

DAFTAR WAWANCARA PENELITIAN

Petunjuk:

1. Peneliti mengharapkan partisipasi dari Bapak/Ibu untuk memberi 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.

Pertanyaan:

A. Draf Wawancara untuk Informan Kunci (Pemilik CV Perindo)

1. Bagaimana sistem distribusi barang yang saat ini diterapkan oleh CV Perindo dalam memenuhi permintaan pasar?
2. Apa saja strategi yang dilakukan oleh CV Perindo dalam meningkatkan volume penjualan melalui distribusi yang lebih efektif?
3. Bagaimana sistem pemantauan dan evaluasi distribusi barang di CV Perindo untuk memastikan produk sampai ke konsumen tepat waktu?
4. Seberapa besar pengaruh distribusi yang efisien terhadap peningkatan volume penjualan CV Perindo?
5. Bagaimana perusahaan mengelola stok barang untuk memastikan ketersediaan produk di setiap wilayah distribusi?
6. Bagaimana koordinasi antara CV Perindo dengan agen atau distributor di daerah seperti Nias Barat, Nias Selatan, dan Nias Utara?
7. Bagaimana perusahaan memastikan bahwa harga dan pasokan barang tetap stabil di tengah persaingan pasar?
8. Apakah ada sistem teknologi yang digunakan dalam manajemen distribusi untuk meningkatkan efisiensi?

9. Apa harapan dan rencana jangka panjang perusahaan dalam meningkatkan efektivitas distribusi guna mendukung peningkatan penjualan?
10. Apa kendala utama yang sering dihadapi dalam proses distribusi barang, baik dari segi internal perusahaan maupun eksternal seperti infrastruktur atau cuaca?
11. Bagaimana perusahaan mengatasi keterlambatan pengiriman akibat kondisi jalan yang buruk atau faktor cuaca?
12. Apakah ada kebijakan atau inovasi baru yang sedang diterapkan atau direncanakan untuk meningkatkan sistem distribusi?

B. Draf Wawancara untuk Informan Utama (Driver/Kurir Pengiriman Barang CV Perindo)

1. Bagaimana alur kerja pengiriman barang dari gudang CV Perindo hingga sampai ke agen atau pelanggan?
2. Bagaimana sistem komunikasi dan koordinasi antara kurir dengan gudang atau manajemen jika ada perubahan rute atau kendala di lapangan?
3. Apakah ada fasilitas atau alat pendukung yang diberikan oleh perusahaan untuk mempermudah proses distribusi barang?
4. Apakah ada sistem pencatatan atau pelaporan untuk mengontrol jumlah barang yang dikirim dan diterima oleh agen atau pelanggan?
5. Bagaimana Anda memastikan bahwa barang tetap dalam kondisi baik selama proses pengiriman?
6. Menurut Anda, apa langkah yang bisa dilakukan CV Perindo untuk meningkatkan efisiensi pengiriman barang?
7. Apakah ada program pelatihan atau evaluasi rutin yang diberikan kepada para kurir untuk meningkatkan efektivitas distribusi?
8. Apa kendala yang paling sering Anda hadapi selama proses pengiriman barang ke berbagai wilayah seperti Nias Barat, Nias Selatan, dan Nias Utara?

9. Bagaimana kondisi jalan dan infrastruktur di daerah yang menjadi tujuan distribusi? Apakah hal ini berpengaruh terhadap keterlambatan pengiriman?
10. Apakah ada wilayah tertentu yang sulit dijangkau untuk pengiriman? Jika iya, bagaimana cara Anda mengatasinya?
11. Seberapa sering terjadi keterlambatan pengiriman, dan apa faktor utama penyebabnya?
12. Bagaimana reaksi pelanggan atau agen jika terjadi keterlambatan dalam pengiriman barang?

C. Draf Wawancara untuk Informan Pendukung (Konsumen/Pelanggan CV Perindo)

1. Seberapa sering Anda membeli produk dari CV Perindo, dan bagaimana pengalaman Anda dengan sistem distribusinya?
2. Bagaimana ketepatan waktu pengiriman barang yang Anda pesan dari CV Perindo?
3. Seberapa besar perbedaan antara CV Perindo dengan distributor lain dalam hal ketepatan distribusi dan ketersediaan barang?
4. Menurut Anda, apa aspek yang perlu ditingkatkan dalam sistem distribusi CV Perindo agar lebih efektif?
5. Bagaimana menurut Anda aksesibilitas produk CV Perindo di wilayah Anda? Apakah mudah dijangkau atau ada kendala tertentu?
6. Seberapa besar pengaruh kelancaran distribusi terhadap keputusan Anda dalam tetap berlangganan dengan CV Perindo?
7. Apakah Anda merasa puas dengan layanan distribusi CV Perindo? Mengapa?
8. Apakah barang yang Anda pesan selalu tersedia, atau pernah mengalami kendala kehabisan stok?
9. Jika pernah mengalami keterlambatan pengiriman, apa alasan yang diberikan oleh pihak CV Perindo?
10. Bagaimana sikap dan respons CV Perindo dalam menangani keluhan terkait keterlambatan atau kekurangan stok?

11. Bagaimana kualitas barang yang diterima? Apakah pernah mengalami masalah seperti kerusakan akibat distribusi?
12. Apakah Anda memiliki saran atau harapan bagi CV Perindo agar lebih baik dalam mendistribusikan barang ke pelanggan?

TRANSKIP HASIL WAWANCARA

“Analisis Distribusi Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di CV. Perindo Kota Gunungsitoli”

Wawancara I

Hari/Tanggal : Senin, 12 Mei 2025
Waktu : 10.00 – 11.00 WIB
Status Informan : Informan Kunci
Lokasi : CV. Perindo Kota Gunungsitoli
Nama Informan : Bapak Benny Ng

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana sistem distribusi barang yang saat ini diterapkan oleh CV. Perindo dalam memenuhi permintaan pasar?	CV. Perindo menerapkan sistem distribusi langsung dari gudang pusat ke konsumen dan pengecer menggunakan armada sendiri. Distribusi dilakukan setiap hari sesuai kebutuhan dan jadwal agar produk selalu tersedia tepat waktu.
2	Apa saja strategi yang dilakukan oleh CV. Perindo dalam meningkatkan volume penjualan melalui distribusi yang lebih efektif?	Strategi yang diterapkan antara lain memperluas jangkauan wilayah, menjalin kerja sama dengan pengecer lokal, menjaga kualitas produk, memberikan pelayanan cepat, dan menggunakan komunikasi digital untuk pemesanan.
3	Bagaimana sistem pemantauan dan evaluasi distribusi barang di CV. Perindo untuk memastikan produk sampai ke konsumen tepat waktu?	CV. Perindo menggunakan catatan pengiriman dan laporan harian. Setiap pengiriman dievaluasi oleh tim logistik agar kendala seperti keterlambatan atau kekurangan stok bisa segera diatasi.
4	Seberapa besar pengaruh distribusi yang efisien terhadap peningkatan volume penjualan CV. Perindo?	Distribusi yang efisien sangat berpengaruh karena memastikan ketersediaan produk, menghindari keterlambatan, meningkatkan kepercayaan pelanggan, dan mendorong loyalitas serta peningkatan permintaan.
5	Bagaimana perusahaan mengelola stok barang untuk memastikan ketersediaan produk di setiap wilayah distribusi?	Stok dicek rutin di gudang dan dicocokkan dengan permintaan wilayah. Barang yang cepat habis segera dikirim ulang melalui jadwal distribusi yang telah ditetapkan.
6	Bagaimana koordinasi antara CV Perindo dengan agen atau distributor di daerah seperti Nias Barat, Nias Selatan, dan Nias Utara?	Koordinasi dilakukan secara rutin melalui telepon, WhatsApp, dan kunjungan lapangan. Jadwal pengiriman disepakati bersama dan informasi stok serta harga diperbarui secara berkala.

7	Bagaimana perusahaan memastikan bahwa harga dan pasokan barang tetap stabil di tengah persaingan pasar?	Hubungan baik dengan pemasok utama dijaga dan pembelian dalam jumlah besar dilakukan. Stok cadangan disediakan untuk menjaga kestabilan harga dan pasokan. Harga pasar juga terus dipantau untuk penyesuaian strategi.
8	Apakah ada sistem teknologi yang digunakan dalam manajemen distribusi untuk meningkatkan efisiensi?	Perusahaan memakai aplikasi sederhana untuk mencatat stok, pengiriman, dan pesanan. WhatsApp dan Google Sheets juga digunakan untuk mempercepat koordinasi antar bagian dan agen.
9	Apa harapan dan rencana jangka panjang perusahaan dalam meningkatkan efektivitas distribusi guna mendukung peningkatan penjualan?	CV. Perindo berencana memperluas jaringan distribusi di wilayah Nias dan menambah armada. Dalam jangka panjang, akan dikembangkan sistem distribusi digital untuk otomatisasi pemesanan, pengiriman, dan pelaporan stok.
10	Apa kendala utama yang sering dihadapi dalam proses distribusi barang, baik dari segi internal maupun eksternal seperti infrastruktur atau cuaca?	Kendala distribusi datang dari dua sisi: internal dan eksternal. Secara internal, terkadang ada keterlambatan pengemasan dan kekurangan armada saat permintaan tinggi. Sementara secara eksternal, jalan rusak, hujan deras, dan gelombang tinggi menjadi penghambat utama pengiriman.
11	Bagaimana perusahaan mengatasi keterlambatan pengiriman akibat kondisi jalan yang buruk atau faktor cuaca?	Perusahaan mengatasi keterlambatan dengan membuat jadwal pengiriman yang fleksibel, menyiapkan rute alternatif, mengirim lebih awal saat cuaca diperkirakan buruk, serta menjalin kerja sama dengan pihak ketiga atau jasa ekspedisi agar barang tetap sampai tujuan.
12	Apakah ada kebijakan atau inovasi baru yang sedang diterapkan atau direncanakan untuk meningkatkan sistem distribusi?	Perusahaan sedang mengembangkan sistem pemesanan digital melalui aplikasi pesan instan untuk mempercepat dan memantau distribusi. Selain itu, direncanakan penambahan kendaraan distribusi dan pelatihan sopir agar lebih siap menghadapi tantangan di lapangan.

Wawancara II

Hari/Tanggal : Senin, 12 Mei 2025
 Waktu : 13.00 -15.00 WIB
 Status Informan : Informan Utama
 Lokasi : CV. Perindo Kota Gunungsitoli

No	Nama Informan	Pertanyaan	Jawaban
1	Same Telaumbanua	Bagaimana alur kerja pengiriman barang dari gudang CV Perindo hingga sampai ke agen atau	Alur pengiriman sudah berjalan baik dan terstruktur. Barang dicatat, dimuat ke kendaraan, lalu dikirim sesuai rute. Masih ada kendala ketidaksesuaian data permintaan dan pengiriman, terutama bila ada perubahan dari agen secara mendadak.

2	Eben Telaumbanua	pelanggan?	Prosedur pengiriman mengikuti daftar permintaan, lalu diserahkan ke kurir. Gudang memastikan barang lengkap dan baik. Namun terkadang terjadi keterlambatan karena jadwal kurir atau permintaan mendadak.
3	Same Telaumbanua	Bagaimana sistem komunikasi dan koordinasi antara kurir dengan gudang atau manajemen jika ada perubahan rute atau kendala di lapangan?	Komunikasi dilakukan lewat telepon dan pesan singkat. Efektif, namun masih banyak laporan hanya lisan sehingga sulit dicatat. Perlu sistem pelaporan digital.
4	Eben Telaumbanua		Kurir menghubungi gudang atau manajemen jika ada kendala. Respons cepat diberikan, namun kadang kurir lambat memberi kabar. Komunikasi jalan, tapi perlu kedisiplinan lebih.
5	Same Telaumbanua	Apakah ada fasilitas atau alat pendukung yang diberikan oleh perusahaan untuk mempermudah proses distribusi barang?	Ada kendaraan operasional, alat bantu (troli), dan alat komunikasi untuk kurir. Namun beberapa kendaraan sudah tua dan menghambat distribusi, terutama di daerah sulit.
6	Eben Telaumbanua		Disediakan rak dan alat dorong. Sangat membantu, tapi jumlahnya masih terbatas dan beberapa alat sudah aus, perlu diganti agar pekerjaan lebih aman dan cepat.
7	Same Telaumbanua	Apakah ada sistem pencatatan atau pelaporan untuk mengontrol jumlah barang yang dikirim dan diterima oleh agen atau pelanggan?	Ada pencatatan manual dan digital. Pengiriman disertai dokumen pengantar. Namun, pencatatan digital belum maksimal karena belum semua kurir terbiasa dengan teknologi.
8	Eben Telaumbanua		Barang dicatat di logbook dan dicocokkan dengan daftar permintaan. Surat jalan disimpan. Namun kadang masih ada selisih akibat kesalahan pencatatan atau kurang komunikasi.
9	Same Telaumbanua	Bagaimana Anda memastikan bahwa barang tetap dalam kondisi baik selama proses pengiriman?	Kendaraan diperiksa kebersihannya, kemasan dicek. Untuk barang mudah rusak digunakan pendingin. Tapi risiko kerusakan tetap ada pada rute jauh, medan berat, atau cuaca buruk.
10	Eben Telaumbanua		Barang dibungkus rapi sebelum keluar gudang, kurir diberi arahan. Namun kerusakan tetap bisa terjadi karena kondisi jalan. Perlu terus ditingkatkan kualitas pengemasan.
11	Same Telaumbanua	Menurut Anda, apa langkah yang bisa dilakukan CV Perindo untuk meningkatkan efisiensi pengiriman	Digitalisasi sistem rute, pelacakan real-time, dan pengelompokan pengiriman berdasarkan wilayah akan tingkatkan efisiensi. Namun perlu biaya dan pelatihan bagi staf.

12	Eben Telaumbanua	barang?	Efisiensi bisa ditingkatkan dengan penjadwalan yang lebih teratur. Jika jadwal pasti, gudang bisa siapkan barang lebih cepat. Diperlukan kerja sama antarbagian.
13	Same Telaumbanua	Apakah ada program pelatihan atau evaluasi rutin yang diberikan kepada para kurir untuk meningkatkan efektivitas distribusi?	Ada briefing mingguan dan evaluasi bulanan. Namun pelatihan masih informal. Perlu pelatihan formal yang lebih menyeluruh dan terstruktur.
14	Eben Telaumbanua		Evaluasi dilakukan lewat laporan pelanggan atau hasil kerja. Namun belum ada pelatihan resmi. Perlu pelatihan formal agar kurir lebih siap saat hadapi masalah di lapangan.
15	Same Telaumbanua	Apa kendala yang paling sering Anda hadapi selama proses pengiriman ke wilayah seperti Nias Barat, Nias Selatan, dan Nias Utara?	Kendala utama adalah jarak tempuh yang jauh dan medan yang sulit, terutama saat musim hujan. Upaya yang dilakukan termasuk penjadwalan fleksibel, rencana rute matang, dan kerja sama dengan sopir berpengalaman. Namun, longsor dan kerusakan jalan tetap menyebabkan keterlambatan.
16	Eben Telaumbanua		Permasalahan sering muncul akibat permintaan mendadak dari agen daerah atau keterlambatan pengangkutan dari gudang ke kendaraan. Diperlukan koordinasi yang lebih cepat antara gudang dan distribusi agar pengiriman lebih lancar.
17	Same Telaumbanua	Bagaimana kondisi jalan dan infrastruktur di daerah tujuan distribusi? Apakah berpengaruh terhadap keterlambatan?	Kondisi jalan di wilayah tujuan seperti Nias Selatan dan Nias Barat banyak yang rusak dan belum diaspal, sehingga pengiriman menjadi lambat dan tidak aman. Kadang harus menggunakan rute alternatif. Pemerintah sudah mulai memperbaiki, tapi belum merata.
18	Eben Telaumbanua		Infrastruktur jalan belum stabil, apalagi saat musim hujan. Meskipun gudang telah menyiapkan barang tepat waktu, pengiriman tetap terhambat. Untuk mengantisipasi, barang dipersiapkan lebih awal.
19	Same Telaumbanua	Apakah ada wilayah tertentu yang sulit dijangkau untuk pengiriman? Jika iya, bagaimana cara Anda mengatasinya?	Beberapa wilayah pedalaman di Nias Barat dan Selatan sulit dijangkau karena jalan sempit. Solusinya: memakai kendaraan kecil atau bekerja sama dengan agen lokal. Meskipun lebih mahal dan berisiko, metode ini efektif.
20	Eben Telaumbanua		Wilayah terpencil sering dilaporkan sulit dijangkau. Gudang menyasati dengan pengemasan yang ringkas dan aman agar barang tetap sampai dengan baik meskipun jalur berat.
21	Same Telaumbanua	Seberapa sering terjadi keterlambatan pengiriman, dan apa penyebabnya?	Keterlambatan tidak terlalu sering, biasanya karena cuaca ekstrem atau kerusakan kendaraan akibat jalan buruk. Perusahaan memiliki jadwal cadangan untuk antisipasi.

22	Eben Telaumbanua		Dari sisi gudang, keterlambatan bisa terjadi karena keterlambatan sopir atau revisi mendadak dari agen. Barang selalu disiapkan tepat waktu, namun perubahan mendadak menyebabkan penundaan. Komunikasi cepat jadi kunci solusi.
23	Same Telaumbanua	Bagaimana reaksi pelanggan atau agen jika terjadi keterlambatan dalam pengiriman barang?	Sebagian besar pelanggan bisa memahami, terutama jika ada penjelasan terbuka dan estimasi waktu pengiriman terbaru. Komunikasi menjadi hal penting agar tidak terjadi salah paham.
24	Eben Telaumbanua		Pelanggan umumnya kooperatif, meskipun kadang ada keluhan. Tim distribusi didukung untuk memberi informasi yang jelas. Jika komunikasi baik dan alasannya logis, pelanggan biasanya bisa menerima.

Wawancara III

Hari/Tanggal : Selasa, 12 Mei 2025
 Waktu : 13.00 – 16.00 WIB
 Lokasi : CV. Perindo Kota Gunungsitoli
 Status Informan : Informan Pendukung

No	Nama Informan	Pertanyaan	Jawaban
1.	Niel (Supir)	Seberapa sering Anda membeli produk dari CV Perindo, dan bagaimana pengalaman distribusinya?	Mengantar barang hampir setiap hari; permintaan tinggi; barang biasanya lengkap dan sesuai pesanan; pengiriman diupayakan cepat agar pelanggan tidak kecewa.
2.	Yamotuho Zega (Konsumen)		Membeli seminggu dua kali; pengalaman cukup baik; barang sesuai; kadang terlambat saat cuaca buruk tapi masih bisa dimaklumi.
3.	Meliana Telaumbanua		Membeli seminggu sekali; sistem distribusi cukup baik; pernah mengalami keterlambatan saat pesanan banyak atau akhir pekan; menyarankan penambahan armada.
4.	Niel (Supir)	Bagaimana ketepatan waktu pengiriman barang dari CV Perindo?	Berusaha mengirim tepat waktu; gangguan hanya saat hujan atau kerusakan kendaraan; koordinasi dengan tim gudang dilakukan agar tidak terlambat.
5.	Yamotuho Zega (Konsumen)		Pengiriman cukup tepat waktu; tidak selalu tepat jam tapi masih dalam hari yang dijanjikan; berharap koordinasi ditingkatkan.
6.	Meliana Telaumbanua		Pernah merasa pengiriman lambat, terutama saat hari ramai; berharap sistem pengiriman ditingkatkan agar lebih stabil.
7.	Niel (Supir)	Perbandingan CV Perindo dengan distributor lain dalam hal distribusi	CV Perindo lebih cepat dan siap dalam stok; pengiriman lancar karena sudah tahu rute dan barang bawaan; lebih terorganisir dibanding distributor lain.

8.	Yamotuhu Zega (Konsumen)	dan ketersediaan barang	Lebih unggul dalam ketersediaan barang, khususnya produk laut; dari sisi kecepatan distribusi, ada distributor lain yang lebih cepat; namun tetap memilih CV Perindo.
9.	Meliana Telaumbanua		Stok barang cukup lengkap; pernah menerima pengiriman lebih cepat dari distributor lain; menyarankan peningkatan efisiensi dan kecepatan distribusi.
10.	Niel (Supir)	Apa yang perlu ditingkatkan dalam sistem distribusi CV Perindo?	Armada perlu ditambah agar bisa menjangkau lebih banyak lokasi dan menghindari bolak-balik; tambahan kendaraan akan membuat distribusi lebih efisien.
11.	Yamotuhu Zega (Konsumen)		Perlu sistem pelacakan atau konfirmasi pengiriman; transparansi waktu pengiriman penting agar pelanggan tahu jika ada kendala.
12.	Meliana Telaumbanua		Pengiriman masih berdasarkan jadwal internal; lebih baik jika tersedia opsi fleksibel sesuai kebutuhan pelanggan, khususnya pelanggan tetap.
13.	Niel (Supir)	Seberapa besar pengaruh distribusi terhadap keputusan pelanggan tetap berlangganan?	Kelancaran distribusi sangat penting; pelanggan cenderung terus memesan jika pengiriman tepat waktu dan barang dalam kondisi baik; distribusi yang baik membangun kepercayaan pelanggan.
14.	Yamotuhu Zega (Konsumen)		Distribusi berpengaruh terhadap loyalitas; jika pengiriman tepat dan barang baik, tetap akan memesan; berharap distribusi lebih konsisten ke depannya.
15.	Meliana Telaumbanua		Keterlambatan pengiriman mengganggu; pernah mempertimbangkan pindah ke distributor lain; berharap sistem pengiriman diperbaiki agar tidak mengecewakan.
16.	Niel (Supir)	Apakah Anda merasa puas dengan layanan distribusi CV Perindo? Mengapa?	Merasa puas; tim distribusi berusaha maksimal; pelanggan sering menyampaikan kepuasan; fleksibel terhadap permintaan khusus pelanggan.
17.	Yamotuhu Zega (Konsumen)		Cukup puas; barang datang sesuai jadwal dan kondisi baik; keterlambatan kecil masih bisa dimaklumi karena tetap ada komunikasi dari pihak CV Perindo.
18.	Meliana Telaumbanua		Belum puas sepenuhnya; jadwal pengiriman sering tidak konsisten; berharap layanan distribusi bisa lebih profesional dan tepat waktu.
19.	Niel (Supir)	Apakah barang yang Anda pesan selalu tersedia, atau pernah mengalami kendala kehabisan stok?	Barang umumnya tersedia di gudang sesuai permintaan, tapi kadang stok kosong terutama menjelang hari besar. Gudang memberi informasi jika ada barang yang tidak bisa dikirim.
20.	Yamotuhu Zega (Konsumen)	Apakah barang yang Anda pesan selalu tersedia, atau pernah mengalami kendala kehabisan stok?	Barang umumnya tersedia dan pengiriman tepat waktu. Namun, pernah mengalami kekosongan stok (seperti ikan beku). CV Perindo memberi informasi sebelumnya. Harapan: stok lebih siap di masa depan.
21.	Meliana Telaumbanua (Konsumen)	Apakah barang yang Anda pesan selalu tersedia, atau pernah mengalami kendala kehabisan stok?	Pernah beberapa kali kehabisan stok. Informasi memang disampaikan, namun tetap mengganggu kelancaran usaha. Harap stok dikelola lebih baik agar tidak sering habis.
22.	Niel (Supir)	Jika pernah mengalami keterlambatan pengiriman, apa alasan yang diberikan oleh pihak CV Perindo?	Keterlambatan biasanya karena cuaca atau kerusakan kendaraan. Macet atau jadwal padat juga bisa jadi penyebab. Tetap diupayakan pengiriman secepat mungkin.
23.	Yamotuhu Zega	Jika pernah mengalami	Pernah menerima barang terlambat karena hujan dan jalan rusak. Masih bisa dimaklumi, tapi berharap CV Perindo

	(Konsumen)	keterlambatan pengiriman, apa alasan yang diberikan oleh pihak CV Perindo?	punya alternatif seperti menambah armada.
24.	Meliana Telaumbanua (Konsumen)	Jika pernah mengalami keterlambatan pengiriman, apa alasan yang diberikan oleh pihak CV Perindo?	Beberapa kali mengalami keterlambatan dengan alasan cuaca atau kendaraan. Namun, alasan ini terlalu sering digunakan. Harap perencanaan diperbaiki.
25.	Niel (Supir)	Bagaimana sikap dan respons CV Perindo dalam menangani keluhan?	CV Perindo cukup cepat merespons. Admin atau gudang langsung hubungi pelanggan. Sopir juga diminta menjelaskan saat antar barang.
26.	Yamotuho Zega (Konsumen)	Bagaimana sikap dan respons CV Perindo dalam menangani keluhan?	Respons baik, meski kadang lambat jika sedang ramai. CV Perindo minta maaf dan atur ulang pengiriman atau ganti barang.
27.	Meliana Telaumbanua (Konsumen)	Bagaimana sikap dan respons CV Perindo dalam menangani keluhan?	Pernah mengeluh soal keterlambatan dan stok, tapi tidak langsung ditanggapi. Harus menghubungi beberapa kali. Harap sistem layanan pelanggan ditingkatkan.
28.	Niel (Supir)	Bagaimana kualitas barang yang diterima? Apakah pernah ada kerusakan akibat distribusi?	Barang dijaga agar tidak rusak. Penataan dan pendinginan sesuai jenis. Kadang ada barang penyok, tapi jarang. Semua dilaporkan ke kantor.
29.	Yamotuho Zega (Konsumen)	Bagaimana kualitas barang yang diterima? Apakah pernah ada kerusakan akibat distribusi?	Umumnya kualitas baik. Pernah terima ikan beku yang mencair sedikit. Setelah dilaporkan, langsung ditanggapi. Harap pengemasan dan pendinginan diperhatikan lagi.
30.	Meliana Telaumbanua (Konsumen)	Bagaimana kualitas barang yang diterima? Apakah pernah ada kerusakan akibat distribusi?	Beberapa kali terima sayur layu dan ikan tidak segar. Sudah dilaporkan, tapi kadang tidak ditindaklanjuti. Harap pengemasan dan pengiriman ditingkatkan.
31.	Niel (Supir)	Apa saran atau harapan bagi CV Perindo dalam mendistribusikan barang?	Harap tambah armada dan perbaiki rute agar tidak terlalu padat. Koordinasi antara gudang dan sopir perlu ditingkatkan.
32.	Yamotuho Zega (Konsumen)	Apa saran atau harapan bagi CV Perindo dalam mendistribusikan barang?	Harap stok tetap stabil dan pengiriman dipercepat, terutama saat permintaan tinggi. Perlu sistem pelacakan posisi barang.
33.	Meliana Telaumbanua (Konsumen)	Apa saran atau harapan bagi CV Perindo dalam mendistribusikan barang?	Sistem pelayanan perlu ditingkatkan, dari stok, jadwal pengiriman, hingga respons keluhan. Fokus pada kualitas dan komunikasi dengan pelanggan.

DOKUMENTASI PENELITIAN





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

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

Gunungsitoli, 05 Februari 2025

Hal : Pengajuan Judul Rancangan Penelitian

Kepada Yth.

Ibu Tri Hartati Sukartini Hulu, S.E., M.Si.
Dosen Pembimbing

Dengan hormat,

1. Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **ARDIVEN GULO**
NIM : **2321040**
Konsentrasi : **Manajemen Operasional**
Tema : **Manajemen Rantai Pasokan**
Jumlah SKS : **145 SKS**
Program Studi : **Manajemen**
Fakultas : **Ekonomi – Universitas**

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 DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI	5/2/2025	

2. Demikian Permohonan ini saya ajukan dengan harapan semoga Bapak/ibu dapat mempertimbangkannya.

Hormat Saya
Pemohon,

ARDIVEN GULO
NIM. 2321040



**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 : **ARDIVEN GULO**
NIM : **2321040**
Program : **Sarjana**
Program Studi : **Manajemen - S1**
Fakultas : **Ekonomi**
Tema : **Manajemen Rantai Pasokan**

Judul	ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI
Lokus	CV. Perindo Kota Gunungsitoli
Alamat	Jl. Kelapa No. 39, Ps. Gn. Sitoli, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli, Sumatera utara
Latar Belakang	Pada era globalisasi, persaingan bisnis semakin ketat dan dinamis di berbagai sektor, terutama di bidang distribusi barang. Distribusi barang menjadi faktor penting dalam keberhasilan suatu perusahaan untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan volume penjualan. Semakin baik sistem distribusi yang diterapkan, semakin besar peluang bagi perusahaan untuk memenuhi permintaan pasar dengan cepat dan efisien. Hal ini membuat banyak perusahaan berlomba-lomba mengembangkan strategi distribusi yang lebih efektif, demi mempertahankan posisi mereka dalam persaingan yang semakin global. Distribusi tidak hanya melibatkan pemindahan barang dari produsen ke konsumen akhir, tetapi juga memerlukan jaringan distribusi yang baik dan terorganisir. Dalam konteks ini, distribusi yang tepat waktu dan berkualitas menjadi nilai tambah bagi perusahaan untuk menciptakan loyalitas pelanggan. Ketika perusahaan mampu menyediakan barang sesuai kebutuhan pasar dalam waktu yang tepat, kepuasan konsumen meningkat, yang pada akhirnya berdampak positif pada volume penjualan. Oleh karena itu, distribusi barang

bukan sekadar proses teknis, tetapi juga strategi yang krusial dalam membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

Menurut Kotler dan Keller (2019), distribusi adalah proses mengalirkan produk dari produsen ke konsumen yang membutuhkan integrasi antara sistem logistik dan kebutuhan pasar. Pandangan ini sejalan dengan pernyataan Lamb, Hair, dan McDaniel (2020) yang menyebutkan bahwa distribusi yang optimal adalah distribusi yang mampu menyeimbangkan antara waktu, biaya, dan kualitas produk. Pendekatan ini menjelaskan betapa pentingnya penyesuaian antara kebutuhan pasar dan kemampuan logistik perusahaan agar distribusi berjalan secara efisien.

Selain itu, distribusi yang baik juga mampu meminimalkan risiko kekurangan atau kelebihan stok. Ketika distribusi barang tidak berjalan lancar, risiko penumpukan barang atau kelangkaan di pasar meningkat, yang dapat menghambat volume penjualan. Oleh sebab itu, perencanaan distribusi yang matang sangat diperlukan untuk menghindari risiko ini. Perusahaan yang memiliki jaringan distribusi yang solid akan lebih mudah menyesuaikan diri dengan fluktuasi permintaan pasar, sehingga bisa meningkatkan volume penjualan secara berkelanjutan.

Dalam praktiknya, distribusi barang membutuhkan dukungan teknologi untuk memastikan barang dapat sampai ke konsumen dengan cepat dan aman. Teknologi logistik, seperti sistem pelacakan dan manajemen inventori berbasis digital, dapat membantu perusahaan memantau pergerakan barang secara real-time. Teknologi ini memungkinkan perusahaan mengoptimalkan proses distribusi dan menjaga kualitas produk hingga sampai di tangan konsumen. Dengan demikian, penerapan teknologi dalam distribusi bukan hanya meningkatkan efisiensi, tetapi juga daya saing perusahaan dalam pasar yang semakin global.

Di samping itu, strategi distribusi yang baik juga mencakup pemilihan saluran distribusi yang tepat. Perusahaan dapat memilih distribusi langsung atau melalui perantara, tergantung pada karakteristik produk dan kebutuhan pasar. Menurut Rangkuti (2021), pemilihan saluran distribusi yang tepat sangat penting agar produk dapat tersalurkan dengan efisien dan efektif. Jika saluran distribusi tidak sesuai dengan kebutuhan konsumen, maka proses penyaluran produk dapat terhambat, sehingga berdampak pada volume penjualan.

Di Indonesia, tantangan distribusi barang masih cukup kompleks, terutama terkait infrastruktur dan aksesibilitas. Banyak perusahaan yang menghadapi hambatan dalam menjangkau konsumen di daerah terpencil. Dalam

hal ini, strategi distribusi yang fleksibel dan adaptif sangat dibutuhkan. Dengan menyesuaikan pendekatan distribusi berdasarkan kondisi geografis, perusahaan dapat lebih efektif menjangkau konsumen di berbagai daerah, termasuk wilayah yang sulit diakses.

CV. Perindo, sebuah perusahaan yang beroperasi di Kota Gunungsitoli, memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan barang bagi masyarakat setempat. Sebagai distributor lokal, CV. Perindo berupaya meningkatkan volume penjualan dengan cara memperluas jaringan distribusi dan meningkatkan kecepatan pengiriman barang. Langkah langkah ini diambil untuk memastikan bahwa kebutuhan masyarakat dapat terpenuhi dengan cepat, terutama dalam kondisi pasar yang dinamis dan permintaan yang terus meningkat. Dengan demikian, CV. Perindo berkontribusi terhadap peningkatan daya saing ekonomi lokal di Kota Gunungsitoli.

Upaya CV. Perindo dalam meningkatkan volume penjualan melalui distribusi barang juga mencakup pemanfaatan teknologi dan inovasi dalam manajemen logistik. Dengan menggunakan teknologi pelacakan dan manajemen stok yang canggih, CV. Perindo mampu memantau pergerakan barang secara real-time, sehingga barang dapat sampai ke konsumen dengan cepat dan tepat waktu. Penerapan strategi distribusi ini tidak hanya membantu CV. Perindo meningkatkan volume penjualan, tetapi juga memperkuat posisinya sebagai distributor yang andal di Kota Gunungsitoli.

Berdasarkan observasi awal, peneliti menemukan beberapa Fenomena yang sering terjadi dalam distribusi barang untuk meningkatkan volume penjualan di CV Perindo Kota Gunungsitoli, seperti keterlambatan pengiriman barang kepada pelanggan, kurangnya ketersediaan barang, dan kesulitan akses ke beberapa lokasi distribusi. Keterlambatan pengiriman bisa disebabkan oleh kondisi jalan yang buruk atau cuaca yang tidak mendukung, yang menghambat kelancaran distribusi. Selain itu, keterbatasan jumlah stok atau persediaan yang kurang optimal menyebabkan beberapa produk tidak tersedia saat dibutuhkan pelanggan, sehingga berpotensi menurunkan penjualan. Persaingan ketat di pasar juga menuntut CV Perindo untuk menyediakan produk tepat waktu dan memastikan distribusinya cepat agar dapat bersaing. Faktor lainnya adalah kendala komunikasi antara pusat distribusi dan agen di lapangan, yang seringkali menyebabkan ketidakakuratan data permintaan dan ketersediaan barang. Fenomena ini menunjukkan bahwa untuk meningkatkan volume penjualan, CV Perindo perlu mengoptimalkan sistem distribusi mereka agar lebih efisien dan responsif terhadap kebutuhan pelanggan. Berdasarkan latar

	belakang masalah diatas, maka peneliti tertarik mengangkat judul “Analisis Distribusi Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di CV. Perindo Kota Gunungsitoli”
Rumusan Masalah	Berdasarkan latar belakang di atas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah 1. Bagaimana sistem distribusi barang yang diterapkan oleh CV. Perindo dalam upaya meningkatkan volume penjualan? 2. Sejauh mana peran distribusi barang dalam meningkatkan volume penjualan di CV. Perindo? 3. Apa saja hambatan yang dihadapi CV. Perindo dalam proses distribusi barang, dan bagaimana solusi yang diterapkan untuk mengatasi hambatan tersebut?
Tujuan Penelitian	Berdasarkan rumusan masalah di atas maka yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah 1. Untuk mengetahui dan menganalisis sistem distribusi barang yang diterapkan oleh CV. Perindo dalam upaya meningkatkan volume penjualan. 2. Untuk mengetahui dan menganalisis Sejauh mana peran distribusi barang dalam meningkatkan volume penjualan di CV. Perindo. 3. Untuk mengetahui dan menganalisis hambatan yang dihadapi CV. Perindo dalam proses distribusi barang, dan bagaimana solusi yang diterapkan untuk mengatasi hambatan tersebut.
Metode Penelitian	Menurut Sugiyono (2019:45), metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan hal tersebut terdapat empat kata kunci yang perlu diperhatikan yaitu cara ilmiah, data, tujuan dan kegunaan. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian itu didasarkan pada ciri-ciri keilmuan yang rasional, empiris, dan sistematis. Berdasarkan pemaparan tersebut dapat disimpulkan bahwa metode penelitian adalah suatu cara ilmiah yang digunakan untuk memperoleh data sesuai dengan telaah penelitian dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Dalam pendekatan penelitian ini dapat dibagi dalam 3 (tiga) jenis kegiatan, yaitu: • Penelitian kualitatif adalah penelitian yang mempunyai sifat deskriptif, penelitian ini lebih cenderung menggunakan analisis. Dalam penelitian ini proses dan makna lebih banyak ditonjolkan dengan menggunakan landasan teori sebagai panduan untuk fokus pada penelitian berdasarkan fakta yang ada di lapangan. • Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang melakukan investigasi secara sistematis untuk meneliti sebuah fenomena dengan cara mengumpulkan data-data yang bisa diukur menggunakan ilmu statistik, matematika dan komputasi. Penelitian kuantitatif memiliki tujuan untuk mengembangkan teori hipotesis yang memiliki kaitan dengan fenomena-fenomena alam. Penelitian campuran adalah penelitian yang menggabungkan penelitian

	bentuk kuantitatif dan kualitatif. • Penelitian campuran ini lebih kompleks dibandingkan penelitian-penelitian yang disebutkan di atas, karena pada penelitian ini tidak hanya mengumpulkan dan menganalisis data namun juga melibatkan fungsi-fungsi dari penelitian kuantitatif dan kualitatif. Penggunaan dari kedua metode penelitian itu diharapkan bisa memberikan pemahaman yang lebih lengkap mengenai masalah penelitian yang diangkat. Berdasarkan pendapat tersebut di atas, maka penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif.
Daftar Pustaka	Kotler, P., & Keller, K. L. (2019). Marketing Management. Pearson. Lamb, C. W., Hair, J. F., & McDaniel, C. (2020). MKTG: Principles of Marketing. Cengage Learning. Rangkuti, F. (2021). Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Pemasaran. Gramedia Pustaka Utama. Sugiyono. (2019). Metodologi Penelitian. Jakarta: RajaGrafindo Persada

Gunungsitoli, 05 Februari 2025

Disetujui Oleh
Dosen Pembimbing,



TRI HARTATI SUKARTINI HULU, S.E., M.Si.
NIDN. 0116068301

Disahkan Oleh
Plt. Ketua Prodi Manajemen,



Idarni Harefa, S.E., M.M
NIDN. 0112078103

Tembusan :

1. Kepala LPPM Universitas Nias
2. Dekan Fakultas Ekonomi

NIM :
2321040

NAMA MAHASISWA :
ARDIVEN GULO

PRODI :
Manajemen

JUDUL :
ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI

Dosen Pembimbing :
Martha Surya Dinata
Mendrofa. S.E.,MBA.

Konsentrasi :
Operasional

Tema :
Manajemen Rantai Pasokan

Riwayat Bimbingan Proposal

No	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	bab I, II dan III 05 Mar 2025 15:12:01	ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI Download File Skripsi	Gunakan Cover, Daftar Isi dll. Catatan Perbaikan ada d dalam draft File Skripsi 14 Mar 2025 09:29:15
2	bab I, II dan III 20 Mar 2025 07:51:21	ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI Download File Skripsi	Catatan Perbaikan ada d dalam draft File Skripsi 23 Mar 2025 12:51:39
3	bab I, II dan III 24 Mar 2025 20:10:23	ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI Download File Skripsi	Catatan Perbaikan ada d dalam draft File Skripsi 08 Apr 2025 15:30:49
4	bab I, II, III, IV, V 17 Jul 2025 14:19:12	ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI Download File Skripsi	1. 4.1.3. berikan lasan dan penjelasan tabel anda, mengapa memilih narasumber tersebut sebagai informan kunci/utama/pendukung. 2. Hasil wawancara itu dijadikan lampiran. Di bab 4 digunakan hasil wawancara yang penting dan mendukung hasil penelitian anda. Hasil

penelitian Bab 4 bukan tentang merangkum hasil wawancara, tapi memaparkan hasil penelitian anda yang didasarkan dari masalah penelitian/rumusan masalah dan tujuan penelitian anda, yang didukung oleh hasil wawancara.

3. Lakukan elaborasi pada bab 4/pembahasan. Penemuan penelitian + Analisis anda+ teori/penelitian yang mendukung.
4. Kesimpulan: menjawab penelitian anda (yang menunjukkan hasil penelitian anda) yang didasarkan dari rumusan masalah dan tujuan penelitian yang telah anda susun
5. Saran anda sampaikan berupa saran riil tidak sekedar "meningkatkan/mempertahankan/memperbaiki" dan didasarkan pada hasil penelitian anda.
6. Revisi daftar pustaka anda

24 Jul 2025 13:47:58

5 bab I, II, III, IV, V
28 Jul 2025 11:11:31

ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI

[Download File Skripsi](#)

1. Di 4.2 anda tetap memberikan hasil temuan penelitian yang didukung dari hasil wawancara yang anda dapatkan dari para informan. Tanpa harus memindahkan semua hasil wawancara ke bab 4
2. Kalau bisa juga anda berikan pernyataan yang sudah pernah dilakukan/strategi yang pernah dilakukan oleh pihak lokus terkait dengan sistem distribusi mereka untuk meningkatkan penjualan. Anda bandingkan/analisis apakah yang mereka lakukan telah berjalan dengan

No	Topik	Materi	Catatan Dosen
			baik/tepat/efisien/efektif atau anda bisa memberikan nanti saran di bab 5 (namun tetap disesuaikan dengan hasil tujuan penelitian anda) 3. Next upload lengkap dari cover ya biar bisa saya cek secara garis besar tata tulis anda. 29 Jul 2025 10:07:34
6	bab I, II, III, IV, V 30 Jul 2025 12:06:04	ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI Download File Skripsi	upload kembali,file tidak dapat diakses/tidak terbuka 31 Jul 2025 13:13:44
7	BAB IV, V 31 Jul 2025 14:29:07	ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI Download File Skripsi	1. Catatan ada pada file skripsi anda yang saya upload 2. Pastikan anda sudah melaksanakan proses TEKNIK ANALISA DATA yang anda jelaskan di BAB 3 3. Pastikan di 4.2 dan 4.3 ada bukti referensi (seperti wawancara) dan juga teori pendukung 4. setelah anda mendapatkan hasil penelitian, maka anda WAJIB MENJELASKAN ANALISIS ANDA yang didukung dengan penelitian terdahulu/teori2 yang mendukung. LAKUKAN ELABORASI 5. Pastikan semua lampiran ada judul lampirannya, lampiran berapa. Dan jangan lupa buat TABEL LAMPIRAN DI HALAMAN DEPAN DI BAGIAN DAFTAR2 File Skripsi 01 Aug 2025 14:54:39

N

O

TOPIK

MATERI

CATATAN DOSEN

8 bab I, II, III, IV, V
04 Aug 2025 10:11:49

ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM
MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN
DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI

[Download File Skripsi](#)

Acc ujian skripsi

Silahkan bimbingan tatap muka
hari ini, 5 Agustus

Jam 11.30

05 Aug 2025 10:13:08

LEMBAR PERSETUJUAN RANCANGAN PENELITIAN

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh:

Nama : Ardiven Gulo
NIM : 2321040
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Analisis Dsitribusi Barang dalam Meningkatkan Volume
Penjualan di CV. Perindo Kota Gunungsitoli.

Telah disetujui dan selanjutnya diseminarkan

Gunungsitoli, April 2025

Plt. Ketua Prodi Manajemen

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

Dosen Pembimbing,

Tri Hartati Hulu, S.E., M.Si
NIDN. 0121049602



**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

14 April 2025

Nomor : 233/UN11.02/PP.08.03/2025
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Seminar Rancangan
Penelitian atas **ARDIVEN GULO**

Kepada Yth.

1. Jeliswan Berkat Iman Jaya Gea, S.E., M.M. (Penelaah)
2. Tri Hartati Sukartini Hulu, S.E., M.Si. (Pembimbing)

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan Seminar Rancangan Penelitian mahasiswa:

Nama : **ARDIVEN GULO**
NIM : 2321040
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Rancangan Penelitian : Analisis Distribusi Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di CV. Perindo Kota Gunungsitoli

diharapkan kehadiran Bapak/Ibu pada acara seminar dimaksud yang diselenggarakan pada:

Hari/tanggal : Rabu, 16 April 2025
Pukul : 13.00 wib-selesai
Tempat : Ruang 7

Bersama ini kami sampaikan lembar perbaikan dan lembar penilaian rancangan penelitian serta naskah rancangan penelitian yang akan diseminarkan. Atas perhatian Bapak/Ibu, kami mengucapkan terima kasih.

Plt. Kaprodi Manajemen,

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

Tembusan disampaikan kepada:

1. Yth. Rektor Universitas Nias, u.p. Wakil Rektor I
2. Yth. Dekan Fakultas Ekonomi
3. Arsip



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 dua puluh lima bulan April tahun dua ribu dua puluh lima telah diselenggarakan Seminar Rancangan Penelitian bagi mahasiswa Universitas Nias :

Nama : **ARDIVEN GULO**
NIM : 2321040
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Distribusi Barang Dalam Meningkatkan Volume
Penjualan di CV. Perindo Kota Gunungsitoli

W a k t u Pelaksanaan : 09.00 wib-selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah:

Tanda Tangan

1. Tri Hartati Sukartini Hulu, S.E., M.Si. (Pembimbing) 1.
2. Jeliswan Berkat Iman Jaya Gea, S.E., M.M. (Penelaah) 2.




Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Tri Hartati Sukartini Hulu, S.E., M.Si (Pembimbing)	85
2. Jeliswan Berkat Iman Jaya Gea, S.E., M.M (Penelaah)	80
Total Nilai	165

Rata-rata nilai adalah: 82,5



Gunungsitoli, 25 April 2025
Plt. Ketua Program Studi Manajemen,

Tri Hartati Harefa, S.E., M.E.
NIDN: 0128129102



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

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

BERITA KETERANGAN SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nias
menerangkan bahwa :

Nama	: ARDIVEN GULO
NIM	: 2321040
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Analisis Distribusi Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di CV. Perindo Kota Gunungsitoli

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :

hari / tanggal	: Jumat, 25 April 2025
Pukul	: 09.00 wib-selesai
tempat	: Ruang 3

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)



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 : ARDIVEN GULO

NIM : 2321040

Judul Penelitian : Analisis Distribusi Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan
di CV. Perindo Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1.		Latar Belakang
2.		Informan
3.		kerangka berpikir berdasarkan dimensi / indikator
4.		Dasar dalam pembuatan Draft wawancara.

Gunungsitoli, 16 April 2025

Dosen Pembimbing,

Tri Hartati Sukartini Hulu, S.E., M.Si.
NIDN. 0121049602



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 : ARDIVEN GULO

NIM : 2321040

Judul Penelitian : Analisis Distribusi Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan
di CV. Perindo Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
	1	Deskripsikan dan latar belakang deskripsikan dari gambaran umum hingga khusus.
	2	Profil data ops di awal kelas/mil.
	3	Profil siapa informan kunci dan pendukung
	4	Tingkatkan kemampuan berkomunikasi.

Gunungsitoli, 25 April 2024

Dosen Penelaah,

Jeliswan Berkat Iman Jaya Gea, S.E., M.M.
NIDN. 0105078902

LEMBAR PERSETUJUAN MELAKSANAKAN PENELITIAN

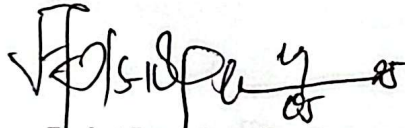
Nama : Ardiven Gulo
NIM : 2321040
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Analisis Distribusi Barang dalam Meningkatkan Volume Penjualan
di CV. Perindo Kota Gunungsitoli.

Telah diseminarkan dan disetujui untuk Meneliti.

Gunungsitoli, Mei 2025

Dosen Penelaah,

Dosen Pembimbing,



Jeliswan Berkat Iman Jaya Gea, S.E., M.M
NIDN. 0105078902



Tri Hartati Sukartini Hulu, S.E., M.Si
NIDN. 0121049602

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

23 Mei 2025

Nomor : 729/UN11/PN.01.02/2025

Lampiran : 1 (set)

Perihal : **Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian**

Kepada Yth,
Pimpinan CV. Perindo Kota Gunungsitoli
di
Tempat

1. Dengan hormat, dalam rangka melengkapi data penelitian yang dilaksanakan oleh :
Nama : **ARDIVEN GULO**
NIM : 2321040
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S1)
Judul Skripsi : Analisis Distribusi Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di CV. Perindo Kota Gunungsitoli
Lokasi Penelitian : CV. Perindo Kota Gunungsitoli
Jadwal Penelitian : 23 Mei 2025

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

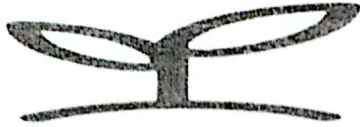
2. Demikian disampaikan, atas bantuan dan kerjasama diucapkan terima kasih.



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 (**ARDIVEN GULO**)
 6. Arsip.



cv.perindo
tumbuh bersama

Jl. Kelapa No.55 Kelurahan Ilir Kota Gunungsitoli

Gunungsitoli, 26 Mei 2025

Nomor : 16/Prd/V/2025
Perihal : **Izin Pelaksanaan Penelitian**

Kepada Yth;
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias
di

Tempat

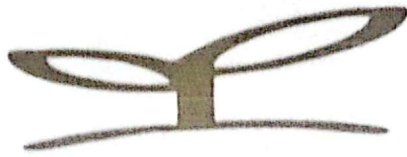
Dengan Hormat;

Sehubungan dengan surat dari Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias, Nomor: 729/UN11/PN.01.02/2025, tanggal 23 Mei 2025, perihal: Perihal izin pelaksanaan penelitian oleh:

Nama : **ARDIVEN GULO**
NIM : 2321040
FAKULTAS : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S1)
Judul Skripsi : Analisis Distribusi Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di CV.Perindo Kota Gunungsitoli
Lokasi Penelitian : CV.Perindo Kota Gunungsitoli

Yang namanya tersebut di atas diberikan izin untuk melaksanakan penelitian di CV. Perindo Kota Gunungsitoli. Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.





CV.Perindo

tumbuh bersama

Jl. Kelapa No.55 Kelurahan Ilir Kota Gunungsitoli

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ardiven Gulo

NIM : 2321040

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Jenjang Pendidikan : Sarjana (S1)

Judul Skripsi : Analisis Distribusi Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di CV.
Perindo Kota Gunungsitoli

Telah melaksanakan penelitian di CV.Perindo Gunungsitoli pada tanggal 26 Mei 2025 .

Surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan semestinya.

Gunungsitoli 29 Juli 2025



Samir Telaumbanua
Manajer Operasional

NIM :

2321040

NAMA MAHASISWA :

ARDIVEN GULO

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI

LOKUS :

CV. Perindo Kota Gunungsitoli

Dosen Pembimbing :

Martha Surya Dinata

Mendrofa. S.E.,MBA.

Konsentrasi :

Operasional

Tema :

Manajemen Rantai Pasokan

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Skripsi

N O TOPIK		MATERI	CATATAN DOSEN
1	bab I, II, III, IV, V 17 Jul 2025 14:19:12	ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI File Skripsi	1. 4.1.3. berikan lasan dan penjelasan tabel anda, mengapa memilih narasumber tersebut sebagai informan kunci/utama/pendukung. 2. Hasil wawancara itu dijadikan lampiran. Di bab 4 digunakan hasil wawancara yang penting dan mendukung hasil penelitian anda. Hasil penelitian Bab 4 bukan tentang merangkum hasil wawancara, tapi memaparkan hasil penelitian anda yang didasarkan dari masalah penelitian/rumusan masalah dan tujuan penelitian anda, yang didukung oleh hasil wawancara. 3. Lakukan elaborasi pada bab 4/pembahasan. Penemuan penelitian + Analisis anda+ teori/penelitian yang mendukung. 4. Kesimpulan: menjawab penelitian anda (yang menunjukkan hasil penelitian anda) yang didasarkan dari rumusan masalah dan tujuan penelitian yang telah anda susun 5. Saran anda sampaikan berupa saran riil tidak sekedar “meningkatkan/mempertahankan/mem perbaiki” dan didasarkan pada hasil penelitian anda. 6. Revisi daftar pustaka anda

24 Jul 2025 13:47:58

2	bab I, II, III, IV, V 28 Jul 2025 11:11:31	ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI File Skripsi	1. Di 4.2 anda tetap memberikan hasil temuan penelitian yang didukung dari hasil wawancara yang anda dapatkan dari para informan. Tanpa harus memindahkan semua hasil wawancara ke bab 4 2. Kalau bisa juga anda berikan pernyataan2 yang sudah pernah dilakukan/strategi yang pernah dilakukan oleh pihak lokus terkait dengan sistem distribusi mereka untuk meningkatkan penjualan. Anda bandingkan/analisis apakah yang mereka lakukan telah berjalan dengan baik/tepat/efisien/efektif atau anda bisa memberikan nanti saran di bab 5 (namun tetap disesuaikan dengan hasil tujuan penelitian anda) 3. Next upload lengkap dari cover ya biar bisa saya cek secara garis besar tata tulis anda.
---	---	---	--

29 Jul 2025 10:07:34

3	bab I, II, III, IV, V 30 Jul 2025 12:06:04	ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI File Skripsi	upload kembali,file tidak dapat diakses/tidak terbuka 31 Jul 2025 13:13:44
---	---	---	---

4	BAB IV, V 31 Jul 2025 14:29:07	ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI File Skripsi	1. Catatan ada pada file skripsi anda yang saya upload 2. Pastikan anda sudah melaksanakan proses TEKNIK ANALISA DATA yang anda jelaskan di BAB 3 3. Pastiikan di 4.2 dan 4.3 ada bukti referensi (seperti wawancara) dan juga teori pendukung 4. setelah anda mendapatkan hasil penelitian, maka anda WAJIB
---	-----------------------------------	---	---

MENJELASKAN ANALISIS ANDA yang didukung dengan penelitian terdahulu/teori2 yang mendukung.

LAKUKAN ELABORASI

5. Pastikan semua lampiran ada judul lampirannya, lampiran berapa. Dan jangan lupa buat TABEL LAMPIRAN DI HALAMAN DEPAN DI BAGIAN DAFTAR2

File Skripsi

01 Aug 2025 14:54:39

5 bab I, II, III, IV, V
04 Aug 2025 10:11:49

ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI

File Skripsi

Acc ujian skripsi

Silahkan bimbingan tatap muka hari ini, 5 Agustus

Jam 11.30

05 Aug 2025 10:13:08

Selesai

Proses pembimbingan skripsi ini telah selesai



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

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

PENGESAHAN PEMBIMBING

Skripsi dengan Judul “Analisis Distribusi Barang dalam Meningkatkan Volume Penjualan di CV. Perindo Kota Gunungsitoli” disusun oleh **Ardiven Gulo** NIM. 2321040 Program Studi Manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh pembimbing sehingga dapat dilanjutkan untuk sidang ujian skripsi.

Gunungsitoli, Agustus 2025

Dosen Pembimbing,

Martha Surya Dinata Mendrofa, S.E., MBA.
NIDN. 0122039001



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT

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

SURAT KETERANGAN

Nomor : 450/UN06.01/TU.01.20/2025

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Yupiter Mendrofa, S.E.,M.M**
NIDN : 0112078103
Pangkat/Golongan : Penata Tk.I /III/d
Jabatan : Plh. Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Nias

dengan ini menerangkan bahwa,

Nama : **Ardiven Gulo**
NIM : 2321040
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : ANALISIS DISTRIBUSI BARANG DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI CV. PERINDO KOTA GUNUNGSITOLI

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme terhadap Skripsi mahasiswa tersebut di atas melalui aplikasi *Turnitin*, dan mendapat tingkat *Similarity* 18% dan tingkat *Artificial Intelligence* (AI) 0%, sehingga dinyatakan layak untuk melanjutkan pada tahap selanjutnya sesuai dengan tahapan pada penyelesaian skripsi.

Gunungsitoli, 7 Agustus 2025

Plh. Kepala LPPM,

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

Tembusan:

1. Ketua Program Studi Manajemen
2. Mahasiswa an. **Ardiven Gulo**.



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

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

SURAT KETERANGAN LULUS MATA KULIAH

No. **983/UNF.H.02/PP.09.01/2025**

Yang bertanda tangan dibawah ini, Ketua Program Studi S-1 Manajemen Universitas Nias, menerangkan bahwa.

Nama : Ardiven Gulo

NIM : 2321040

Judul Skripsi : Analisis Distribusi Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan
Di CV.PERINDO Kota Gunungsitoli

Bahwa saya bersangkutan dinyatakan lulus semua mata kuliah di Program Studi S-1 Manajemen, Kecuali mata kuliah penulisan Skripsi. Untuk itu, dimohon kiranya untuk diterbitkan Transkrip Nilai kepada yang bersangkutan.

Atas kerja samanya saya ucapkan terimakasih.

Gunungsitoli, 7 Agustus 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, 7 Agustus 2025

Lamp : Satu Berkas
Hal : Permohonan Ujian Skripsi

Kepada Yth,

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

di -

Gunungsitoli

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Ardiven Gulo**
NIM : 2321040
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi

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 dosen 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

Ardiven Gulo
NIM. 2321040

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

KESEDIAAN MENGHADIRI UJIAN SKRIPSI

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi bagi mahasiswa Universitas Nias

Nama : **Ardiven Gulo**
NIM : 2321040
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Distribusi Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di
CV. Perindo Kota Gunungsitoli

Menyatakan bahwa saya bersedia untuk menghadiri ujian skripsi sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan.

Demikian pernyataan ini saya buat untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Gunungsitoli, 7 Agustus 2025

Ardiven Gulo
NIM. 2321040



**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

8 Agustus 2025

Nomor : 1023/UN11.02/PP.08.03/2025
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **ARDIVEN GULO**

Kepada Yth.

- | | |
|--|------------|
| 1. Jeliswan Berkat Iman Jaya Gea, S.E., M.M | Penguji I |
| 2. Semiati Zebua, S.E.M.Si | Penguji II |
| 3. Martha Surya Dinata Mendrofa, S.E., M.B.A | Pembimbing |

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa:

Nama : **ARDIVEN GULO**
NIM : 2321040
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Distribusi Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di CV. Perindo Kota Gunungsitoli

diharapkan kehadiran Bapak/ibu pada acara dimaksud yang diselenggarakan:

hari/tanggal : Selasa, 12 Agustus 2025
pukul : 08.00 Wib s/d selesai
tempat : Ruang Lab

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://mpt.unias.ac.id> email: mpt@unias.ac.id

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Pada hari ini Selasa tanggal Dua belas Agustus tahun dua ribu dua puluh lima telah diselenggarakan Ujian skripsi bagi mahasiswa Universitas Nias :

N a m a : **ARDIVEN GULO**
NIM : **2321040**
Program : **Sarjana**
Program Studi : **Manajemen**
Fakultas : **Ekonomi**
Judul Skripsi : **Analisis Distribusi Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di CV. Perindo Kota Gunungsitoli**

W a k t u Pelaksanaan : **08.00 WIB s.d.selesai**

Susunan Dewan Penguji :

1. Martha Surya Dinata Mendrofa, S.E., M.B.A
2. Jeliswan Berkat Iman Jaya Gea, S.E., M.M
3. Serniati Zebua, SE.M.Si

Tanda Tangan

1.

2.

3.

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. Martha Surya Dinata Mendrofa, S.E., M.B.A	84
2. Jeliswan Berkat Iman Jaya Gea, S.E., M.M	82
3. Serniati Zebua, SE.M.Si	80
Total Nilai	246

Berdasarkan Perhitungan Rata-Rata Nilai adalah... **82**...
(**Delapan Puluh Dua**)

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

Keterangan:
Nilai Yudisium:

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

Gunungsitoli, 12 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 : ARDIVEN GULO

NIM : 2321040

Judul Penelitian : Analisis Distribusi Barang Dalam Meningkatkan Volume Penjualan di CV.

Perindo Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1.		Muat REDUKSI DATA di Bab 4. Tidak semua hasil wawancara, hanya yang di pilih / sortir saja yang sesuai dengan penelitian.
2.		Gambarkan (Buat gambar) sistem distribusi yang diterapkan oleh CV. Perindo.
3.		Perbaiki 4.1.
4.		Sesuaikan dengan perbaikan dosen penguji.

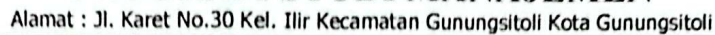
Gunungsitoli, 12 Agustus 2025

Dosen Pembimbing,

Martha Surya Dinata Mendrofa, S.E., M.B.A

NIDN. 0122039001





BIODATA PENULIS



Ardiven Gulo, yang sehari-harinya dipanggil “Diven” lahir di Tuhemberua pada tanggal 28 Februari 2003 dan merupakan anak kedua dari dua bersaudara. Pada tahun 2010 mulai menempuh Pendidikan Sekolah Dasar di SD Negeri 071067 Tuhemberua pada tahun 2010 hingga pada tahun 2016. Kemudian melanjutkan jenjang Pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Swasta PEMBDA 2 Gunungsitoli dan lulus pada tahun 2019, setelah tamat dari pendidikan SMP kemudian melanjutkan Pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan di SMK Swasta PEMBDA Nias dan menamatkan diri pada tahun 2021.

Setelah tamat dari bangku Pendidikan SMK, kemudian pada tahun 2021 atas doa keluarga dan ijin dari Tuhan bisa melanjutkan kembali pendidikan disalah satu perguruan tinggi yang ada di Kepulauan Nias, yakni di STIE PEMBNAS NIAS atau yang sekarang telah berdiri menjadi sebuah Universitas yakni UNIVERSITAS NIAS. Adapun program studi yang diambil adalah Pendidikan Strata 1 (S-1) dibidang Manajemen Fakultas Ekonomi.

Pada tahun 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 Agustus 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.