

Lampiran I

DAFTAR WAWANCARA

Petunjuk :

1. Peneliti mengharapkan partisipasi dari Bapak/Ibu untuk memberikan jawaban yang tepat dan relevan atas daftar pertanyaan penelitian yang telah tersedia.
2. Berikanlah jawaban yang menurut Bapak/Ibu benar atau mendekati jawaban dari pertanyaan sesuai dengan keadaan yang ada.
3. Jawaban yang Bapak/Ibu berikan adalah bersifat rahasia untuk itu peneliti mengharapkan jawaban yang sesungguhnya.
4. Data yang telah diperoleh dari Bapak/Ibu semata-mata hanya sebagai salah satu kelengkapan dalam Menyusun Skripsi untuk menyelesaikan studi pada program Strata Satu
5. Sebelum dan sesudah, peneliti mengucapkan terimakasih atas partisipasi dari bapak/ibu.

1. Wawancara dengan Bapak Robert (Pemilik Usaha CV. Bintang Keramik sebagai Informan Kunci)

1. Sejak kapan CV. Bintang Keramik berdiri dan mulai beroperasi di bidang penjualan bahan bangunan, khususnya produk cat?
2. Bagaimana penerapan strategi promosi yang diterapkan oleh CV. Bintang Keramik dalam meningkatkan volume penjualan produk cat merek Dana Paint?
3. Apa saja bentuk kegiatan promosi yang telah dilakukan oleh CV. Bintang Keramik dalam memasarkan produk Dana Paint ?
4. Bagaimana tanggapan atau respon pelanggan terhadap strategi promosi yang telah dilakukan oleh toko?
5. Menurut Bapak/Ibu, apakah strategi promosi yang diterapkan selama ini sudah cukup efektif dalam meningkatkan penjualan produk cat Dana Paint?

6. Apa saja kendala atau hambatan yang dihadapi oleh CV. Bintang Keramik dalam meningkatkan volume penjualan produk cat Dana Paint?
7. Bagaimana upaya yang dilakukan oleh Toko Bintang Keramik di Gunungsitoli dalam mengatasi kendala-kendala untuk meningkatkan volume penjualan produk Cat Danapaint?
8. Apakah CV. Bintang Keramik secara rutin melakukan evaluasi terhadap strategi promosi yang telah dijalankan.
9. Apa rencana atau langkah ke depan yang akan dilakukan oleh CV. Bintang Keramik untuk meningkatkan efektivitas strategi promosi dan volume penjualan produk Dana Paint?

2. Wawancara dengan Bapak Emanuel (administrasi Gudang sebagai Informan Utama) :

1. Bagaimana strategi promosi yang selama ini diterapkan oleh CV. Bintang Keramik dalam upaya meningkatkan volume penjualan produk cat merek Dana Paint?
2. Bagaimana upaya yang dilakukan oleh Toko Bintang Keramik di Gunungsitoli dalam mengatasi kendala-kendala untuk meningkatkan volume penjualan produk Cat Danapaint?
3. Apa saja bentuk promosi yang biasanya dilakukan oleh toko dalam memasarkan produk cat Dana Paint?
4. Menurut pengalaman Bapak, jenis promosi seperti apa yang paling menarik perhatian dan mendapatkan respons positif dari konsumen
5. Apa saja kendala atau hambatan yang dihadapi oleh CV. Bintang Keramik dalam meningkatkan penjualan produk cat Dana Paint.
6. Bagaimana Bapak menyikapi pelanggan yang belum mengetahui atau kurang tertarik terhadap program promosi yang sedang berlangsung?
7. Apakah CV. Bintang Keramik memanfaatkan media sosial atau alat komunikasi lainnya dalam melakukan promosi produk cat Dana Paint?

3. Wawancara dengan Ibu Ike (Karyawan sebagai Informan Utama) :

1. Bagaimana strategi promosi yang selama ini diterapkan oleh CV. Bintang Keramik dalam upaya meningkatkan volume penjualan produk cat merek Dana Paint?
2. Apa saja kendala atau hambatan yang dihadapi oleh CV. Bintang Keramik dalam meningkatkan volume penjualan produk cat Dana Paint?
3. Apa saja bentuk promosi yang biasanya dilakukan oleh toko dalam memasarkan produk cat Dana Paint?
4. Menurut pengalaman Ibu, jenis promosi seperti apa yang paling menarik perhatian dan mendapatkan respons positif dari konsumen?
5. Bagaimana Bapak menyikapi pelanggan yang belum mengetahui atau kurang tertarik terhadap program promosi yang sedang berlangsung?
6. Apakah CV. Bintang Keramik memanfaatkan media sosial atau alat komunikasi lainnya dalam melakukan promosi produk cat Dana Paint?
7. Sejauh mana efektivitas media sosial atau alat komunikasi tersebut dalam membantu meningkatkan volume penjualan produk tersebut.

4. Wawancara dengan Ibu Indah (Konsumen Sebagai Informan Pendukung):

1. Apakah anda pernah melihat promosi cat dana paint di toko bintang keramik? Jika ya, bagaimana pendapat anda tentang promosi tersebut?
2. Apa alasan utama Ibu memilih produk Dana Paint dibandingkan dengan merek cat lainnya?
3. Apakah anda pernah melihat toko ini muncul di media sosial atau acara tertentu?
4. Apakah promosi memengaruhi keputusan Ibu dalam membeli cat Dana Paint di toko ini? Jika ya, bagaimana pengaruhnya?
5. Menurut Bapak/Ibu, apakah promosi yang dilakukan oleh Toko Bintang Keramik sudah cukup menarik atau masih perlu ditingkatkan?
6. Apa saran atau masukan Bapak/Ibu agar Toko Bintang Keramik dapat lebih efektif dalam menawarkan promosi maupun pelayanan kepada pelanggan?

5. Wawancara dengan Bapak Oktaf (Konsumen Sebagai Informan Pendukung) :

1. Apakah anda pernah melihat promosi cat dana paint di toko bintang keramik? Jika ya, bagaimana pendapat anda tentang promosi tersebut?
2. Apa alasan utama Ibu memilih produk Dana Paint dibandingkan dengan merek cat lainnya?
3. Apakah anda pernah melihat toko ini muncul di media sosial atau acara tertentu?
4. Apakah promosi memengaruhi keputusan Ibu dalam membeli cat Dana Paint di toko ini? Jika ya, bagaimana pengaruhnya?
5. Menurut Bapak/Ibu, apakah promosi yang dilakukan oleh Toko Bintang Keramik sudah cukup menarik atau masih perlu ditingkatkan?
6. Apa saran atau masukan Bapak/Ibu agar Toko Bintang Keramik dapat lebih efektif dalam menawarkan promosi maupun pelayanan kepada pelanggan?

TRANSKIP WAWANCARA PENELITIAN

Informan : Kunci
Status/ Jabatan : Direktur Robert Janely
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Metode : Wawancara Semi Terstuktur
Tempat : CV. Bintang Keramik
Hari/Tanggal : 14 Juli 2025

No	Nama	Pertanyaan	Jawaban
1.	Robert Janely	Sejak kapan toko bintang keramik berdiri dan mulai beroperasi dibidang penjualan bahan bangunan, khususnya produk cat	Sejak 2004 dan berlokasi di Jalan Diponegoro No. 331, Kelurahan Ilir, Kecamatan Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli, Sumatra Utara. Toko ini awalnya berfokus pada penyediaan berbagai jenis keramik. Seiring berjalannya waktu, Toko Bintang Keramik memperluas lini produknya dengan menambahkan cat, semen, serta aksesoris bahan bangunan lainnya
2.		Bagaimana penerapan strategi promosi yang diterapkan oleh CV. Bintang Keramik dalam meningkatkan volume penjualan produk cat merek Dana Paint?	Kalau dari kami, strategi promosi yang dilakukan itu ada beberapa macam, dan biasanya disesuaikan juga dengan kondisi pasar di sekitar Gunungsitoli ini. Pertama, kami sering memberikan diskon atau promo khusus, misalnya potongan harga untuk pembelian dalam jumlah tertentu atau hadiah seperti kuas cat. Tujuannya supaya pelanggan lebih tertarik membeli dalam jumlah besar. "Untuk promosi, kami memang

			memanfaatkan media sosial, instagram terutama Facebook. Biasanya kami posting info promo, stok baru, atau produk yang sedang diskon. Kalau bicara soal kelebihannya, promosi seperti ini cukup murah dan fleksibel. Kami bisa atur sendiri kapan posting, desainnya bagaimana, dan langsung bisa lihat respon dari pelanggan. Tapi kekurangannya, semua biaya promosi ini masih kami tanggung sendiri. Dari pihak Danapaint belum ada dukungan langsung dalam bentuk biaya promosi atau materi iklan. Jadi kami harus inisiatif sendiri, baik cetak brosur maupun buat konten untuk media sosial sehingga kami agak kecewa”
3.		Apa saja bentuk kegiatan promosi yang telah dilakukan oleh CV. Bintang Keramik dalam memasarkan produk Dana Paint ?	Ya biasanya, untuk sementara ini kami melakukan promosi secara langsung khususnya cat dana paint
4.		Bagaimana tanggapan atau respon pelanggan terhadap strategi promosi yang telah dilakukan oleh toko?	Kalau tanggapan ya mereka sangat puas dari segi strategi promosi yang kami lakukan di toko bintang keramik ini bahkan mereka jadi pelanggan tetap kami

5.		Menurut Bapak, apakah strategi promosi yang diterapkan selama ini sudah cukup efektif dalam meningkatkan penjualan produk cat Dana Paint?	Kalau strategi promosi yang kami lakukan sih sudah sangat puas dan efektif dalam meningkatkan penjualan. cuman yah masih tetap juga harus di evaluasi lagi mengenai cat dana paint
6.		Apa saja kendala atau hambatan yang dihadapi oleh CV. Bintang Keramik dalam meningkatkan volume penjualan produk cat Dana Paint?	Sebagai wakil dari CV. Bintang Keramik, kami menghadapi beberapa kendala utama dalam meningkatkan volume penjualan produk Cat Danapaint, yang terbagi menjadi dua kategori, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Dari sisi internal, kendala yang kami hadapi meliputi keterbatasan sumber daya manusia, terutama pada tim pemasaran yang belum optimal dalam menjangkau dan memberikan edukasi kepada konsumen secara luas. Selain itu, keterbatasan anggaran promosi menjadi hambatan dalam melaksanakan kegiatan pemasaran secara intensif dan bervariasi. Kami juga mengalami masalah dalam pengelolaan stok, dimana sering kali persediaan produk tidak mencukupi ketika permintaan meningkat, yang akhirnya berdampak pada kepuasan pelanggan. Sementara itu, dari sisi eksternal, kami menghadapi persaingan pasar yang cukup ketat dengan merek-

			merek cat lain yang lebih dikenal dan memiliki strategi pemasaran yang agresif. Perubahan cepat dalam preferensi dan perilaku konsumen juga menuntut kami untuk terus beradaptasi agar produk tetap relevan dan diminati. Selain itu, kondisi ekonomi yang tidak stabil turut memengaruhi daya beli masyarakat, yang berdampak pada penurunan permintaan produk. Terakhir, jaringan distribusi yang belum merata di beberapa wilayah potensial membatasi kemampuan kami untuk memperluas penetrasi pasar. Dengan pemahaman terhadap berbagai kendala tersebut, kami terus berupaya melakukan perbaikan dan inovasi agar volume penjualan Cat Danapaint dapat meningkat secara berkelanjutan
7.		Bagaimana upaya yang dilakukan oleh Toko Bintang Keramik di Gunungsitoli dalam mengatasi kendala-kendala untuk meningkatkan volume penjualan produk Cat Danapaint?	Kalau dari kami di Toko Bintang Keramik Gunungsitoli, buat ngatasin kendala supaya penjualan Cat Danapaint naik, kita ada beberapa cara. Pertama, kita aktif kasih tahu pelanggan soal keunggulan produk ini, jadi mereka lebih paham dan tertarik. Kadang juga kita kasih diskon atau promo biar makin banyak yang mau beli. Terus, soal stok kita usahain selalu ada barangnya, apalagi pas lagi

			banyak yang cari. Kita rutin koordinasi sama gudang dan supplier supaya stok nggak sampai kosong. Selain itu, pelayanan kita juga kita tingkatin, supaya pelanggan merasa nyaman dan gampang buat pilih produk yang sesuai kebutuhan mereka. Kita yakin kalau pelayanannya baik, pelanggan bakal senang dan balik lagi. Memang sih saingan di pasar cukup banyak, tapi kita berusaha tetap kasih pelayanan ramah dan info yang jelas supaya Cat Danapaint tetap jadi pilihan utama di toko kita." Kalau boleh pemanfaatan media sosial haru lebih maksimal lagi
8.		Apakah CV. Bintang Keramik secara rutin melakukan evaluasi terhadap strategi promosi yang telah dijalankan.	Ya tentu, kalau tidak terus dilakukan evaluasi mungkin akan tertinggal dari toko lain yang sama-sama menjual produk cat atau keramik sehingga harus tetap gercep dalam menentukan strategi promosi yang cocok dalam perkembangan usaha
9		Apa rencana atau langkah ke depan yang akan dilakukan oleh CV. Bintang Keramik untuk meningkatkan efektivitas strategi promosi dan volume penjualan produk Dana Paint?	Kami akan CV. Bintang Keramik lebih gencar untuk memperkuat promosi digital dengan memaksimalkan penggunaan media sosial seperti Facebook dan WhatsApp. Selain itu, perusahaan akan meningkatkan edukasi produk kepada konsumen melalui demo dan

		pelatihan agar pemahaman dan minat beli meningkat. Kerja sama dengan distributor dan supplier juga akan diperkuat untuk mendukung ketersediaan produk dan promosi bersama. Program promosi akan dibuat lebih konsisten dan terfokus, termasuk memberikan diskon dan bonus pembelian yang lebih menarik. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan strategi promosi menjadi lebih efektif dan volume penjualan produk Dana Paint meningkat secara signifikan.
--	--	--

Informan : Utama Ke-1
Status/ Jabatan : Administrasi Gudang
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Metode : Wawancara Semi Terstuktur
Tempat : CV. Bintang Keramik
Hari/Tanggal : 14 Juli 2025

No	Nama	Pertanyaan	Jawaban
1.	Emanuel Zebua	Bagaimana penerapan strategi promosi yang diterapkan oleh CV. Bintang Keramik dalam meningkatkan volume penjualan produk cat merek Dana Paint?	Kalau untuk strategi promosi secara umum yang kami lakukan di toko sebenarnya sudah cukup berhasil. Beberapa produk bahkan mengalami peningkatan penjualan yang cukup signifikan berkat promosi yang kami jalankan. Tapi kalau untuk produk tertentu seperti cat Danapaint, kami akui promosinya masih belum terlalu optimal .Salah satu kendalanya itu karena terbatasnya biaya promosi dari pihak kami sendiri. Selain itu, dari pihak supplier atau distributor Danapaint juga belum ada dukungan dalam bentuk potongan harga khusus atau bantuan promosi, jadi kami harus menanggung semua biaya sendiri. Akibatnya, kami jadi agak mengurangi promosi khusus untuk Danapaint di media sosial atau platform lainnya. Jadi untuk sekarang, kami lebih fokus mempromosikan produk-produk yang memang punya margin lebih tinggi atau ada dukungan promosi

			dari pihak pemasok. Tapi bukan berarti kami tinggalkan Danapaint, hanya saja untuk promosi khusus, memang belum bisa maksimal."
2.		Bagaimana upaya yang dilakukan oleh Toko Bintang Keramik di Gunungsitoli dalam mengatasi kendala-kendala untuk meningkatkan volume penjualan produk Cat Danapaint?	Kalau dari saya yang kerja di toko, kami biasanya jelasin langsung ke pelanggan tentang kelebihan Cat Danapaint supaya mereka ngerti kenapa harus pilih produk ini. Kadang juga kita kasih tahu kalau lagi ada promo atau diskon biar makin tertarik. Soal stok, kami usahain supaya barang selalu ready di toko, apalagi kalau lagi banyak yang cari. Kalau stok mulai menipis, kami cepat hubungi gudang supaya bisa cepat dikirim. Selain itu, kami juga berusaha melayani pelanggan dengan ramah dan sabar, bantu mereka pilih produk yang sesuai kebutuhan. Jadi, pelanggan merasa nyaman dan senang belanja di sini. Meskipun banyak saingan di luar sana, kami tetap semangat kasih pelayanan terbaik supaya Cat Danapaint tetap jadi pilihan mereka.
3.		Apa saja bentuk promosi yang biasanya dilakukan oleh toko dalam memasarkan produk cat Dana Paint	promosi secara langsung khususnya cat dana paint

4.		Menurut pengalaman Bapak, jenis promosi seperti apa yang paling menarik perhatian dan mendapatkan respons positif dari konsumen	Untuk promosi yang paling menarik sih cuman diskon harga soalnya pelanggan merasa diuntungkan besar
5.		Apa saja kendala atau hambatan yang dihadapi oleh CV. Bintang Keramik dalam meningkatkan penjualan produk cat Dana Paint.	Kalau kendala menjual produk cat dana paint ya salah satunya kurangnya pemotongan harga dari pihak suplier dan tidak ada biaya promosi, trus toko juga tidak mau ambil rugi makanya lebih memilih produk yang menguntungkan contohnya cat spectrum
6.		Bagaimana Bapak menyikapi pelanggan yang belum mengetahui atau kurang tertarik terhadap program promosi yang sedang berlangsung?	Kami menyikapi hal tersebut dengan pendekatan yang lebih proaktif dan edukatif. Pertama, kami memastikan informasi mengenai program promosi disampaikan secara jelas dan menarik, baik melalui media sosial, spanduk toko, maupun komunikasi langsung dengan pelanggan. Bagi pelanggan yang belum mengetahui, staf kami secara aktif memberikan penjelasan mengenai manfaat promosi saat mereka datang ke toko.
7.		Apakah CV. Bintang Keramik memanfaatkan media sosial atau alat komunikasi lainnya dalam melakukan promosi produk cat Dana Paint?	Untuk promosi cat dana paint sih pernah dulu kami melakukan promosi melalui media sosial, cuman sekarang kami lebih fokus dalam menjual produk yang sama-sama menguntungkan untuk toko

2.		Apa saja kendala yang dihadapi oleh CV. Bintang Keramik dalam meningkatkan volume penjualan produk cat dana paint	Kalau dari pengalaman saya di toko, penjualan Cat Danapaint belum maksimal karena promosi dari kantor pusat kurang gencar, jadi banyak orang belum tahu produk ini. Stok di toko juga kadang kurang lengkap, terutama saat banyak yang cari, jadi ada pelanggan yang nggak bisa langsung beli. Persaingan di pasar cukup ketat karena banyak merek lain yang lebih dikenal. Pelanggan juga sering ganti merek, jadi kami harus sering jelasin kelebihan Danapaint supaya mereka tertarik. Kondisi ekonomi yang sedang sulit juga bikin orang lebih hemat belanja, jadi penjualan agak menurun. Selain itu, distribusi produk belum merata, jadi belum semua daerah bisa dijangkau. Itu saja kendala yang saya lihat, semoga ke depannya bisa lebih baik.
3.		Apa saja bentuk promosi yang biasanya dilakukan oleh toko dalam memasarkan produk cat Dana Paint?	Untuk promosi yang diberikan toko pada pembeli produk yaitu kadang dikasih kuas gratis.
4.		Menurut pengalaman Ibu, jenis promosi seperti apa yang paling menarik	Biasanya sih pemberian diskon penjualan lalu, dengan cara memperkenalkan produk kepada

		perhatian dan mendapatkan respons positif dari konsumen	pembeli sehingga pembeli dapat terpengaruh untuk membelinya
5.		Bagaimana Bapak menyikapi pelanggan yang belum mengetahui atau kurang tertarik terhadap program promosi yang sedang berlangsung?	Yaitu melakukan pendekatan langsung dan menjelaskannya sesuai dengan informasi yang ingin di tanyakan konsumen ataupun Dalam menghadapi pelanggan yang belum mengetahui atau kurang tertarik terhadap program promosi yang sedang berlangsung, kami menerapkan pendekatan yang bersifat aktif dan personal. Pertama-tama, kami memastikan bahwa informasi mengenai program promosi disampaikan secara jelas dan menyeluruh melalui berbagai saluran komunikasi, termasuk penyampaian langsung oleh staf saat berinteraksi dengan pelanggan. Selanjutnya, kami berupaya memahami kebutuhan serta preferensi pelanggan agar dapat menyusun tawaran promosi yang relevan dan menarik bagi masing-masing individu. Selain itu, edukasi mengenai manfaat dan nilai tambah dari program promosi tersebut disampaikan secara sistematis dan komunikatif

			agar pelanggan memperoleh pemahaman yang lebih baik. Dengan demikian, kami berharap dapat meningkatkan kesadaran serta ketertarikan pelanggan terhadap program promosi yang kami jalankan.
6.		Apakah CV. Bintang Keramik memanfaatkan media sosial atau alat komunikasi lainnya dalam melakukan promosi produk cat Dana Paint?	Ya biasanya kami akan posting di facebook, instagram tapi untuk sekarang ini kami sudah jarang mempromosikan di media sosial
7.		Sejauh mana efektivitas media sosial atau alat komunikasi tersebut dalam membantu meningkatkan volume penjualan produk tersebut	Pemanfaatan media sosial sangat penting di era digital sekarang dalam meningkatkan volume penjualan pada toko yaitu salah satunya dengan memanfaatkan media sosial Produk yang kita jual akan lebih dikenal dan lebih memberikan minat konsumen untuk menjangkau manfaat kegunaan produk tersebut tanpa harus diberitahukan langsung, sehingga dapat meningkatkan volume penjualan secara signifikan. Ditambah sedang gencar-gencar aplikasi yang mempromosikan produknya melalui aplikasih shopee, Lazada dll. Sehingga membuat produk yang menjual di toko bisa rugi akibat

Informan : Pendukung Ke-1

Status/ Jabatan : Konsumen/Pembeli

Jenis Kelamin : Perempuan

Metode : Wawancara Semi Terstruktur

Tempat : CV. Bintang Keramik

Hari/Tanggal : 14 Juli 2025

No	Nama	Pertanyaan	Jawaban
1.	Indah	Apakah anda pernah melihat promosi cat dana paint di toko bintang keramik? Jika ya, bagaimana pendapat anda tentang promosi tersebut?	Saya pernah melihat promosi cat Dana Paint di televisi. Namun, khususnya di Toko Bintang Keramik, sejauh pengalaman saya membeli cat atau aksesoris bangunan, promosi untuk produk ini belum terlihat. Biasanya hanya terlihat mereknya saja di dalam toko. Menurut saya, sebaiknya promosi produk ini lebih digencarkan lagi. Padahal kualitas catnya bagus, hanya saja pembeli cenderung memilih produk yang lebih sering dipromosikan dan lebih banyak dibeli konsumen lain
2.		Apa alasan utama Ibu memilih produk Dana Paint dibandingkan dengan merek cat lainnya?	Saya lebih memilih cat dana paint karna kualitas catnya bagus dan tidak mudah luntur, untuk merek lain saya masih belum pernah coba tapi untuk produk cat dana paint saya akui kualitasnya bagus
3.		Apakah anda pernah melihat toko ini muncul di media sosial atau	Ya pernah, kebetulan saya mengikuti mereka di facebook

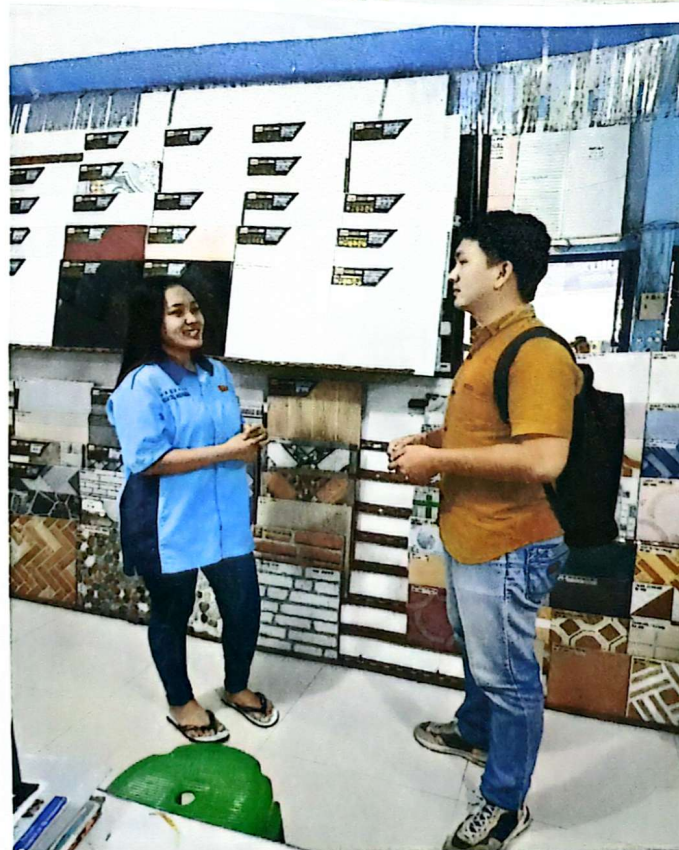
Informan : Ke-2
Status/ Jabatan : Pembeli/Konusmen
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Metode : Wawancara Semi Terstuktur
Tempat : CV. Bintang Keramik
Hari/Tanggal : 14 Juli 2025

No	Nama	Pertanyaan	Jawaban
1.	Okto	Apakah anda pernah melihat promosi cat dana paint di toko bintang keramik? Jika ya, bagaimana pendapat anda tentang promosi tersebut?	ya saya pernah melihat promosi cat dana paint di toko Bintang keramik ini, tapi tidak terlalu sering. Waktu itu saya pernah beli banyak cat ini karna panjagan display warna di depan bagian toko, bahkan di kasih juga kuas secara gratis. Menurut saya promosinya cukup menarik, tapi kurang genjar. Kalau promosinya dibuat lebih mencolok lagi mungkin bisa lebih menarik perhatian pembeli lagi karna sekarang saya sendiri sudah beralih ke cat yang lagi rame di beli pembeli contohnya Cat Spectrum."
2.		Apa alasan utama bapak memilih produk Dana Paint dibandingkan dengan merek cat lainnya?	Ya kebetulan saya tau kalau kualitas cat dana paint itu bagus, dan juga kebetulan saya pelanggan setia
3		Apakah anda pernah melihat toko ini muncul di media sosial atau acara tertentu?	Ya saya pernah melihatnya dan saya sering melihat toko ini memposting produk-produk baru mereka di facebook dan instgram

4.		Apakah promosi memengaruhi keputusan bapak dalam membeli cat Dana Paint di toko ini? Jika ya, bagaimana pengaruhnya?	Ya tentu saja, jika mereka memberikan promosi dan pengaruhnya bisa membuat orang-orang mengenal toko dan produk berkualitas mereka serta pembelian meningkat
5.		Menurut Bapak/Ibu, apakah promosi yang dilakukan oleh Toko Bintang Keramik sudah cukup menarik atau masih perlu ditingkatkan?	Ya menurut saya sudah sangat puas dan saya percaya toko sebesar ini pasti akan terus meningkatkan promosinya dalam bersaing penjualan dengan toko lain
6.		Apa saran atau masukan Bapak/Ibu agar Toko Bintang Keramik dapat lebih efektif dalam menawarkan promosi maupun pelayanan kepada pelanggan?	Ya saran saya lebih sering lagi di berikan promosi penjualannya biar pelanggan tetap rame dan mau mempengaruhi pembeli yang lain membeli di toko bintang keramik .untuk pelayanan sudah sangat bagus dalam melayani pelanggan dan cuku ramah

DOKUMENTASI

Lampiran II









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

Gunungsitoli, 15 November 2024

Perihal : Pengajuan Judul Rancangan Penelitian

Kpd Yth. Bapak/Ibu Dosen Pembimbing

Dengan hormat,

1. Saya yang bertanda tangan di bawah ini ;

Nama : BENIAMIN ZEBUA

NIM : 2321054

Jumlah SKS yang sudah diselesaikan : 133 SKS

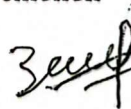
Dengan ini mengajukan Judul Rancangan Penelitian dan memohon kepada Bapak/Ibu kiranya dapat berkenan menyetujui salah satu judul yang saya ajukan di bawah ini :

No	Rancangan Judul Penelitian	Persetujuan	
		Tanggal	Paraf
1	EFEKTIVITAS STRATEGI NON-PROMOSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO BINTANG KERAMIK (STUDI KASUS PADA TOKO BINTANG KERAMIK KOTA GUNUNGSITOLI)		
2	DAMPAK LOYALITAS KONSUMEN TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN DENGAN MINIMNYA AKTIVITAS PROMOSI		
3	ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK TANPA STRATEGI PROMOSI PADA TOKO BINTANG KERAMIK KOTA GUNUNGSITOLI		

2. Dengan permohonan ini saya ajukan dengan harapan semoga Bapak/Ibu dapat mempertimbangkannya.

Hormat saya,

Pemohon



BENIAMIN ZEBUA

NIM. 2321054



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

OUTLINE TOPIK PENELITIAN SKRIPSI

Nama : BENIAMIN ZEBUA
NIM : 2321054
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Tema penelitian : Bauran Pemasaran

Judul	EFEKTIVITAS STRATEGI NON-PROMOSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO BINTANG KERAMIK (STUDI KASUS PADA TOKO BINTANG KERAMIK KOTA GUNUNGSITOLI)
Lokasi Penelitian	Toko Bintang Keramik
Alamat	Jln.Diponogoro Desa Sifalaete Tabaloho Kecamatan Gunungsitoli
Fenomena	1. dalam menjaga ketersediaan stok yang sesuai dengan permintaan pelanggan. Jika stok barang tertentu kosong, pelanggan mungkin kecewa dan beralih ke toko lain. 2. Pengelolaan Gudang Terkadang, pengelolaan gudang yang kurang baik dapat menyebabkan barang tidak tersusun rapi, yang membuatnya sulit ditemukan saat dibutuhkan atau rentan rusak. 3. Persaingan Harga Toko keramik di Nias mungkin menghadapi persaingan ketat dari toko-toko lain atau dari pemasok yang menawarkan harga lebih rendah, membuatnya sulit untuk menarik pelanggan. 4. Transportasi dan Distribusi Karena keramik adalah barang yang cukup berat dan rapuh, pengiriman dari pabrik ke toko atau dari toko ke pelanggan bisa memakan biaya tinggi, serta memerlukan penanganan ekstra agar tidak rusak dalam perjalanan. 5. Permintaan Pasar yang Fluktuatif Permintaan untuk produk keramik bisa berubah-ubah tergantung musim atau tren. Hal ini bisa menyebabkan stok yang berlebihan atau kekurangan stok pada waktu tertentu. 6. Pemasaran dan Branding kurangnya promosi atau branding yang baik dapat membuat toko kurang dikenal oleh calon pelanggan. Dalam persaingan

	dan beralih ke toko lain, yang dapat merugikan bisnis dalam hal kehilangan penjualan dan reputasi. Oleh karena itu, sistem manajemen inventaris yang baik dan penggunaan data untuk perencanaan permintaan sangat diperlukan untuk meminimalkan risiko kehabisan stok dan meningkatkan kepuasan pelanggan. 2. Pengelolaan Gudang Pengelolaan gudang adalah proses yang mencakup penyimpanan, pengorganisasian, dan distribusi barang di fasilitas gudang untuk memastikan efisiensi operasional. Pengelolaan gudang yang kurang baik dapat mengakibatkan barang tidak tersusun rapi atau tidak terkelola dengan baik, sehingga menyulitkan pencarian barang ketika dibutuhkan. Hal ini juga dapat meningkatkan risiko kerusakan barang, terutama jika barang disimpan dengan cara yang tidak sesuai standar atau terpapar kondisi yang merugikan. Pengelolaan gudang yang efektif meliputi penataan yang sistematis, penggunaan teknologi untuk pelacakan inventaris, dan prosedur pemeliharaan yang baik untuk menjaga kualitas dan keamanan barang. Pengelolaan gudang yang efisien akan mempercepat proses pengambilan barang dan pengiriman kepada pelanggan serta mengurangi biaya operasional. 3. Persaingan Harga Persaingan harga adalah kondisi pasar di mana toko atau bisnis harus bersaing dengan pesaing lain dalam menawarkan harga yang menarik bagi konsumen. Toko keramik di Nias, seperti toko lainnya, mungkin menghadapi persaingan ketat dari toko-toko lain atau pemasok yang menawarkan harga lebih rendah atau promo menarik. Dalam hal ini, bisnis harus mempertimbangkan strategi penetapan harga yang kompetitif, namun tetap menjaga kualitas produk dan layanan agar tetap menguntungkan. Selain itu, persaingan harga tidak hanya bergantung pada angka harga itu sendiri, tetapi juga pada nilai tambah yang diberikan kepada pelanggan, seperti kualitas produk, kecepatan pelayanan, atau keunikan desain yang membedakan produk mereka dari pesaing. Dalam menghadapi persaingan harga, penting bagi toko keramik untuk memiliki strategi yang mempertimbangkan faktor-faktor ini agar tetap dapat bertahan dan berkembang.
Perumusan Masalah	Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalahnya sebagai berikut : 1. Bagaimana cara meningkatkan kualitas produk pada toko bintang keramik ? 2. Apa saja strategi dalam peningkatan kualitas produk ?

Tujuan Penelitian	1. Agar dapat meningkatkan kepuasan pelanggan melalui penningkatan kualitas produk 2. Mengidentifikasi strategi efektif dalam meningkatkan kualitas produk
Metode Penelitian	Jenis penelitian yang digunakan adalah metode penelitian Deskriptif Kualitatif Metode penelitian deskriptif Moleong (2018) mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai suatu pendekatan yang bertujuan untuk memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik dan dalam konteks alami, dengan menggunakan berbagai teknik pengumpulan data yang lebih fleksibel dan terbuka. "Penelitian kualitatif adalah penelitian yang berlandaskan pada paradigma interpretatif yang lebih memfokuskan pada penggambaran dan pemahaman terhadap fenomena dalam konteks yang alami." (Moleong, 2018). Teknik Pengumpulan data : a. Observasi yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui sesuatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau prilaku objek sasaran. b. Wawancara yaitu metode ketika subjek dan peneliti bertemu dalam satu situasi tertentu dalam proses mendapatkan informasi. c. Dokumentasi yaitu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian
Daftar pustaka	Agustina, H., & Wijaya, F. (2021). Strategi Peningkatan Kualitas Produk UMKM dalam Menghadapi Persaingan di Era Digital. <i>Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia</i>, 8(2), 145-160. Budiman, R. (2023). Manajemen Mutu Total dalam Industri Retail: Studi Kasus Toko Material dan Keramik. <i>Jurnal Bisnis dan Manajemen</i>, 15(1), 78-92. Darmawan, D., & Firdaus, M. (2022). Implementasi Digital Marketing dalam Pengembangan Bisnis Retail Material Bangunan. <i>Journal of Business and Digital Marketing</i>, 3(2), 112-127. Hartono, S. (2023). Analisis Pengaruh Kualitas Produk terhadap Kepuasan Pelanggan pada Toko Material di Era

Tujuan Penelitian	1. Agar dapat meningkatkan kepuasan pelanggan melalui peningkatan kualitas produk 2. Mengidentifikasi strategi efektif dalam meningkatkan kualitas produk
Metode Penelitian	Jenis penelitian yang digunakan adalah metode penelitian Deskriptif Kualitatif Metode penelitian deskriptif Moleong (2018) mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai suatu pendekatan yang bertujuan untuk memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik dan dalam konteks alami, dengan menggunakan berbagai teknik pengumpulan data yang lebih fleksibel dan terbuka. "Penelitian kualitatif adalah penelitian yang berlandaskan pada paradigma interpretatif yang lebih memfokuskan pada penggambaran dan pemahaman terhadap fenomena dalam konteks yang alami." (Moleong, 2018). Teknik Pengumpulan data : a. Observasi yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui sesuatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek sasaran. b. Wawancara yaitu metode ketika subjek dan peneliti bertemu dalam satu situasi tertentu dalam proses mendapatkan informasi, c. Dokumentasi yaitu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian
Daftar pustaka	Agustina, H., & Wijaya, F. (2021). Strategi Peningkatan Kualitas Produk UMKM dalam Menghadapi Persaingan di Era Digital. <i>Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia</i>, 8(2), 145-160. Budiman, R. (2023). Manajemen Mutu Total dalam Industri Retail: Studi Kasus Toko Material dan Keramik. <i>Jurnal Bisnis dan Manajemen</i>, 15(1), 78-92. Darmawan, D., & Firdaus, M. (2022). Implementasi Digital Marketing dalam Pengembangan Bisnis Retail Material Bangunan. <i>Journal of Business and Digital Marketing</i>, 3(2), 112-127. Hartono, S. (2023). Analisis Pengaruh Kualitas Produk terhadap Kepuasan Pelanggan pada Toko Material di Era

	Digital. Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis, 12(3), 234-249. Kusuma, I. (2022). Transformasi Digital dalam Industri Retail Material: Tantangan dan Peluang. Jurnal Teknologi dan Manajemen, 9(1), 45-60. Nugroho, A., & Santoso, B. (2023). Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM Melalui Kualitas Produk dan Layanan Digital. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 14(2), 167-182. Pratama, R., & Wijaya, S. (2022). Penerapan Sistem Manajemen Mutu pada Usaha Retail Material Bangunan di Era Digital. Quality Management Journal, 7(3), 89-104. Rahmawati, D. (2023). Analisis Pengaruh Kualitas Layanan Digital terhadap Kepuasan Pelanggan Toko Material. E-Business Journal, 5(2), 178-193. Setiawan, B., & Rahman, A. (2022). Optimalisasi Supply Chain Management dalam Meningkatkan Kualitas Produk Retail. Jurnal Logistik dan Supply Chain, 10(1), 56-71. Widodo, J., & Prasetyo, H. (2023). Implementasi Teknologi Digital dalam Pengembangan Bisnis Retail Material: Studi Kasus di Jakarta. Jurnal Teknologi Informasi dan Bisnis, 11(4), 289-304. Yulianto, E. (2022). Strategi Pengembangan Bisnis Retail Material Melalui Peningkatan Kualitas Produk dan Layanan Digital. Business Strategy Journal, 13(2), 145-160. Zahra, F., & Putri, R. (2023). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Daya Saing Toko Material di Era Digital. Competitive Business Journal, 8(1), 90-105.
--	---

Gunungsitoli, 15 November 2024

Disetujui Oleh
Dosen Pembimbing



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

Disahkan oleh
Ketua Program Studi



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

Tembusan

1. Kepala LPPM Universitas Nias
2. Dekan Fakultas Ekonomi

- penelitian terdahulu
- 4. rumusan masalah di sempurnakan kembali,, suapay sinkron dengan judul penelitian
- 5. perhatikan tata tulis lihat pada buku pedoman

File Skripsi

21 Mar 2025 12:50:44

3

bab1-3

09 Apr 2025 18:57:07

skripsi

File Skripsi

- 1. kalimat awal gambaran umum penelitian pada latar belakang kurang sesuai dan disempurnakan
- 2. mendeskripsikan latar belakang harus saling berkesinambungan satu sama lain, tidak perlu bertele-tele
- 3. penggunaan teori hanya pendukung narasi / deskripsi peneliti.
- 4. fenomena penelitiannya masih belum jelas secara spesifik, dan harus dijelaskan.
- 5. landasan teori pada BAB 2 perlu ditambahkan termasuk sub bab, lihat pada catatan koreksi
- 6. penelitian terdahulu, sempurnakan
- 7. perhatikan tata tulis dan penggunaan tanda baca.
- 8. halaman buku ditambahkan
- 9. Lihat catatan Koreksi

File Skripsi

22 Apr 2025 22:16:08

4

Efektivitas Strategi Non-Promosi Dalam Meningkatkan

PROPOSAL BAB 1, 2, 3

- 1. landsan teori di sempurnakan kembali agar sejalan dengan Judul

No	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
	Penjualan pada Toko Bintang Keramik (Studi Kasus pada Toko Bintang Keramik Kota Gunungsitoli)	File Skripsi	2. masing2 sub Bab di tembakkan teorinya 3. carikan refrensi baru, minimal 5 tahun terkahi 4. kerangka berpikir disempurnakan kembali
	29 Apr 2025 13:13:13		

File Skripsi

29 Apr 2025 16:18:09

5

Efektivitas Strategi Non-Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan pada Toko Bintang Keramik (Studi Kasus pada Toko Bintang Keramik Kota Gunungsitoli)

29 Apr 2025 13:13:51

PROPOSAL BAB 1, 2, 3

File Skripsi

- 1. kerangka berpikirnya supaya dijelaskan
- 2. landasan teori pada metodologi penelitian DI TAMBAHKAN
- 3. Metode analisis data gunakan kualitatif dan lihat teori
- 4. jangan lupa halaman kutipan
- 5. daftar wawancara dicantumkan
- 6. daftar pustaka di mendelay

File Skripsi

29 Apr 2025 16:27:11

6

BAB 1-3

29 Apr 2025 13:15:16

Proposal Penelitian

File Skripsi

- 1. perhatikan tata tulis, dan spasi
- 2. semua kutipan di buat dalam daftar pustaka
- 3. daftar wawancara di cantumkan
- 4. kata pengatar dan daftar gambar

File Skripsi

29 Apr 2025 16:30:45

Selesai

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

LEMBAR PERSETUJUAN

Rancangan penelitian yang diajukan oleh :

Nama : BENI AMIN ZEBUA
NIM : 2321054
Program : Sarjana (S-1)
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Rancangan : EFEKTIVITAS STRATEGI NON-PROMOSI DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO
BINTANG KERAMIK (STUDI KASUS PADA TOKO
BINTANG KERAMIK KOTA GUNUNGSITOLI)

Telah diperiksa dan disetujui untuk diseminarkan.

Disetujui oleh:

Gunungsitoli, 29 April 2025

pk Ketua Prodi Studi Manajemen,



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

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 Sabtu tanggal Sepuluh bulan Mei tahun dua ribu dua puluh lima telah diselenggarakan Seminar Rancangan Penelitian bagi mahasiswa Universitas Nias :

Nama : **BENI AMIN ZEBUA**
NIM : 2321054
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Efektivitas Strategi Non-Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan
Pada Toko Bintang Keramik (Studi kasus Pada Toko Bintang
Keramik Kota Gunungsitoli).

W a k t u Pelaksanaan : 08.00 wib-selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah:

1. Eduar Baene, S.E., M.Si
(Pembimbing)
2. Idarni Harefa, SE.,ME
(Penelaah)

- 1.
- 2.

Tanda Tangan



Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Eduar Baene, S.E., M.Si (Pembimbing)	75
2. Idarni Harefa, SE.,ME (Penelaah)	70
Total Nilai	72,5

Rata-rata nilai adalah: 72,5

Gunungsitoli, 10 Mei 2025
Ketua Program Studi Manajemen,

Idarni Harefa, S.E., M.E.
NIM. 0120129102



**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	: BENI AMIN ZEBUA
NIM	: 2321054
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Efektivitas Strategi Non-Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Bintang Keramik (Studi kasus Pada Toko Bintang Keramik Kota Gunungsitoli)

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :

hari / tanggal	: Sabtu, 10 Mei 2025
Pukul	: 08.00 wib-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, 10 Mei 2025
Ketua Program Studi Manajemen,

Idanri Harefa, S.E., M.E
NIDN: 0128129102

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 : BENI AMIN ZEBUA

NIM : 2321054

Judul Penelitian : Efektivitas Strategi Non-Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan
Pada Toko Bintang Keramik (Studi kasus Pada Toko Bintang
Keramik Kota Gunungsitoli)

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		- Latar belakang sempurna / paragraf
		- Teori terkait dengan variabel terapan penelitian Saudara (Ciri dan ciri-ciri)
		- Judul (Sara Amari Strategi non ----)
		- Jurnal penelitian terdahulu yang relevan
		- Sistematika penulisan
		- Daftar wawancara
		- Daftar pustaka
		- metode penelitian (informasi dalam)

Gunungsitoli, 10 Mei 2024

Dosen Penelaah,

Idarni Harefa, SE.,ME
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 PROPOSAL PENELITIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : BENI AMIN ZEBUA

NIM : 2321054

Judul Penelitian : Efektivitas Strategi Non-Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan
Pada Toko Bintang Keramik (Studi kasus Pada Toko Bintang
Keramik Kota Gunungsitoli)

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		- pada latar belakang agar lebih di jelaskan kembali atau di deskripsikan terkait non-promosi.
		- Landasan teori pada masing-masing Sub Judul ditambahkan.
		- perbaiki tata cara pengutipan teori.
		- kerangka berpikir direvisi kembali.
		- tambahkan lagi teori penjualan, tujuan penjualan.
		- daftar pustaka ditambahkan.

Gunungsitoli, 10 Mei 2025

Dosen Pembimbing,

Eduar Baene, S.E., M.Si

NIDN. 0115048003

LEMBAR PERSETUJUAN MELAKSANAKAN PENELITIAN

Rancangan Penelitian Yang Diajukan Oleh:

Nama : Beniamin Zebua
NIM : 2321054
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Manajemen Operasional
Fakultas : Ekonomi
Judul : ANALISIS STRATEGI NON-PROMOSI DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO
BINTANG KERAMIK (STUDI KASUS
PADA TOKO BINTANG KERAMIK KOTA
GUNUNGSITOLI)

Telah diseminarkan dan disetujui untuk diteliti.

Gunungsitoli, 04 Juni 2025

Dosen Penelaah



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

Dosen Pembimbing



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

Mengetahui :

Plt. Ketua Prodi Studi 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

11 Juli 2025

Nomor : 972/UN11/PN.01.02/2025

Lampiran : 1 (set)

Perihal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth,
Pimpinan Toko Bintang Keramik
Kota Gunungsitoli
di

Tempat

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

Nama : **Beniamin Zebua**
NIM : 2321054
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)
Judul Skripsi : Analisis strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan produk cat dana paint di Toko Bintang Keramik Kota Gunungsitoli
Lokasi Penelitian : Toko Bintang Keramik Kota Gunungsitoli
Jadwal Penelitian : 11 Juli 2025 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.

An. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Beniamin 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 (**Beniamin Zebua**)
 6. Arsip

CV. BINTANG KERAMIK

Jln. Diponegoro No. 331 Sifalaete Tabaloho – Gunungsitoli P.Nias
Email: cvbintangkeramik@gmail.com Hp. 085261215008

Gunungsitoli, 11 Juli 2025

Nomor : 54/CV.BK/GNS/VII/2025
Perihal : **Izin Pelaksanaan Penelitian**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Nias
di
Tempat

Sehubungan dengan surat dari Universitas Nias Fakultas Ekonomi,
Nomor: 799/UN11/PN.01.02/2025, Perihal: Permohonan Izin Pelaksanaan
Penelitian yang dilaksanakan oleh:

Nama : **BENIAMIN ZEBUA**
NIM : 2321054
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S1)
Judul Skripsi : Analisis Strategi Promosi Dalam
Meningkatkan Volume Penjualan
Produk Cat Dana Paint di Toko Bintang
Keramik Kota Gunungsitoli
Lokasi Penelitian : CV. Bintang Keramik
Jadwal Penelitian : 11 Juli 2025 - selesai

Dengan ini memberikan izin meneliti kepada yang bersangkutan untuk
melaksanakan penelitian guna melengkapi data pada rancangan skripsi
dimaksud.

Demikian kami sampaikan atas kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

CV. BINTANG KERAMIK

Direktur,

*** CV. ***
BINTANG KERAMIK
JLN. DIPONEGORO
GUNUNG SITOLI-P.NIAS

ROBERT JANELY

CV. BINTANG KERAMIK

Jln. Diponegoro No. 331 Sifalaete Tab. – Gunungsitoli P.Nias

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

No. : 62/CV.BK-Gns/VII/2025

Yang bertanda tangan di bawah ini, Direktur CV. Bintang Keramik menerangkan dengan sesungguhnya bahwa yang namanya tersebut di bawah ini :

Nama : **BENIAMIN ZEBUA**
NIM : 2321054
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)
Judul Skripsi : Analisis Strategi Promosi Dalam Meningkatkan
Volume Penjualan Produk Cat Dana Paint Di Toko
Bintang Keramik Gunungsitoli
Jadwal Penelitian : 11 Juli 2025 – 26 Juli 2025

Telah Menyelesaikan Penelitian di CV. Bintang Keramik

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk dapat digunakan seperlunya.

Dikeluarkan : di Gunungsitoli
Pada Tanggal : 26 Juli 2025

Direktur,

CV. BINTANG KERAMIK

*** CV. ***
BINTANG KERAMIK
JLN. DIPONEGORO No. 331
GUNUNG SITOLI-P.NIAS

ROBERT JANELY

Status pembimbingan berhasil diubah

NIM :

2321054

NAMA MAHASISWA :

BENI AMIN ZEBUA

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

ANALISIS STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK CAT DANA PAINT DI TOKO BINTANG KERAMIK KOTA GUNUNGSITOLI

LOKUS :

Toko Bintang Keramik DI KOTA GUNUNGSITOLI

Dosen Pembimbing :

Yupiter Mendrofa, SE.,MM

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema :

Bauran Pemasaran

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Skripsi

N O	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	ANALISIS STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK CAT DANA PAINT DI TOKO BINTANG KERAMIK KOTA GUNUNGSITOLI 22 Jul 2025 18:05:02	skripsi File Skripsi	Perbaiki Bab IV : Sempurnakan analisis hasil pembahasan dan rapikan penulisan. Perbaiki Bab V : Sempurnakan Kesimpulan dan Saran Buat lampiran yang lengkap. Terimakasih. 23 Jul 2025 10:03:55
2	ANALISIS STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK CAT DANA PAINT DI TOKO BINTANG KERAMIK KOTA GUNUNGSITOLI	skripsi File Skripsi	ACC Bab IV dan Bab V. Perbaiki kembali sesuai revisi. Terimakasih.



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

PENGESAHAN PEMBIMBING

Skripsi dengan Judul “Analisis Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Cat Dana Paint di Toko Bintang Keramik Kota Gunungsitoli ” yang disusun oleh **Beniamin Zebua** NIM. 2321054 Program Studi Manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh pembimbing sehingga dapat dilanjutkan untuk sidang ujian skripsi.

Gunungsitoli, Juli 2025

Dosen Pembimbing,

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



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Rektorat : Jalan Pancasila No. 10 Kota Gunungsitoli ■ +626392620815 Nias-1 22814
Homepage: <https://unias.ac.id> email: admin@unias.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 328/UN06.01/TU.01.20/2025

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Arisman Telaumbanua, S.Pd., M.Pd.T.**
NIDN : 0102018705
Pangkat/Golongan : Penata Muda Tk. I/III/b
Jabatan : Sekretaris Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Nias

dengan ini menerangkan bahwa,

Nama : **Beni Amin Zebua**
NIM : 2321054
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PRODUK CAT DANA PAINT DI TOKO BINTANG KERAMIK GUNUNGSITOLI

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme terhadap Skripsi mahasiswa tersebut di atas melalui aplikasi *Turnitin*, dan mendapat tingkat *Similarity* 30% dan tingkat *Artificial Intelligence* (AI) 0%, sehingga dinyatakan layak untuk melanjutkan pada tahap selanjutnya sesuai dengan tahapan pada penyelesaian skripsi.

Gunungsitoli, 26 Juli 2025

An. Kepala LPPM,
Sekretaris LPPM Universitas Nias,

Arisman Telaumbanua, S.Pd., M.Pd.T.
NIDN. 0102018705

Tembusan:

1. Ketua Program Studi Manajemen
2. Mahasiswa an. **Beni Amin Zebua.**



**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

Nomor : 843/UN.11.02./PP.09.01/2025.

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

Nama : **BENI AMIN ZEBUA**
NIM : 2321054
Judul Skripsi : Analisis Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Cat Dana Paint Di Toko Bintang Keramik 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, 29 Juli 2025
Ketua Program Studi Manajemen,

Heniwati Gulo, S.E., M.E.
NUPTK. 2839774675230262



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, Juli 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 : **BENIAMIN ZEBUA**

NIM : 2321054

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. 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 ditandatangani oleh mahasiswa
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,

BENIAMIN ZEBUA
NIM. 2321054

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 : **BENIAMIN ZEBUA**
Nim : 2321054
Program : Sarjana
Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi (FE)

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

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih.

Hormat Saya Pemohon,

BENIAMIN ZEBUA
NIM. 2321054

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

2 Agustus 2025

Nomor : 940/UN11.02/PP.08.03/2025
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **BENI AMIN ZEBUA**

Kepada Yth.

1. Idarni Harefa, SE., ME
2. Heniwati Gulo, SE.MM.
3. Yupiter Mendrofa, SE., MM.

Penguji I
Penguji II
Pembimbing

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa:

Nama : **BENI AMIN ZEBUA**
NIM : 2321054
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Cat Dana Paint di Toko Bintang Keramik Gunungsitoli

diharapkan kehadiran Bapak/ibu pada acara dimaksud yang diselenggarakan:

hari/tanggal : Selasa, 5 Agustus 2025
pukul : 10.00 Wib s/d selesai
tempat : Ruang Rapat

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

Kaprodi Manajemen

Heniwati Gulo, S.E., M.E
NUPTK. 2839774675230262

Tembusan disampaikan kepada

1. Rektor Universitas Nias, u.p. Wakil Rektor I
2. 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



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 Lima Agustus tahun dua ribu dua puluh lima telah diselenggarakan Ujian skripsi bagi mahasiswa Universitas Nias :

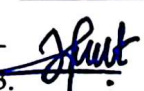
N a m a : **BENI AMIN ZEBUA**
NIM : 2321054
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Cat Dana Paint di CV. Bintang Keramik Gunungsitoli

W a k t u Pelaksanaan : 10.00 WIB s.d.selesai

Susunan Dewan Penguji :

1. Yupiter Mendrofa, SE.,MM
2. Idarni Harefa, SE.,ME
3. Heniwati Gulo, SE.ME.

TandaTangan

1. 
2. 
3. 

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. Yupiter Mendrofa, SE.,MM	87
2. Idarni Harefa, SE.,ME	85
3. Heniwati Gulo, SE.ME	86
Total Nilai	258

Berdasarkan Perhitungan Rata-Rata Nilai adalah.....⁸⁶

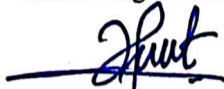
(.....⁸⁶.....)

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, 5 Agustus 2025
Ketua Program Studi,



Heniwati Gulo, S.E., M.E.
NUPTK. 2839774675230262



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 : BENI AMIN ZEBUA

NIM : 2321054

Judul Penelitian : Analisis Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Cat Dana Paint di CV. Bintang Keramik Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
	Bab I	- Tambahkan data volume penjualan Dana paint.
		- Tambahkan pembaharuan penelitian
	Bab II	- Buat tabel penelitian Terdahulu
	Bab III	- Tambahkan data informan penelitian
	Bab IV	- uraikan Strategi promosi dan volume penjualan yang telah dilakukan CV. Bintang Keramik di hasil pembahasan penelitian
	Bab V	- perbaiki kesimpulan.

Gunungsitoli, 5 Agustus 2025
Dosen Penguji II

Heniwati Gulo, SE.ME
NUPTK. 2839774675230262



BIODATA PENULIS



Benjamin Zebua (Beni) dilahirkan di Tumori Balohili pada tanggal 09 Desember 2002 anak ke-5 dari enam bersaudara dari pasangan (-) Yosef Yunus Zebua dan Yaniria Mendrofa. Pendidikan Sekolah Dasar diselesaikan pada tahun 2015 di SDN 070983 Sihare'o Kecamatan Gunungsitoli. Setelah tamat SD melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 4 Gunungsitoli. Setelah tamat SMP tahun 2018 melanjutkan pendidikan di SMA Swasta Pembda 2 Gunungsitoli tamat pada tahun 2021.

Setelah tamat SMA tahun 2021 kemudian atas doa keluarga dan izin dari Tuhan bisa melanjutkan kembali pendidikan disalah satu perguruan tinggi yang ada di Kepulauan Nias ke jenjang sarjana di Fakultas Ekonomi pada Universitas Nias mengambil program studi S-1 Manajemen, konsentrasi Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM).

Pada awal tahun 2025 memulai penelitian ilmiah untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan studi di Universitas Nias. 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 5 Agustus 2025 dinyatakan "LULUS" dan berhak mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S.E.), setelah mengikuti serangkaian proses pengujian baik dari Ujian Seminar Proposal dan Ujian Meja Hijau (Sidang Skirpsi).

Selama menempuh pendidikan di Universitas Nias banyak pengalaman belajar yang didapatkan baik bidang pendidikan, penelitian maupun bidang pengabdian pada instansi pemerintah. Semoga kedepan dapat melanjutkan pendidikan kejenjang berikutnya.