

DAFTAR WAWANCARA

Nama Responden :

Umur :

Alamat :

Pertanyaan

1. Apa Tujuan Utama Memanfaatkan Media Sosial Untuk Promosi?
2. Apa Tantangan Terbesar Yang Ibu hadapi Dalam Memepromosikan Perusahaan Melalui Media Sosial?
3. Pernahkah Saudara menghadapi situasi dimana pelanggan merasa tidak puas? Bagaimana anda menyikapinya?
4. Apa yang mendorong ibu untuk membeli produk batik di Wery Group Gunungsitoli?
5. Bagaimana saudara dapat menyampaikan nilai unik produk batik di CV. Werry Group Gunungsitoli melalui konten yang buat di media sosial?
6. Bagaimana respon pelanggan terhadap promosi yang dilakukan di media sosial? Apakah ada umpan balik yang signifikansi yang bias diintegrasikan ke dalam strategi CV. Wery Group Gunungsitoli?
7. Apakah kondisi media sosial saat ini dapat mempengaruhi penjualan?

No	Nama-Nama/ Jabatan Yang Ditanyakan Oleh Peneliti	Pertanyaan/Jawaban
1.	Yuslian Harefa, S.Km (Pemilik)	Apa tujuan utama memanfaatkan media sosial untuk promosi? <i>“Baik terimakasih untuk meningkatkan brand awareness dan memperkenalkan produk batik Gunungsitoli ke audiens yang lebih luas. Melalui media sosial, Wery Group dapat menjangkau pelanggan potensial tidak hanya di daerah lokal, tetapi juga di luar daerah, bahkan secara internasional, dengan menunjukkan keunikan dan kualitas produk batik mereka.”.</i>
2	Yuslian Harefa, S.Km (Pemilik)	Apa tantangan terbesar yang ibu hadapi dalam mempromosikan perusahaan melalui media sosial? <i>Baik Terimakasih, tantangan terbesar yang kami hadapi dalam mempromosikan perusahaan atau sebuah produk khususnya batik melalui media sosial meliputi keterbatasan waktu akibat tanggungjawab keluarga serta kurangnya pengetahuan tentang strategi pemasaran digital yang efektif. Selain itu, persaingan yang ketat di platform sosial seringkali membuat sulit untuk menonjol, sementara perubahan algoritma dapat memengaruhi jangkauan konten yang</i>

		diposting. Membangun audiens yang setia dan mengelola umpan balik, baik positif maupun negative, juga menjadi tantangan emosional yang signifikan. Terakhir, menjaga konsistensi dalam produksi konten berkualitas sering kali menjadi beban tambahan, terutama ketika jadwal sehari-hari sangat padat, semua ini memerlukan pendekatan yang kreatif dan terencana untuk bias sukses”.
3.	Asni Harefa (Karyawan)	Pernahkah saudara menghadapi situasi dimana pelanggan merasa tidak puas? bagaimana anda menyikapinya? “Baik Terimakasih, pernah, saya menghadapi situasi di mana pelanggan merasa tidak puas karena produk yang diterima tidak sesuai dengan harapan mereka. Untuk menyikapinya, saya segera menghubungi pelanggan tersebut dengan empati, mendengarkan keluhan mereka secara aktif, dan memastikan mereka merasa didengar. Saya menawarkan solusi, seperti pengembalian barang atau penggantian, dan menjelaskan langkah-langkah yang akan kami ambil untuk memperbaiki situasi tersebut. Selain itu, saya mencatat feedback mereka untuk digunakan sebagai bahan evaluasi dan perbaikan dalam proses kami ke depan, sehingga pelanggan merasa dihargai dan kami dapat

		<i>meningkatkan layanan kami”.</i>
4.	Idaman Ndruru (I. Citra Ndruru) Konsumen	Apa yang mendorong ibu untuk membeli produk Batik di Wery Group Gunungsitoli? <i>“baik terimakasih, ibu tertarik membeli prosuk batik di wery Group Gunungsitoli kualitas dan keunikan desain batiknya yang mencermikan kearifan loka serta budaya. Selain itu, pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi memberikan kemudahan dalam mengakses informasi tentang produk, termasuk ulasan pelanggan dan berbagai pilihan yang tersedia. Dengan adanya testimony positif dan gambar menarik yang mebagikan di platform media sosial, ibu merasa lebih percaya diri dan terinspirasi untuk memilih batik yang tidak hanya fashionable tetapi juga memiliki makna mendalam”.</i>
5.	Marianus Gulo (Karyawan)	Bagaimana saudara dapat menyampaikan nilai unik produk batik di CV. Wery Group Gunungsitoli melalui konten yang di buat di media sosial? <i>“Baik Terimakasih, menurut saya untuk menyampaikan nilai unik produk batik CV. Wery Group Gnungsitoli melalui konten media sosial, kita dapat fokus pada storytelling yang menonjolkan keaslian dan kekayaan budaya batik. Dengan membagikan kisah di balik setiap desain. Termasuk proses pembuatan dan</i>

		<i>makna symbol-simbol yang digunakan, kita bias menciptakan keterhubungan emosional dengan audiens. Selain itu, menggunakan gambar berkualitas tinggi dan video pendek yang menampilkan produk dalam berbagai konteks, seperti cara adat atau penggunaan sehari-hari, dapat memperkuat citra produk, mengajak pelanggan untuk berbagai pengalaman mereka menggunakan batik Wery Group akan memperkuat komunitas dan meningkatkan kepercayaan, sehingga nilai produk dapat tersampaikan dengan efektif"</i>
6.	Idaman Ndruru (Konsumen)	Bagaimana saudara dapat menyampaikan nilai unik produk batik di CV. Wery Group Gunungsitoli melalui konten yang di buat di media sosial? <i>"Baik terimakasih, tanggapan saya terhadap produk batik di CV. Wery Group Gunungsitoli ummnya sangat positif, banyak yang mengapresiasi keindahan desain dan kualitas kain yang nyamana digunakan. Pelanggan sering menyebutnya bahwa motif batik yang unik dan cerita di baliknya membuat mereka merasa terhubung dengan budaya lokal. Selain itu, layanan pelanggan yang ramah dan responsive juga mendapatkan pujian, membuat pelanggan berbelanja semakin menyenangkan. Beberapa pelanggan juga berbagi foto mereka mengenakan batik Wery Group di berbagai</i>

		acara, menyoroti betapa elengannya produk tersebut dalam berbagai kesempatan. Secara keseluruhan, pelanggan merasa puas dan bangga mendukung produk lokal yang berkualitas."
7.	Yuslian Harefa, S.Km (Pemilik)	Bagaimana respons pelanggan terhadap promosi yang dilakukan di media sosial? Apakah ada umpan balik yang signifikan yang bias diintegrasikan ke dalam strategi CV. Wery Group Gunungsitoli? "Respons pelanggan terhadap promosi di media sosial biasanya positif jika konten yang disajikan menarik dan relevan. Umpan balik yang signifikan, seperti peningkatan keterlibatan melalui komentar dan share, dapat memberikan wawasan berharga bagi CV. Wery Group di Gunungsitoli. Misalnya, preferensi terhadap jenis konten tertentu atau waktu posting yang lebih efektif bisa diintegrasikan ke dalam strategi pemasaran. Selain itu, interaksi langsung dengan pelanggan dan penawaran khusus berdasarkan umpan balik juga dapat meningkatkan loyalitas dan minat pelanggan, sehingga mendukung pertumbuhan bisnis secara keseluruhan".
8.	Yuslian Harefa, S.Km (Pemilik)	Apakah kondisi media sosial saat ini dapat mempengaruhi penjualan? "Kondisi media sosial saat ini sangat

	berpengaruh terhadap penjualan, karena platform-platform tersebut telah menjadi saluran utama untuk berinteraksi dengan pelanggan dan mempromosikan produk. Dengan jutaan pengguna aktif setiap hari, media sosial memungkinkan bisnis untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan secara langsung terlibat dengan mereka melalui konten yang menarik, promosi, dan interaksi real-time. Selain itu, fitur seperti iklan berbayar dan algoritma yang memungkinkan penargetan spesifik membantu bisnis menjangkau calon pembeli yang tepat. Ulasan dan testimoni dari pengguna juga berfungsi sebagai pengaruh sosial yang kuat, mendorong kepercayaan dan keputusan pembelian. Dengan demikian, kondisi media sosial yang dinamis dan interaktif saat ini dapat secara signifikan meningkatkan penjualan”.
--	--





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, Mei 2024,

Hal : Pengajuan Judul Rancangan Penelitian

Kepada Yth. Bapak/Ibu Dosen
Pembimbing Akademik

Dengan Hormat,

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Kasiani Iase

Nim : 2320152

Jumlah SKS yang telah diselesaikan : 141 SKS

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 PROMOSI DENGAN MEMANFAATKAN MEDIA SOSIAL DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK BATIK DI CV.WERY GROUP KOTA GUNUNGSITOLI	7/5-2024	[Signature]

Demikian permohonan ini saya ajukan dengan harapan semoga Bapak/Ibu dapat Mempertimbangkannya.

Hormat Saya
Pemohon,

[Signature]

Kasiani Iase
NPM : 2320152



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

OUTLINE TOPIK PENELITIAN SKRIPSI

Nama : Kasiani Lase
NIM : 2320152
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Falkultas : Ekonomi

Tema	Promosi dan Iklan (Produk UMKM)
Judul	Analisis Strategi Promosi Dengan Memanfaatkan Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Batik Di CV.Wery Group kota gunungsitoli.
Lokus	CV.WERY GROUP KOTA GUNUNGSITOLI
Alamat	Jln. Pelud Binaka KM 6 simpang miga gunungsitoli
Latar Belakang	Perkembangan zaman yang semakin modern mendorong perubahan baik secara langsung maupun tidak langsung. Seperti sistem perdagangan, cara bertransaksi dan sistem pemasaran. Sebagai contoh, dahulu dalam bertransaksi produk atau barang, pembeli dan penjual harus bertatap muka untuk memperoleh kesepakatan atau transaksi. Jangkauan penjual dan pembeli sangat terbatas. Namun sekarang seiring kemajuan zaman dan teknologi khususnya internet, semua keterbatasan jarak, waktu, dan biaya dapat teratasi dengan mudah(Syahrullah, Yahya, and Syarif 2021). Salah satu jenis implementasi teknologi dalam hal meningkatkan bisnis, penjualan dan pembelian produk adalah dengan menggunakan media sosial. Sosial Media merupakan kegiatan pemasaran dengan strategi promosi yang memafaatkan internet, dimana dapat digunakan sebagai penghubung dengan konsumen. Sosial media ini pun mempermudah komunikasi antara produsen, pemasar dan konsumen atau pembeli dalam

kegiatan jual beli(Irliansyah, Nasion, and Ulfa 2019). Sosial media juga dapat membantu mempermudah pelaku bisnis dalam memantau dan menyediakan berbagai kebutuhan yang dibutuhkan oleh calon konsumen, karena konsumen dapat mencari informasi mengenai produk dengan mudah hanya dengan mengakses internet untuk memproses pencarian produk tersebut(Lontoh, Tumbel, and Kawet 2020). Oleh karena itu, calon pembeli atau konsumen di zaman sekarang sudah semakin cerdas dalam menentukan keputusan membeli hanya dengan melihat produk yang ada di internet(Samsudin et al. 2023).

Sejalan cv.wery group merupakan Batik Nias yang terletak di Jln. Pelud Binaka KM 6 simpang miga kota Gunungsitoli. Batik Nias harus bertahan dan menentukan strategi bisnis yang tepat karena perusahaan harus memiliki strategi yang baik untuk bertahan dalam pengembangan promosi batik Nias.

Saat ini banyak media sosial yang bermunculan seperti facebook, instagram, twitter, whatsapp, line dan aplikasi lainnya. Meskipun demikian, pengguna aplikasi facebook di Indonesia sampai sekarang masih banyak. Media sosial memberikan tempat untuk bertemu dan berkomunikasi antara seorang anggotadengan anggota lainnya. Media sosial menawarkan tempat iklan kepada para anggota dalam memasarkanatau promosi produkproduk seperti pakaian, sepatu, produk kecantikan dan kesehatan. Karena dengan adanya keramaian, banyak pula calon pembeli. Peluang bisnis kemudian muncul yaitu dengan cara memberikan penawaran bisnis untuk prospek berkumpul dan melakukan kegiatan jual beli yang terjadi di media sosial. Media sosial. sekaligus menjadi media promosi industri kreatif yang sangat mudah dan murah karena dapat menjangkau pasar hingga seluruh dunia(Amiman, Moku, and Tumengkol 2022).

Melalui konten dan fitur yang dimiliki oleh medial sosial, kita dapat melakukan berbagai kegiatan usaha bisnis secara online seperti mempublikasikan menginformasikan, hingga mempromosikan produk kepada konsumen dengan cara mengunggah foto-foto produk yang dijual, dengan memuat caption yang bersifat persuasif titik dengan tujuan agar konsumen yang melihatnya dapat tertarik dan membeli produk(Rachmawaty 2021). Selain itu melalui media sosial termasuk Facebook, konsumen dapat melakukan transaksi, melakukan komunikasi

	dengan konsumen atau masyarakat untuk mempertahankan hubungan sebelum selama dan setelah proses pembelian(Taqiyya and Riyanto 2020). Berdasarkan pengamatan peneliti di CV.WERY GROUP promosi yang mereka lakukan masih belum maksimal terutama dalam penggunaan media sosial sehingga produk batik cv.wery group belum dikenal masyarakat luas. Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik mengangkat judul ANALISIS STRATEGI PROMOSI DENGAN MEMANFAATKAN MEDIA SOSIAL DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK BATIK CV.WERY GROUP KOTA GUNUNGSITOLI.
Rumusan Masalah	1. Apakah Strategi Dalam Melakukan Promosi Di CV. Werry sudah tepat? 2. Apakah Melalui Media Sosial Dapat Meningkatkan Penjualan Di CV.Werry?
Tujuan Penelitian	1. Untuk Mengetahui Strategi Promosi Yang Dilakukan Oleh CV.Wery. 2. Untuk Mengetahui Apakah Dengan Menggunakan Media Sosial Dapat Meningkatkan Penjualan Produk di CV.Wery.
Metode Penelitian	Penelitian deskriptif adalah metode yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Adapun lokasi penelitian yang ditetapkan oleh peneliti yaitu UMKM penjualan Batik Nias di cv. Wery kota gunungsitoli. Teknik pengumpulan data melalui kegiatan: dokumentasi, wawancara dan observasi. Teknik analisis data menggunakan content analysis (<i>riset dokumentasi</i>) dan analisis deskriptif.
Daftar Pustaka	Amiman, Renaldi, Bnedicta Moku, and Selvi Tumengkol. 2022. "Peran Media Sosial Facebook Terhadap Kehidupan Masyarakat Di Desa Lalue Kecamatan Essang Kabupaten Kepulauan Talaud." <i>Journal Ilmiah Society</i> 2(3):1–9. Rachmawaty, Asye. 2021. "Optimasi Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Di Masa Pembatasan Sosial Berskala Besar." <i>Tematik</i> 8(1):29–44. doi: 10.38204/tematik.v8i1.535. Syahrullah, Muhammad Yahya, and Ahmad Syarif. 2021. "Penggunaan Facebook Dalam Promosi Produk Barang Jadi." <i>Jurnal Kajian Islam Kontemporer</i> 12(2):27–38. Taqiyya, Rahmah, and Sugeng Riyanto. 2020. "Strategi Pemanfaatan Media Sosial Facebook Dan Whtasapp Untuk Memperluas Jaringan Pemasaran Digital Benih Sayuran Oleh Wafipreneur Di Masa

Gunungsitoli, Mei 2024

Disetujui Oleh
Dosen Pembimbing



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

Disahkan Oleh
Ketua Program Studi Manajemen



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

Status pembimbingan berhasil diubah

NIM :

2320152

NAMA MAHASISWA :

KASIANI LASE

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

Analisis Strategi Promosi Dengan Memanfaatkan Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Batik Di CV.Wery Group kota gunungsitoli.

LOKUS :

CV.WERY GROUP KOTA GUNUNGSITOLI

Dosen Pembimbing :

Yupiter Mendrata, SE,MM

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema :

Promosi dan Iklan (Produk UMKM)

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Proposal

No	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	Rancangan penelitian 10 Jun 2024 19:19:50	REVISI BAB I File Skripsi	Perbaiki Bab I (Sempurnakan permasalahan penelitian, tambahkan fokus penelitian, perbaiki rumusan masalah, perbaiki tujuan penelitian, Bukan manfaat penelitian tetapi Kegunaan Hasil Penelitian (perbaiki itu), perbaiki tata penulisan (dirapikan, baca kata demi kata dan perbaiki yang salah, perhatikan spasi, dll). Terimakasih. 11 Jun 2024 13:09:35
2	Rancangan penelitian 16 Jun 2024 20:38:16	REVISI BAB I File Skripsi	Perbaiki Kembali Bab I. Terimakasih

N O	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
			22 Jun 2024 10:36:51
3	Rancangan penelitian 26 Jun 2024 19:38:57	BAB I File Skripsi	Perbaiki kembali bab I, terutama masalah penelitian. Terimakasih.
			02 Jul 2024 12:14:56
4	Rancangan penelitian 12 Jul 2024 19:47:52	Revisi BAB I File Skripsi	ACC Bab I. Lanjutkan ke Bab II. Terimakasih.
			12 Jul 2024 20:13:46
5	Rancangan penelitian 14 Jul 2024 20:19:29	BAB 2 File Skripsi	Perbaiki bab II, Perbaiki tujuan Pustaka, sempurnakan sistematika penulisan, dirapikan penulisan. Terimakasih.
			15 Jul 2024 09:45:01
6	Rancangan penelitian 25 Jul 2024 08:25:46	Revisi BAB II File Skripsi	Perbaiki Kembali Bab II. Terimakasih
			25 Jul 2024 09:26:52
7	Rancangan penelitian 25 Jul 2024 13:24:48	Revisi Bab II File Skripsi	ACC Bab II. Lanjutkan ke Bab III. Terimakasih.
			25 Jul 2024 13:42:39
8	Rancangan penelitian 25 Jul 2024 13:54:00	BAB III File Skripsi	Perbaiki Bab III. Perbaiki Variabel penelitian dan rapikan penulisan. Terimakasih.
			25 Jul 2024 13:59:48

N O	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
9	Rancangan penelitian 26 Jul 2024 12:41:51	Revisi BAB III File Skripsi	ACC Bab III. PDFkan semua Proposal Penelitian dan kirim kembali di SIMAT. Terimakasih 27 Jul 2024 08:56:16
10	Rancangan penelitian 30 Jul 2024 06:06:02	Perbaiki penelitian File Skripsi	ACC Proposal Penelitian. Segera mendaftar Seminar Proposal. Terimakasih 30 Jul 2024 14:21:37

Selesai

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

LEMBAR PERSETUJUAN RANCANGAN PENELITIAN

Rancangan penelitian yang diajukan oleh :

Nama : KASIANI LASE
NPM : 2320152
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Analisis Strategi Promosi Dengan Memanfaatkan Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Batik Di CV. Wery Group Kota Gunungsitoli.

Telah diperiksa dan disetujui untuk diseminarkan.

Gunungsitoli, Juli 2024

Pembimbing



Yupiter Mendrofa, SE.,MM
NIDN:0112078103

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. Iir Kecamatan Gunungitoli Kota Gunungitoli

BERITA ACARA SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

Pada hari ini Jumat tanggal Sembilan bulan Agustus tahun dua ribu dua puluh empat telah diselenggarakan Seminar Rancangan Penelitian bagi mahasiswa Universitas Nias

Nama KASIANI LASE
NIM 2320152
Program Sarjana
Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi
Judul Skripsi Analisis Strategi Promosi Dengan Memanfaatkan Media Sosial
Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Batik Di CV. Werry
Group Kota Gunungitoli

Waktu Pelaksanaan 14.00 WIB s.d. selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah:

1. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M.
(Pembimbing)
2. Otanius Laia, S.E., M.M.
(Penelaah)

1

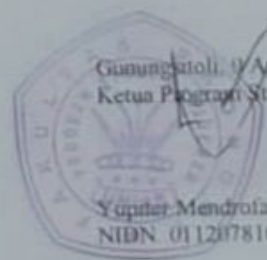
2

Tanda Tangan

Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M. (Pembimbing)	80
2. Otanius Laia, S.E., M.M. (Penelaah)	80
Total Nilai	80

Rata-rata nilai adalah 80



Gunungitoli, 9 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	: KASIANI LASE
NIM	: 2320152
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Analisis Strategi Promosi Dengan Memanfaatkan Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Batik Di CV Werry Group Kota Gunungsitoli

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada
hari / tanggal : Jumat, 9 Agustus 2024
Pukul : 14.00 Wib s/d Selesai
tempat : Ruang Rapat

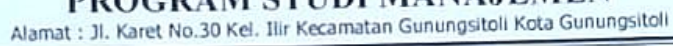
Dengan hasil penilaian :

- | | |
|-------------------------------------|--|
| ☒ | 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, 9 Agustus 2024
Ketua Program Studi Manajemen

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

Catatan:
Berikan tanda centang (✓)
pada salah satu kotak.



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



NIDN. 0127059501

HALAMAN PERSETUJUAN MELAKSANAKAN PENELITIAN

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh:

Nama : Kasiani Lase
NIM : 2320152
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Analisis Strategi Promosi Dengan Memanfaatkan Media Sosial
Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Batik Di CV.Wery
Group Kota Gunungsitoli

Telah di seminarkan dan disetujui untuk diteliti.

Gunungsitoli, Oktober 2024

Dosen Penelaah


Otanius Laia, S.E., M.M.
NIDN. 10810801

Dosen Pembimbing


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

Plt. Ketua Prodi 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

30 Oktober 2024

Nomor : 1538/UN11/PN.01.02/2024

Lampiran : 1 (set)

Perihal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth,
Pimpinan CV Wery Group Kota G.sitoli
di

Tempat

1. Dengan hormat, dalam rangka melengkapi data penelitian yang dilaksanakan oleh :

Nama : **Kasiani Lase**

NIM : 2320152

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)

Judul Skripsi : Analisis strategi promosi dengan memanfaatkan media social dalam meningkatkan penjualan Produk Batik di CV Wery Group Kota Gunungsitoli

Lokasi Penelitian : Cv. Wery Group Kota Gunungsitoli

Jadwal Penelitian : 30 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.

Dekan,

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

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 (**Kasiani Lase**)
 6. Arsip



CV Wery Group

Gunungsitoli-Nias

Jalan Pelud Binaka Km.6 Simpang Miga - Gunungsitoli (Hp. 0852 7536 7795)

Jalan Yos Sudarso No. 180 - Gunungsitoli (Hp. 0823 7037 7394)

Surel: cv.werygroup@gmail.com

Gunungsitoli, Oktober 2024

Nomor : /WG-CV/V/2024

Lamp : -

Hal : Penelitian

Kepada Yth.
PLT Kepala LPPM
Di
Tempat

Dengan hormat,

Surat nomor 137/UN06/PN.01.02.2024, tanggal 30 Oktober 2024, perihal pada pokok surat di atas telah kami terima dengan baik.

Sehubungan dengan surat dimaksud, maka melalui surat ini kami dari Cv. Wery Group memberikan izin kepada:

Nama	Kasiani Lase
NIM	2320152

Untuk melaksanakan penelitian di Cv. Wery Group sebagai bahan dan data untuk penyelesaian skripsi mahasiswa yang namanya tersebut di atas.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian kami ucapkan terima kasih.

Hormat dan salam kami
Direktur Wery Bakery


CV Wery
YAMAN SUDIHAREPA



CV *Wery* Group

Gunungsitoli-Nias

Jalan Pelud Binaka Km.6 Simpang Miga – Gunungsitoli (Hp. 0852 7536 7795)

Jalan Yos Sudarso No. 180 – Gunungsitoli (Hp. 0823 7037 7394)

Surel : cvwerygroup1@gmail.com

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Yaman Sudi Harefa
Jabatan : Direktur CV. Wery Group

Menerangkan bahwa,

Nama : Kasiani Lase
NIM : 2320152
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Strata satu (S1)
Judul Skripsi : Analisis Strategi Promosi Dengan Memanfaatkan Media Sosial
Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Batik di CV. Wery Group
Kota Gunungsitoli.

Yang bersangkutan telah selesai melaksanakan penelitian di CV. Wery Group Kota Gunungsitoli untuk memenuhi syarat-syarat perkuliahan untuk mata kuliah Skripsi dengan judul penelitian yang sudah tertera.

Demikian surat ini kami sampaikan, dan atas kerjasamanya kami mengucapkan terimakasih.

Gunungsitoli, 18 November 2024
Direktur CV. Wery Group



Yaman Sudi Harefa

Status pembimbingan berhasil diubah

NIM :
2320152

NAMA MAHASISWA :
KASIANI LASE

PRODI :
Manajemen

JUDUL :
Analisis Strategi Promosi Dengan Memanfaatkan Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Batik Di CV.Wery Group kota gunungsitoli.

LOKUS :
CV.WERY GROUP KOTA GUNUNGSITOLI

Dosen Pembimbing :
Yupiter Mendofo, SE,MM

Konsentrasi :
Pemasaran

Tema :
Promosi dan Iklan (Produk UMKM)

Ulangi Judul

Riwayat Bimbingan Skripsi

No	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	BAB IV 21 Oct 2024 11:07:04	HASIL DAN PEMBAHASAN File Skripsi	Perbaiki Bab IV. Sempurnakan Analisis Hasil Pembahasan. Terimakasih. 22 Oct 2024 08:42:42
2	Bab IV - V 31 Oct 2024 10:05:25	Hasil dan pembahasan , Kesimpulan dan saran File Skripsi	ACC bab IV. Perbaiki bab V (Kesimpulan dan Saran). Terimakasih. 31 Oct 2024 14:34:37

No	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
3	Bab V 31 Oct 2024 17:44:52	Kesimpulan Dan saran File Skripsi	Perbaiki kembali bab V. Sempurnakan kesimpulan dan saran (ikuti revisi saat bimbingan tatap muka). Terimakasih. 02 Nov 2024 13:57:59
4	BAB IV dan V 06 Feb 2025 14:40:24	Hasil dan Pembahasan, Kesimpulan dan Saran File Skripsi	ACC Skripsi. Silahkan mendaftar Ujian Skripsi. Terimakasih. 06 Feb 2025 20:52:21

Selesai

Proses pembimbingan skripsi ini telah selesai



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

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

PENGESAHAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul Analisis Strategi Promosi Dengan Memanfaatkan Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Batik Di CV. Wery Group Kota Gunungsitoli yang Disusun oleh Kasiani Lase dengan NPM 2320152 Program Studi Manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh pembimbing, sehingga dapat dilanjutkan untuk Sidang Ujian Skripsi.

Gunungsitoli, 7 Februari 2025

Dosen Pembimbing,

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



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI**

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

SURAT KETERANGAN

Nomor : 090 /UN11/TU.01.20/2025

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 : **Kasiani Iase**
NIM : 2320152
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme melalui aplikasi *Turnitin*, dan mendapat tingkat *Similarity* **23%** sehingga dinyatakan layak untuk melanjutkan pada tahap selanjutnya sesuai dengan tahapan pada penyelesaian skripsi/tugas akhir.

Gunungsitoli, 7 Pebruari 2025
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



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI 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. 56/WJ.11.02./PP.09.01/2025

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

Nama : Kasiani Lase
NPM : 2320152
Judul Skripsi : Analisis Strategi Promosi Dengan Memanfaatkan Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Batik di CV. Wery Group 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 terima kasih.

Gunungsitoli, 7 Februari 2025
Plt. Ketua Program Studi,

Idarni Marefa, 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, Februari 2025

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 : **KASIANI LASE**

NIM : 2320152

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. Surat keterangan bebas mata kuliah
5. Surat pengesahan Skripsi yang ditandatangani oleh pembimbing
6. Surat keterangan telah berakhir meneliti dari tempat penelitian
7. Surat pernyataan keaslian skripsi yang ditanda tangani oleh mahasiswa di atas materai
8. Menggandakan *Hardcopy* Skripsi Yang Telah di Jilid Sebanyak 3 (Tiga) Rangkap
9. Riwayat Bimbingan SKRIPSI di SIMAT Dari Dosen Pembimbing
10. Menunjukkan KRS/KHS Asli Semester 1 Sampai Terakhir
11. Fotokopi KHS Terakhir
12. Transkrip Nilai Sementara Dari SIMAT
13. Slip Pembayaran Uang Kuliah Terakhir
14. Map Merah 3 Buah

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih.

Hormat Saya
Pemohon,


KASIANI LASE
NIM. 2320152

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 : Kesian 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 : Kasiani Lase
Nim : 2320152
Program : Sarjana
Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi (FE)

Manyatakan bahwa saya bersedia untuk menghadiri ujian Skripsi sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan.

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih.

Hormat Saya Pemohon,

**Kasiani Lase
NIM 2320152**

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



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

Nama KASIANI LASE
NIM 2320152
Program Sarjana
Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi
Judul Skripsi Analisis Strategi Promosi Dengan Memanfaatkan Media Sosial
Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Batik Di CV Werry
Group Kota Gunungsitoli

Waktu Pelaksanaan 14.00 WIB s.d. selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah

1. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M.
(Pembimbing)
2. Otanius Laia, S.E., M.M.
(Penelaah)

1

2

Tanda Tangan

Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M. (Pembimbing)	80
2. Otanius Laia, S.E., M.M. (Penelaah)	80
Total Nilai	80

Rata-rata nilai adalah 80



Gunungsitoli, 9 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	: KASIANI LASE
NIM	: 2320152
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Analisis Strategi Promosi Dengan Memanfaatkan Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Batik Di CV. Werry Group Kota Gunungsitoli

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :
hari / tanggal : Jumat, 9 Agustus 2024
Pukul : 14.00 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, 9 Agustus 2024
Ketua Program Studi Manajemen

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

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

PERBAIKAN UJIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : KASIANI LASE

NIM : 2320152

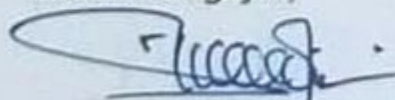
Judul Penelitian : Analisis Strategi Promosi Dengan Memanfaatkan Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Batik CV. Wery Group Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		→ Simpurnakan kembali formatnya pada bab 1 dan 2.
		→ Pastikan data penjualan di bab 2 benar.
		→ Manfaat peneliti & simpurnakan kembali.
		→ Bentuk? promosi di penelitian.
		→ Pastikan informasi anda siapa dan siapa saja.
		→ Rumus masalah masih belum terdistribusi.
		→ Hasil analisis peneliti. Lalu terdistribusi rumus masalah anda.
		→ Kesimpulan dan saran tidak sesuai dengan hasil yang anda dapatkan.
		→ Parafami apa yang anda tulis di skripsi anda.

Gunungsitoli, 12 Februari 2025

Dosen Penguji I,



Otanius Laia, S.E., M.M

NIDN. 0127059501



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 : KASIANI LASE

NIM : 2320152

Judul Penelitian : Analisis Strategi Promosi Dengan Memanfaatkan Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Batik CV. Wery Group Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		Sempurnakan Abstrak (jenis huruf disamakan)
		Sistematika penulisan kutipan ilmiah
		Sempurnakan pembahasan, kesimpulan revisi dengan rumusan masalah
		Daftar pustaka

Gunungsitoli, 12 Februari 2025

Dosen Penguji II

Idarni Harefa SE.,ME
NIDN. 0128129102

BIODATA PENULIS



Kasiani Lase, yang sehari-harinya di panggil “Kasi” lahir Siforoasi 9 September 2002 dan merupakan anak ke tiga dari tiga bersaudara, pada tahun 2013 menamatkan pendidikan Sekolah Dasar di SD Swasta STMK Kota Gunungsitoli, kemudian melanjutkan jenjang pendidikan menengah pertama di SMP Negeri 4 Kota Gunungsitoli dan lulus pada tahun 2016. Setelah tamat dari pendidikan SMP kemudian melanjutkan pendidikan di SMK swasta Kristen BNKP Kota Gunungsitoli dan menamatkan diri pada tahun 2021.

Semenjak tamat dari bangku SMK, 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 (S-1) dibidang Manajemen Fakultas Ekonomi.

Pada tahun 2025, 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 12 Februari 2025 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