. penelitian terdahulu cukup di deskripsikan saja tidak perlu dalam tabel
4. lanjutkan pada BAB 3

File Skripsi

12 Aug 2024 17:27:01

9 Bimbingan Proposal Penelitian
20 Aug 2024 21:57:50

BAB III - METODE PENELITIAN

File Skripsi

1. Tambahkan teori pada pendekatan penelitian
2. perhatikan tata tulis
3. jadwal penelitian di sesuaikan
4. instrumen penelitian direvisi kembali
5. selesai di revisi bisa daftar seminar

N

O TOPIK

MATERI

CATATAN DOSEN

File Skripsi

21 Aug 2024 12:21:26

Selesai

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

LEMBAR PERSETUJUAN

Rancangan penelitian yang diajukan oleh :

Nama : Wiwijaya Setia Halawa
NIM : 2320286
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Rancangan : Analisis Strategi Pemasaran Melalui E-commerce dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo, Kecamatan Gunungsitoli Barat

Telah diperiksa dan disetujui untuk diseminarkan.

Disetujui oleh:

Ketua Prodi Studi Manajemen,



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

Gunungsitoli, Agustus 2024
Dosen Pembimbing,



Eduar Baene, S.E., M.Si
NIDN. 0115048003



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 Kamis tanggal Dua puluh Sembilan bulan Agustus tahun dua ribu dua puluh empat telah diselenggarakan Seminar Rancangan Penelitian bagi mahasiswa Universitas Nias :

Nama : **WIWI JAYA SETIA HALAWA**
NIM : 2320286
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Melalui E-Commerce Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat

W a k t u Pelaksanaan : 15.00 WIB s.d. selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah:

1. Eduar Baene, S.E., M.Si
(Pembimbing)
2. Serniati Zebua, S.E., M.Si
(Penelaah)

1.

2.

Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Eduar Baene, S.E., M.Si (Pembimbing)	77
2. Serniati Zebua, S.E., M.Si (Penelaah)	75
Total Nilai	152

Rata-rata nilai adalah: 71

Gunungsitoli, 29 Agustus 2024
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

Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nias
menerangkan bahwa :

Nama	: WIWI JAYA SETIA HALAWA
NIM	: 2320286
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Analisis Strategi Pemasaran Melalui E-Commerce Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :
hari / tanggal : Kamis, 29 Agustus 2024
Pukul : 15.00 Wib s/d Selesai
tempat : Ruang Rapat

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, 29 Agustus 2024
Ketua Program Studi Manajemen,

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

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



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

PERBAIKAN PROPOSAL PENELITIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : WIWI JAYA SETIA HALAWA

NIM : 2320286

Judul Penelitian : Analisis Strategi Pemasaran Melalui E-Commerce Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		- Revisi judul
		- Latar Belakang direvisi kembali narasinya secara mendalam fenomena penelitian.
		- Rumusan masalah diganti frasa dengan judul / fenomena penelitian.
		- Landasan teori E-Commerce di tambahkan.
		- Kerangka berpikir di jelaskan.
		- Variabel penelitian belum ada di cuplik di catokan.
		- Daftar Wawancara.

Gunungsitoli, 29 Agustus 2024

Dosen Pembimbing,

Eduar Baene, S.E., M.Si
NIDN. 0115048003



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

PERBAIKAN PROPOSAL PENELITIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : WIWI JAYA SETIA HALAWA

NIM : 2320286

Judul Penelitian : Analisis Strategi Pemasaran Melalui E-Commerce Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1.		Latar belakang diperbaiki ^o diselaraskan dengan fokus Penelitian.
2.		Remasan masalah dan Rumusan penelitian disesuaikan dgn fokus penelitian
3.		Indikator pada strategi pemasaran ditutup dimuat teori yg mendasarinya.
4.		Dipastikan apakah fokus sudah melakukan strategi pemasaran melalui E-Commerce.

Gunungsitoli, 29 Agustus 2024
Dosen Penelaah,

Serniati Zebua, S.E., M.Si
NIDN. 103098702

LEMBAR PERSETUJUAN

Rancangan penelitian yang telah diperbaiki oleh :

Nama : Wiwijaya Setia Halawa
NIM : 2320286
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Rancangan : Analisis Strategi Pemasaran melalui *E-Commerce* dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat

Telah diperiksa dan disetujui untuk diteliti.

Disetujui oleh:

Dosen Penelaah,



Serniati Zebua, S.E., M. Si
NIDN. 0103098702

Gunungsitoli, 05 Oktober 2024
Dosen Pembimbing,



Eduar Baene, S.E., M.Si
NIDN. 0115048003

Mengetahui:

Plt. Kaprodi Manajemen,



Idarni Harefa, S.E., M.E
NIDN. 0128129102



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

12 Oktober 2024

Nomor : 1448/UN11/PN.01.02/2024
Lampiran : 1 (set)
Perihal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth,
Kepala Desa Lolomoyo
Kecamatan Gunungsitoli Barat
di

Tempat

1. Dengan hormat, dalam rangka melengkapi data penelitian yang dilaksanakan oleh :
Nama : **Wiwi Jaya Setia Halawa**
NIM : 2320286
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)
Judul Skripsi : Analisis strategi Pemasaran melalui E-Commerce dalam meningkatkan volume penjualan produk Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat
Lokasi Penelitian : Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat
Jadwal Penelitian : 12 Oktober 2024 sampai 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.

Pth. Dekan,

Sarnati Zebua, S.E., M.Si
NIDN. 0103098702

Tembusan :

- Yth.
1. Rektor Universitas Nias (sebagai laporan)
 2. Warek Lingkup Universitas Nias
 3. Kepala LPPM Universitas Nias
 4. Ketua Program Studi Manajemen
 5. Peneliti yang bersangkutan (**Wiwi Jaya Setia Halawa**)
 6. Arsip

Gunungsitoli, 13 Oktober 2024

Hal : Pemberitahuan
Lamp : -

Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Nias
di
Tempat

Sehubungan dengan surat dari Plt. Dekan Fakultas Ekonomi Nomor: 1448/UN11/PN.01.02/2024 tanggal 12 Oktober 2024 perihal Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian Mahasiswa, maka dengan ini Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Filiati Gulo
Jabatan : Pimpinan/Owner Garifi Kamumu Lisna/UD.
Lisna

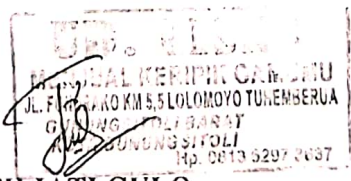
Menyatakan bahwa mahasiswa:

Nama : Wiwi Jaya Setia Halawa
NPM : 2320286
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S1)
Judul Penelitian : Analisis Analisis Strategi Pemasaran melalui E-Commerce dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat

Diberikan izin untuk melaksanakan penelitian di Garifi Kamumu Lisna/UD. Lisna yang beralamat di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat, Kota Gunungsitoli, sesuai dengan konteks yang diperlukan terhitung mulai dari tanggal 13 Oktober 2024 sampai dengan selesai.

Demikian surat pemberitahuan ini dibuat untuk dapat dipergunakan seperlunya. Teriring salam dan ucapan terima kasih.

Pimpinan/Owner Garifi Kamumu Lisna/UD. Lisna,


FILIATI GULO

The red stamp contains the following text: UD. LISNA, PIMPINAN/OWNER GARIFI KAMUMU LISNA/UD, JL. FAK. EK. KM 5,5 LOLOMOYO TUNEMBERUA, GUNUNG SITOLI, NIAS, Hp. 0813 5297 2037

Gunungsitoli, 14 November 2024

Hal : Pemberitahuan
Lamp : -

Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Nias
di
Tempat

Sehubungan dengan penelitian mahasiswa Universitas Nias, maka dengan ini Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Filiati Gulo
Jabatan : Pimpinan/Owner Garifi Kamumu Lisna/UD.
Lisna

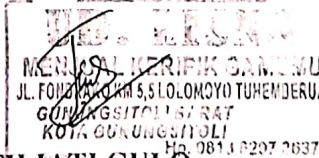
Menerangkan bahwa mahasiswa:

Nama : Wiwi Jaya Setia Halawa
NPM : 2320286
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S1)
Judul Penelitian : Analisis Analisis Strategi Pemasaran melalui
E-Commerce dalam Meningkatkan Volume
Penjualan Produk Garifi Kamumu Lisna di
Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli
Barat

Telah melaksanakan penelitian di Garifi Kamumu Lisna/UD. Lisna yang beralamat di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat, Kota Gunungsitoli sejak dari tanggal 13 Oktober 2024 sampai dengan tanggal 13 November 2024 dan mahasiswa peneliti dinyatakan berperilaku baik dan intelek dalam melaksanakan penelitian sebagaimana mestinya.

Demikian surat pemberitahuan ini dibuat untuk dapat dipergunakan seperlunya. Teriring salam dan ucapan terima kasih.

Pimpinan/Owner Garifi Kamumu Lisna/UD. Lisna,


MENSAH KIRIFIK CAMUMU
JL. FOUBA KAM 5, LOLOMOYO TUHENDERUA
GUNUNGSITOLI BARAT
KOTA GUNUNGSITOLI
No. 0811 8207 2637
FILIATI GULO

NIM :

2320286

NAMA MAHASISWA :

WIWIJAYA SETIA HALAWA

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

Analisis Strategi Pemasaran Melalui Media E-Commerce Dalam Meningkatkan Penjualan Produk UMKM Garifi Kamumu Lisna di Lolomoyo Gunungsitolu

LOKUS :

Lokus penelitian meliputi area umkm garifi kamumu dan rkb sebagai pendukung dalam pelaksanaan media e-commerce kepada umkm

Dosen Pembimbing :

Eduar Baene, SE.,M.Si

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema :

Promosi dan Iklan (Produk UMKM)

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Skripsi

N O	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	BIMBINGAN SKRIPSI 30 Oct 2024 21:56:05	BAB IV & V - HASIL DAN PEMBAHASAN File Skripsi	1. Hasil penelitian supaya dilakukan analisis secara mendalam 2. perhatikan hasil wawancara apakah sudah menjawab rumuan masalah atau belum jika masih belum maka lakukan penelitian kembali wawancara ulang 3. pada pembahasan dikaitkan dengan teori berdasarkan hasil penelitian dan pembahasannya. 4. Dalam pembahasan jangan asal memuat teori, tapi teori hanya mendukung hasil penelitian,, maka hasil penelitian melalui hasil wawancara harus benar-benar dilakukan analisis dan pembahasan lebih dalam sehingga dapat menjawab rumusan masalah dan tujuan penelitian 5. Pada kesimpulan masih belum menjawab rumusan dan tujuan penelitian secara mendalam,,supaya di revisi kembali, lihat rumusan dan tujuan

penelitian apakah sudah terjawab atau belum

6. Agar dalam kesimpulan di deskripsikan sebelum masuk pada kesimpulan
7. Saran di revisi kembali, agar di sesuaikan dengan hasil penelitian dan apa yang menjadi sarn yang kiranya tidak sesuai dengan yang diharpkan penelitian

File Skripsi

05 Nov 2024 20:24:25

2 BIMBINGAN SKRIPSI
12 Nov 2024 16:49:02

BAB IV & V - HASIL DAN PEMBAHASAN

File Skripsi

1. Perhatikan tata tulis dan spasi
2. agar kalimatnya harus ilmiah
3. Melakukan analisis hasil wawancara harus sejalan dengan pertanyaan dan jawaban informan dan tidak boleh berbeda.
4. Penggunaan teori dalam pembahasan hasil penelitian harus ada penekanan apakah hasil penelitian mendukung teori atau sejalan dengan teori atau bertentangan dengan teori.
5. Lakukan dulu pembahasan terkait hasil penelitian baru dikaitkan dengan teori sebagai pendukung atas hasil penelitian
6. hasil koreksi lihat pada catatan di skripsi

File Skripsi

12 Nov 2024 21:09:28

Selesai

Proses pembimbingan skripsi ini telah selesai



**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

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran melalui Media Sosial dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat,” yang disusun oleh Wiwi Jaya Setia Halawa, NPM. 2320286, Program Studi Manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh Dosen Pembimbing sehingga dapat dilanjutkan untuk Sidang Ujian Skripsi.

Gunungsitoli, 26 November 2024

Dosen Pembimbing,

EDUAR BAENE, S.E., M.Si
NIDN. 0115048003



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 : 1618/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 : Dekan Fakultas Ekonomi

dengan ini menerangkan bahwa,

Nama : **Wiwi Jaya Setia Halawa**
NIM : 2320286
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme melalui aplikasi *Turnitin*, dan mendapat tingkat *Similarity* **18%** sehingga dinyatakan layak untuk melanjutkan pada tahap selanjutnya sesuai dengan tahapan pada penyelesaian skripsi/tugas akhir.

Gunungsitoli, 4 Desember 2024
Dekan Fakultas Ekonomi,

Maria Magdalena Bate'e, S.E., M.M
NIDN. 01111038208

Tembusan :

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



SURAT KETERANGAN LULUS MATA KULIAH

No : 1287/UN.N.01/PP.03.02/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Program Studi S-1 Manajemen,
Universitas Nias, menerangkan bahwa:

Nama : wiwi jaya setia halawa

NIM : 2320286

Judul Skripsi : analisis strategi pemasaran melalui e-commerce dalam
meningkatkan volume penjualan produk garifi kamumu lisna di desa
lolomoyo kecamatan gunung sitoli barat.

Bahwa yang bersangkutan Lulus semua Mata Kuliah Program Studi S-1
Manajemen, kecuali Mata Kuliah Penulisan Skripsi. Untuk itu, dimohon untuk
kiranya untuk diterbitkan Transkrip Nilai kepada yang bersangkutan. Atas kerjasama
yang baik diucapkan terimakasih.

Gunungsitoli, 17 Desember 2024

Ketua Program Studi

Idami Harefa S.E., M.E.

NIDN.0128129102



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

Gunungsitoli, September 2024

Hal : **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 : **Wiwi Jaya Setia Halawa**
NIM : 2320286
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 Kesiapan 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 1 Sampai Terakhir
7. Fotokopi KHS Terakhir
8. Transkrip Nilai Sementara Dari SIMAT
9. Slip Pembayaran Uang Kuliah Terakhir
10. Map Merah 3 Buah

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih.

Hormat Saya
Pemohon,

Wiwi Jaya Setia Halawa
NIM 2320286

Tembusan disampaikan kepada
Rektor Universitas Nias
c.q. Wakil Rektor I



**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

Hal : Kesedian Menghadiri Sidang Skripsi

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

Nama : Wiwi Jaya Setia Halawa
Nim : 2320286
Program : Sarjana
Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi (FE)

Manyatakan bahwa saya bersedia untuk menghadri ujian Skripsi sesuai dengan jadwal yang telah di tetapkan.

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terimakasih.

Hormat Saya Pemohon,

Wiwi jaya setia halawa

NIM 2320286

Tembusan di sampaikan kepada
Rektor Universitas Nias
c.q. Wakil Rektor I



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

18 November 2024

Nomor : 1297/UN11.02/PP.08.03/2024
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **WIWI JAYA SETIA HALAWA**

Kepada Yth.

1. Idarni Harefa, SE., M.E
2. Yupiter Mendrofa, SE., MM
3. Eduar Baene, S.E., M.Si

Penguji I
Penguji II
Pembimbing

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa:

Nama : **WIWI JAYA SETIA HALAWA**
NIM : 2320286
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Melalui E-Commerce dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat

diharapkan kehadiran Bapak/Ibu pada acara dimaksud yang diselenggarakan:
hari/tanggal : Jumat 20 Desember 2024
pukul : 11.00 Wib -selesai
tempat : Ruang Rapat

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

Plt. Kaprodi Manajemen


Idarni Harefa, S.E., M.E
NIDN. 0128129102

Tembusan disampaikan kepada

1. Rektor Universitas Nias, u.p. Wakil Rektor I
2. Dekan Fakultas EkonomiP
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.



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 Jumat tanggal Dua Puluh Desember tahun dua ribu dua puluh empat telah diselenggarakan Ujian skripsi bagi mahasiswa Universitas Nias :

N a m a : **WIWI JAYA SETIA HALAWA**
NIM : 2320286
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Melalui E-Commerce dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat

W a k t u Pelaksanaan : 11.00 WIB s.d.selesai

Susunan Dewan Penguji :

1. Eduar Baene, S.E., M.Si
2. Idarni Harefa, SE.,M.E
3. Yupiter Mendrofa, SE.,MM

TandaTangan

1. 
2. 
3. 

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. Eduar Baene, S.E., M.Si	78
2. Idarni Harefa, SE.,M.E	76
3. Yupiter Mendrofa, SE.,MM	76
Total Nilai	230

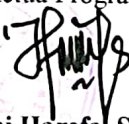
Berdasarkan Perhitungan Rata-Rata Nilai adalah...76,66
(.....)

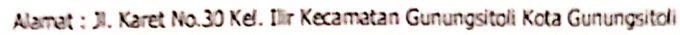
Dengan Demikian Yang bersangkutan dinyatakan Lulus/Tidak Lulus dengan Predikat Kelulusan...B.....

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 Desember 2024
Plt. Ketua Program Studi,


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 : WIWI JAYA SETIA HALAWA

NIM : 2320286

Judul Penelitian : Analisis Strategi Pemasaran Melalui E-Commerce dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1.		Perbaiki E-commerce yg digunakan oleh keripik kamumu lisna.
2.		Tambahkan pendahuluan.
3.		Sempurnakan Analisis hasil per wawancara.
4.		Sempurnakan hasil pembahasan.
5.		Sempurnakan kesimpulan dan saran.
6.		Sempurnakan daftar pustaka.
7.		Sempurnakan Abstrak.

Gunungsitoli, 20 Desember 2024

Dosen Penguji II

Yupiter Mendrofa, SE.,MM
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 : WIWI JAYA SETIA HALAWA

NIM : 2320286

Judul Penelitian : Analisis Strategi Pemasaran Melalui E-Commerce dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		Abstrak
		pembahasan
		kesimpulan & Saran
		Sistematisasi penulisan

Gunungsitoli, 20 Desember 2024

Dosen Penguji I,

Idarni Harefa, SE.,M.E

NIDN. 0128129102

BIODATA PENULIS



Wiwi jaya setia Halawa yang sehari-hari nya di panggil “wiwi” Lahir di saitagaramba 20 februari 1997 dan merupakan Anak ke 4 dari 7 Saudara. Pada tahun 2014 menamatkan pendidikan sekolah dasar di SD negeri 076695 Saitagaramba tahun lulus 2009, kemudian melanjutkan jenjang pendidikan menengah pertama di SMP Negeri 3 Gido dan menamatkan diri pada tahun 2013. Setelah tamat dari SMP, melanjutkan pendidikan di sekolah menengah atas di SMA 1 gido dan menamatkan diri pada tahun lulus 2018.

Semenjak tamat dari bangku SMA, kemudian pada tahun 2020 atas doa keluarga dan ijin dari Tuhan bisa melanjutkan kembali pendidikan disalah satu perguruan tinggi yang ada di Kepulauan Nias, yakni di STIE PEMBNAS NIAS atau yang sekarang telah berdiri menjadi sebuah Universitas yakni UNIVERSITAS NIAS. Adapun program studi yang diambil adalah pendidikan strata 1 (S-1) dibidang manajemen fakultas ekonomi.

Pada tahun 2024, untuk memenuhi persyaratan mendapatkan gelar sarjana di Universitas Nias, kemudian melakukan penelitian untuk syarat penyusunan tugas akhir. Walaupun dengan begitu banyak rintangan yang dihadapi namun atas kehendak Tuhan, pada tanggal 12Februari dinyatakan LULUS dan berhak mendapatkan gelar sarjana, setelah mengikuti serangkaian proses pengujian baik dari Ujian Seminar Proposal dan Ujian Meja Hijau.

Selama menempuh pendidikan di Universitas Nias, banyak pengalaman dan ilmu yang diperoleh baik dari sisi akademis maupun non akademis. Semoga kedepan dapat melanjutkan pendidikan kejenjang berikutnya.

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wiwi Jaya Setia Halawa
NPM : 2320286
Program : Sarjana (S-1)
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Analisis Strategi Pemasaran melalui *E-Commerce* dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya tulisan sendiri. Saya memberikan jaminan keaslian penuh terhadap pendapat, dan hasil penelitian yang terkandung di dalamnya. Segala sumber informasi yang saya gunakan dalam skripsi ini telah saya cantumkan dengan jujur dan sesuai dengan aturan dan pedoman penulisan karya ilmiah yang berlaku di Universitas Nias. Saya juga telah mencantumkan daftar pustaka yang merinci sumber-sumber yang saya rujuk. Saya memahami bahwa tindakan plagiat merupakan pelanggaran etika akademik dan dapat berakibat pada sanksi-sanksi yang dijatuhkan oleh institusi pendidikan. Oleh karena itu, saya dengan sadar dan sepenuhnya bertanggung jawab atas isi skripsi ini.

Apabila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran dalam bentuk plagiat atau kecurangan lainnya dalam skripsi ini, saya bersedia menerima konsekuensi sesuai peraturan yang berlaku.

Gunungsitoli, 27 November 2024
Penulis,



WIWI JAYA SETIA HALAWA
NPM. 2320286



**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

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran melalui *E-Commerce* dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Garifi Kamumu Lisna di Desa Lolomoyo Kecamatan Gunungsitoli Barat, yang disusun oleh Wiwi Jaya Setia Halawa, NPM. 2320286, Program Studi Manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh Dosen Pembimbing sehingga dapat dilanjutkan untuk Sidang Ujian Skripsi.

Gunungsitoli, 26 November 2024

Dosen Pembimbing,

EDUAR BAENE, S.E., M.Si
NIDN. 0115048003