

DAFTAR WAWANCARA

Nama : Asriaman Zega
Jabatan : Pemilik Toko
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Umur : 35 Tahun
Alamat : Gunungsitoli
Pendidikan : SMA

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana strategi UD. Nias Bersama dalam mengikuti sikap atau perilaku konsumen?	Strategi yang kami lakukan dalam mengikuti sikap atau perilaku konsumen adalah dengan terus memperhatikan pola belanja mereka dari waktu ke waktu. Kami berusaha memahami produk apa yang paling sering dicari dan pada waktu kapan konsumen ramai datang, sehingga kami bisa menyesuaikan stok dan pelayanan. Misalnya, jika konsumen cenderung membeli produk kebutuhan pokok di awal bulan, maka kami memastikan ketersediaannya lebih banyak pada periode tersebut. Selain itu, kami juga mendengarkan masukan langsung dari konsumen, baik berupa keluhan maupun saran, agar produk yang kami sediakan tetap sesuai dengan kebutuhan mereka. Dengan cara ini, konsumen merasa diperhatikan dan cenderung lebih loyal untuk berbelanja kembali.
2	Bagaimana dampak perilaku konsumen ini terhadap peningkatan keputusan pembelian?	Perilaku konsumen yang ditandai dengan adanya kepercayaan terhadap produk sangat berdampak pada peningkatan keputusan pembelian. Ketika konsumen memiliki persepsi positif terhadap kualitas dan manfaat produk, mereka lebih yakin untuk membeli tanpa banyak pertimbangan. Kepercayaan ini membuat konsumen merasa aman dan puas, sehingga mereka tidak hanya membeli sekali, tetapi juga melakukan pembelian ulang. Dampaknya, penjualan semakin meningkat karena konsumen cenderung memilih UD. Nias Bersama dibandingkan pesaing.
3	Apa saja faktor yang menghambat keputusan pembelian produk pada UD. Nias Bersama?	Salah satu faktor penghambat keputusan pembelian di UD. Nias Bersama adalah harga produk yang dinilai relatif lebih tinggi dibandingkan dengan toko lain di sekitarnya. Dalam perilaku konsumen, harga sering kali menjadi indikator utama yang memengaruhi keputusan akhir pembelian. Konsumen pada umumnya memiliki kecenderungan untuk membandingkan harga sebelum menentukan

		pilihan, terutama pada produk kebutuhan sehari-hari yang sifatnya rutin dan dapat dengan mudah ditemukan di berbagai tempat. Apabila konsumen menemukan bahwa harga di UD. Nias Bersama lebih mahal, meskipun hanya selisih kecil, hal tersebut bisa menjadi alasan kuat bagi mereka untuk mengurungkan niat membeli dan beralih ke toko lain yang menawarkan harga lebih rendah. Selain itu, tingkat sensitifitas konsumen terhadap harga juga dipengaruhi oleh kondisi ekonomi masyarakat sekitar. Dalam situasi ekonomi yang fluktuatif, konsumen akan semakin berhati-hati dalam mengatur pengeluaran dan lebih selektif dalam memilih tempat belanja. Mereka tidak hanya mempertimbangkan kualitas produk, tetapi juga seberapa besar nilai ekonomis yang bisa mereka peroleh dari pembelian tersebut. Oleh karena itu, ketika harga produk di UD. Nias Bersama tidak sejalan dengan daya beli mayoritas konsumen, hal ini menjadi hambatan signifikan dalam meningkatkan keputusan pembelian. Di sisi lain, persepsi konsumen mengenai harga juga turut membentuk citra toko di mata mereka. Jika konsumen merasa bahwa harga di UD. Nias Bersama secara konsisten lebih tinggi, maka akan muncul kesan bahwa toko tersebut kurang kompetitif dibandingkan pesaing. Citra ini dapat berdampak negatif dalam jangka panjang karena konsumen bisa kehilangan kepercayaan untuk menjadikan UD. Nias Bersama sebagai pilihan utama berbelanja. Untuk itu, perusahaan perlu melakukan strategi penyesuaian harga yang lebih fleksibel, misalnya dengan memberikan potongan harga, promo khusus, atau paket bundling produk, agar tetap mampu menarik konsumen yang sensitif terhadap harga. Dengan demikian, faktor harga yang dianggap lebih tinggi dibanding pesaing merupakan tantangan nyata bagi UD. Nias Bersama. Jika tidak diantisipasi dengan strategi yang tepat, hal ini dapat terus menjadi penghambat yang mengurangi jumlah transaksi, menurunkan loyalitas konsumen, bahkan melemahkan posisi toko di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.
4	Bagaimana upaya UD. Nias Bersama ini dalam menghadapi hambatan atau tantangan tersebut dalam meningkatkan keputusan pembelian?	Dalam menghadapi hambatan harga yang dianggap lebih tinggi dibandingkan toko lain, UD. Nias Bersama melakukan berbagai upaya strategis untuk menjaga daya saing. Salah satu langkah utama adalah dengan menyesuaikan harga produk agar tetap kompetitif dengan pasar sekitar. Penyesuaian ini dilakukan melalui evaluasi harga secara berkala dengan membandingkan harga

		yang berlaku di toko pesaing, sehingga UD. Nias Bersama dapat mengetahui kisaran harga yang sesuai dengan daya beli masyarakat. Selain itu, perusahaan juga berusaha menekan biaya operasional dengan melakukan pembelian barang langsung dari distributor utama tanpa melalui perantara. Strategi ini memungkinkan toko mendapatkan harga dasar yang lebih rendah, sehingga margin keuntungan tetap terjaga meskipun harga jual kepada konsumen disesuaikan. Dengan kata lain, efisiensi dalam rantai pasok menjadi salah satu kunci utama untuk menjaga harga tetap bersaing. Tidak hanya itu, UD. Nias Bersama juga menerapkan program potongan harga pada momen tertentu, seperti pada perayaan hari besar keagamaan, tahun baru, maupun ketika konsumen membeli dalam jumlah besar. Program diskon musiman dan pembelian grosir ini terbukti cukup efektif dalam menarik minat konsumen yang sensitif terhadap harga. Konsumen merasa mendapatkan keuntungan lebih, karena tidak hanya memperoleh produk yang dibutuhkan, tetapi juga bisa menghemat pengeluaran.
5	Menurut Bapak/Ibu, bagaimana konsumen biasanya menilai kualitas produk yang dijual di UD. Nias Bersama?	Konsumen biasanya menilai kualitas produk berdasarkan ketahanan dan fungsionalitasnya. Misalnya, bahan bangunan seperti semen atau besi dianggap berkualitas jika hasil penggunaannya kuat dan tahan lama. Hal ini membuat konsumen percaya bahwa produk di UD Nias Bersama layak dijadikan pilihan utama.
6	Apakah konsumen sering membandingkan produk di UD. Nias Bersama dengan toko lain sebelum memutuskan membeli?	Ya, sebagian konsumen biasanya membandingkan harga dan kualitas produk di UD Nias Bersama dengan toko lain terlebih dahulu. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa mereka mendapatkan pilihan terbaik sesuai dengan kebutuhan dan anggaran.
7	Menurut pengalaman Bapak/Ibu, sejauh mana kepercayaan konsumen terhadap merek atau produk yang dijual memengaruhi keputusan pembelian mereka?	Kepercayaan konsumen terhadap merek sangat berpengaruh karena banyak pembeli yang sudah memiliki pengalaman positif dengan produk tertentu. Jika merek tersebut dianggap berkualitas dan tahan lama, maka konsumen akan lebih cepat memutuskan untuk membeli tanpa banyak pertimbangan lagi.
8	Adakah faktor pengetahuan konsumen tentang manfaat atau atribut produk yang membuat mereka lebih yakin untuk membeli di UD. Nias Bersama?	Ya, pengetahuan konsumen mengenai manfaat produk, seperti daya tahan dan kualitas bahan bangunan, membuat mereka lebih yakin membeli di UD Nias Bersama. Misalnya, mereka tahu bahwa semen yang dijual memiliki kekuatan ikat yang baik sehingga cocok digunakan untuk pembangunan jangka panjang.

DAFTAR WAWANCARA

Nama : Herni Lase
Jabatan : Admin
Jenis Kelamin : Perempuan
Umur : 21 Tahun
Alamat : Gunungsitoli
Pendidikan : S1

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana strategi UD. Nias Bersama dalam mengikuti sikap atau perilaku konsumen?	Menurut saya, strategi UD. Nias Bersama dalam mengikuti perilaku konsumen adalah dengan memberikan pelayanan yang ramah dan cepat. Dari pengamatan saya, banyak konsumen yang lebih nyaman berbelanja di tempat di mana mereka merasa dihargai. Oleh karena itu, kami dilatih untuk selalu menyambut pembeli dengan sikap yang baik dan membantu mereka menemukan produk yang diinginkan. Selain itu, kami juga memperhatikan kebiasaan konsumen, misalnya ada konsumen yang suka membeli produk tertentu secara rutin, maka kami berusaha menyiapkan produk itu agar selalu tersedia. Dengan begitu, konsumen tidak merasa kecewa karena kebutuhannya selalu terpenuhi.
2	Bagaimana dampak perilaku konsumen ini terhadap peningkatan keputusan pembelian?	Dampak perilaku konsumen dari sisi emosional terlihat jelas ketika konsumen merasa senang, nyaman, dan dihargai saat berbelanja. Sikap ramah karyawan dan pelayanan yang baik menciptakan pengalaman positif yang mendorong konsumen untuk kembali membeli. Konsumen yang puas secara emosional bahkan sering melakukan pembelian spontan (impulse buying) tanpa banyak pertimbangan, hanya karena merasa suka dengan produk atau pelayanan yang diberikan. Hal ini tentu berkontribusi pada meningkatnya volume keputusan pembelian di toko.
3	Apa saja faktor yang menghambat keputusan pembelian produk pada UD. Nias Bersama?	Faktor lain yang sering menjadi penghambat keputusan pembelian adalah ketersediaan dan kelengkapan produk di UD. Nias Bersama. Tidak jarang konsumen datang dengan tujuan membeli produk tertentu, namun mendapati bahwa barang tersebut sedang tidak tersedia. Situasi ini tentu menimbulkan rasa kecewa karena kebutuhan konsumen tidak terpenuhi pada saat itu juga. Kekecewaan tersebut mendorong konsumen untuk beralih ke toko lain yang dianggap lebih

		lengkap dan konsisten dalam menyediakan produk yang dibutuhkan. Hal ini menunjukkan bahwa ketersediaan produk memiliki peran krusial dalam menjaga kepuasan sekaligus memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Lebih jauh, ketidaktersediaan produk tertentu dapat menimbulkan persepsi negatif di mata konsumen. Mereka bisa beranggapan bahwa UD. Nias Bersama kurang profesional atau kurang serius dalam mengelola persediaan. Dalam jangka panjang, persepsi ini dapat mengurangi kepercayaan konsumen dan melemahkan loyalitas mereka, karena konsumen tentu lebih memilih toko yang mampu memenuhi kebutuhan secara konsisten tanpa harus mencari alternatif lain. Bahkan, jika kondisi ini terjadi berulang, konsumen bisa terbiasa berbelanja di toko pesaing yang dinilai lebih lengkap.
4	Bagaimana upaya UD. Nias Bersama ini dalam menghadapi hambatan atau tantangan tersebut dalam meningkatkan keputusan pembelian?	Salah satu upaya yang dilakukan adalah memperbaiki sistem pengelolaan stok agar ketersediaan barang tetap terjaga. Kami mulai mencatat barang-barang yang cepat habis dan sering dicari konsumen, sehingga bisa lebih cepat dilakukan pemesanan ulang. Selain itu, kami juga menjalin komunikasi yang baik dengan pemasok agar proses distribusi lebih lancar. Dengan menjaga kelengkapan produk, konsumen akan merasa kebutuhan mereka bisa terpenuhi secara konsisten, sehingga mereka tidak perlu mencari alternatif di toko lain.
5	Menurut Bapak/Ibu, bagaimana konsumen biasanya menilai kualitas produk yang dijual di UD. Nias Bersama?	Penilaian kualitas produk juga sering dilakukan dengan melihat kesesuaian antara harga dan mutu. Konsumen merasa puas jika harga yang dibayarkan sebanding dengan manfaat dan daya tahan produk. Bila harga sesuai dengan kualitas, konsumen akan menilai produk di UD Nias Bersama positif.
6	Apakah konsumen sering membandingkan produk di UD. Nias Bersama dengan toko lain sebelum memutuskan membeli?	Konsumen sering melakukan perbandingan, terutama untuk produk bahan bangunan yang memiliki variasi merek dan kualitas. Dengan membandingkan di beberapa toko, mereka merasa lebih yakin bahwa keputusan membeli di UD Nias Bersama adalah yang paling menguntungkan.
7	Menurut pengalaman Bapak/Ibu, sejauh mana kepercayaan konsumen terhadap merek atau produk yang dijual memengaruhi keputusan pembelian mereka?	Menurut pengalaman, konsumen biasanya menjadikan kepercayaan terhadap merek sebagai salah satu faktor utama dalam keputusan pembelian. Produk dengan merek terkenal atau yang sudah terbukti mutunya akan lebih mudah diterima dibandingkan produk yang kurang dikenal.
8	Adakah faktor pengetahuan konsumen tentang manfaat atau atribut produk	Pengetahuan tentang atribut produk, seperti ukuran, bahan dasar, atau keaslian merek, juga

	yang membuat mereka lebih yakin untuk membeli di UD. Nias Bersama?	memengaruhi keyakinan konsumen. Konsumen yang paham akan langsung memilih produk di UD Nias Bersama karena merasa lebih aman terhadap kualitas dan spesifikasi barang yang tersedia.
--	--	--

DAFTAR WAWANCARA

Nama : Jerlin Lase
Jabatan : Karyawan
Jenis Kelamin : Perempuan
Umur : 20 Tahun
Alamat : Gunungsitoli
Pendidikan : SMA

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana strategi UD. Nias Bersama dalam mengikuti sikap atau perilaku konsumen?	Strategi yang kami terapkan lebih banyak pada sisi penyesuaian harga dan promosi. Kami tahu bahwa sebagian besar konsumen sangat sensitif terhadap harga, sehingga UD. Nias Bersama berusaha menjaga agar harga produk tetap terjangkau dan bersaing dengan toko lain. Selain itu, ketika ada produk baru atau barang dengan stok berlebih, kami biasanya memberikan potongan harga atau penawaran khusus. Hal ini sesuai dengan perilaku konsumen yang sering tertarik dengan harga lebih murah atau promo. Dengan strategi ini, konsumen terdorong untuk mencoba produk baru sekaligus semakin sering berbelanja di toko kami.
2	Bagaimana dampak perilaku konsumen ini terhadap peningkatan keputusan pembelian?	Perilaku konsumen yang sensitif terhadap harga juga sangat memengaruhi keputusan pembelian. Konsumen cenderung memilih produk dengan harga yang terjangkau dan penawaran menarik, sehingga strategi promosi atau potongan harga yang sesuai dapat meningkatkan jumlah transaksi. Dampaknya, konsumen terdorong membeli lebih banyak produk dalam satu kali kunjungan, bahkan mencoba produk baru yang sebelumnya belum mereka pertimbangkan. Dengan demikian, perilaku konsumen yang dipengaruhi oleh harga dan promosi terbukti mendorong peningkatan keputusan pembelian.
3	Apa saja faktor yang menghambat keputusan pembelian produk pada UD. Nias Bersama?	Pelayanan yang kurang optimal juga dapat menjadi penghambat keputusan pembelian. Misalnya, jika konsumen merasa kurang diperhatikan, lama dilayani, atau tidak mendapat penjelasan yang jelas mengenai produk, mereka bisa merasa kurang nyaman. Bagi sebagian konsumen, pengalaman berbelanja sangat berpengaruh terhadap keputusan mereka, sehingga pelayanan yang kurang baik dapat mengurangi minat untuk membeli.

4	Bagaimana upaya UD. Nias Bersama ini dalam menghadapi hambatan atau tantangan tersebut dalam meningkatkan keputusan pembelian?	Untuk menghadapi tantangan dalam pelayanan, kami sebagai karyawan dilatih agar lebih ramah, cepat tanggap, dan memberikan penjelasan yang jelas mengenai produk kepada konsumen. Hal ini penting karena banyak konsumen yang ingin dilayani dengan baik, bukan hanya sekedar membeli barang. Kami juga berusaha menjaga sikap sopan santun, sehingga konsumen merasa dihargai. Dengan pelayanan yang lebih baik, konsumen akan lebih nyaman dan tidak ragu untuk kembali berbelanja di UD. Nias Bersama.
5	Menurut Bapak/Ibu, bagaimana konsumen biasanya menilai kualitas produk yang dijual di UD. Nias Bersama?	Banyak konsumen menilai kualitas produk melalui merek atau produsen yang memasok barang ke UD Nias Bersama. Produk dengan merek yang sudah dikenal luas dan memiliki reputasi baik biasanya dianggap lebih terpercaya sehingga meningkatkan keyakinan konsumen terhadap toko
6	Apakah konsumen sering membandingkan produk di UD. Nias Bersama dengan toko lain sebelum memutuskan membeli?	Tidak jarang konsumen melakukan perbandingan sebelum membeli, tetapi banyak juga yang akhirnya tetap memilih UD Nias Bersama karena faktor kepercayaan terhadap kualitas produk dan pelayanan yang sudah mereka rasakan sebelumnya.
7	Menurut pengalaman Bapak/Ibu, sejauh mana kepercayaan konsumen terhadap merek atau produk yang dijual memengaruhi keputusan pembelian mereka?	Kepercayaan terhadap produk sering kali membuat konsumen lebih loyal. Meskipun ada produk serupa dengan harga lebih murah di toko lain, mereka tetap memilih membeli di UD Nias Bersama karena yakin pada kualitas merek yang dijual.
8	Adakah faktor pengetahuan konsumen tentang manfaat atau atribut produk yang membuat mereka lebih yakin untuk membeli di UD. Nias Bersama?	Konsumen yang sudah mengetahui manfaat praktis dari suatu produk, misalnya peralatan rumah tangga yang tahan lama dan mudah digunakan, cenderung lebih yakin membeli di UD Nias Bersama tanpa harus banyak membandingkan dengan toko lain.

DAFTAR WAWANCARA

Nama : Syukur Harefa
Jabatan : Karyawan
Jenis Kelamin : Laki - laki
Umur : 23 Tahun
Alamat : Gunungsitoli
Pendidikan : SMK

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana strategi UD. Nias Bersama dalam mengikuti sikap atau perilaku konsumen?	Bagi saya, strategi UD. Nias Bersama dalam mengikuti perilaku konsumen terlihat dari bagaimana kami menyesuaikan tata letak barang di dalam toko. Konsumen biasanya lebih suka jika barang yang mereka cari mudah ditemukan. Karena itu, kami berusaha menata produk berdasarkan kategori, misalnya produk kebutuhan sehari-hari ditempatkan di bagian depan, sedangkan produk tambahan atau musiman ditempatkan di bagian tertentu agar mudah dijangkau. Dengan menyesuaikan tata letak sesuai kebiasaan konsumen, pengalaman berbelanja menjadi lebih nyaman, dan konsumen pun cenderung kembali karena merasa toko ini lebih tertata.
2	Bagaimana dampak perilaku konsumen ini terhadap peningkatan keputusan pembelian?	Bagi saya, strategi UD. Nias Bersama dalam mengikuti perilaku konsumen terlihat dari bagaimana kami menyesuaikan tata letak barang di dalam toko. Konsumen biasanya lebih suka jika barang yang mereka cari mudah ditemukan. Karena itu, kami berusaha menata produk berdasarkan kategori, misalnya produk kebutuhan sehari-hari ditempatkan di bagian depan, sedangkan produk tambahan atau musiman ditempatkan di bagian tertentu agar mudah dijangkau. Dengan menyesuaikan tata letak sesuai kebiasaan konsumen, pengalaman berbelanja menjadi lebih nyaman, dan konsumen pun cenderung kembali karena merasa toko ini lebih tertata.
3	Apa saja faktor yang menghambat keputusan pembelian produk pada UD. Nias Bersama?	Perilaku konsumen yang terbentuk melalui kebiasaan berbelanja juga memberikan dampak positif pada peningkatan keputusan pembelian. Konsumen yang sudah terbiasa membeli produk tertentu di UD. Nias Bersama akan cenderung mengulang perilaku tersebut secara konsisten. Kebiasaan ini pada akhirnya menciptakan loyalitas, di mana konsumen tidak hanya membeli

		produk pokok, tetapi juga produk tambahan yang tersedia di toko. Dengan adanya pola belanja yang stabil dan loyalitas yang terus terjaga, keputusan pembelian konsumen secara otomatis meningkat dari waktu ke waktu.
4	Bagaimana upaya UD. Nias Bersama ini dalam menghadapi hambatan atau tantangan tersebut dalam meningkatkan keputusan pembelian?	Keberadaan pesaing di sekitar lokasi usaha juga menjadi faktor penghambat. Banyak konsumen yang memiliki pilihan alternatif untuk membeli produk di toko lain yang mungkin lebih dekat, lebih murah, atau menawarkan promosi yang lebih menarik. Persaingan yang ketat ini membuat konsumen lebih selektif dalam menentukan tempat belanja, sehingga jika UD. Nias Bersama tidak mampu memberikan nilai tambah, maka keputusan pembelian bisa beralih ke pesaing.
5	Menurut Bapak/Ibu, bagaimana konsumen biasanya menilai kualitas produk yang dijual di UD. Nias Bersama?	Dalam menghadapi persaingan dengan toko lain, kami berusaha memberikan nilai tambah yang tidak selalu dimiliki pesaing. Misalnya dengan memberikan layanan antar barang untuk pembelian dalam jumlah besar, serta promo khusus bagi konsumen tetap. Selain itu, kami juga aktif membangun kedekatan dengan pelanggan, sehingga terjalin hubungan yang lebih personal. Dengan cara ini, meskipun ada pesaing yang menawarkan harga lebih murah, konsumen tetap memilih berbelanja di UD. Nias Bersama karena merasa mendapatkan pelayanan yang lebih memuaskan.
6	Apakah konsumen sering membandingkan produk di UD. Nias Bersama dengan toko lain sebelum memutuskan membeli?	Kualitas produk juga sering dinilai berdasarkan pengalaman pribadi dan rekomendasi orang lain. Jika konsumen pernah membeli barang di UD Nias Bersama dan merasa puas, maka mereka akan menilai produk di toko ini berkualitas. Begitu pula, rekomendasi dari kerabat atau tetangga sangat memengaruhi penilaian konsumen lainnya.
7	Menurut pengalaman Bapak/Ibu, sejauh mana kepercayaan konsumen terhadap merek atau produk yang dijual memengaruhi keputusan pembelian mereka?	Kebiasaan membandingkan produk memang dilakukan oleh konsumen, namun sering kali mereka kembali ke UD Nias Bersama karena ketersediaan barang yang lebih lengkap dan harga yang kompetitif dibandingkan toko sejenis.
8	Adakah faktor pengetahuan konsumen tentang manfaat atau atribut produk yang membuat mereka lebih yakin untuk membeli di UD. Nias Bersama?	Faktor pengetahuan juga terlihat ketika konsumen memahami nilai ekonomis produk. Mereka yakin membeli di UD Nias Bersama karena mengetahui produk yang dijual tidak hanya bermanfaat, tetapi juga efisien dari segi penggunaan maupun biaya.

DAFTAR WAWANCARA

Nama : Ventri Harefa
Jabatan : Karyawan
Jenis Kelamin : Laki - laki
Umur : 22 Tahun
Alamat : Gunungsitoli
Pendidikan : SMA

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana strategi UD. Nias Bersama dalam mengikuti sikap atau perilaku konsumen?	Saya melihat strategi UD. Nias Bersama dalam mengikuti perilaku konsumen adalah dengan cara menjaga hubungan baik dan komunikasi yang terbuka. Banyak konsumen yang bukan hanya datang untuk membeli, tetapi juga berbagi cerita atau meminta saran mengenai produk tertentu. Kami berusaha memberikan informasi yang jujur dan jelas tentang kualitas maupun manfaat produk, karena konsumen biasanya lebih percaya pada rekomendasi dari penjual. Dengan menjalin kedekatan ini, konsumen merasa lebih nyaman dan yakin untuk membeli. Hal ini juga membuat mereka lebih sering kembali dan bahkan merekomendasikan toko kami kepada orang lain.
2	Bagaimana dampak perilaku konsumen ini terhadap peningkatan keputusan pembelian?	Perilaku konsumen tidak hanya dipengaruhi oleh kebutuhan pribadi, tetapi juga oleh lingkungan sekitar, seperti keluarga, teman, atau rekomendasi dari orang lain. Dampaknya, ketika seorang konsumen merasa puas dan menceritakan pengalamannya, hal itu dapat memengaruhi orang lain untuk ikut membeli di UD. Nias Bersama. Rekomendasi dari mulut ke mulut ini membuat jumlah pembeli bertambah dan keputusan pembelian meningkat. Artinya, perilaku konsumen yang baik bukan hanya berdampak pada satu individu, tetapi juga mampu memperluas pasar melalui pengaruh sosialnya.
3	Apa saja faktor yang menghambat keputusan pembelian produk pada UD. Nias Bersama?	Selain faktor internal toko, ada juga faktor dari sisi konsumen yang menghambat keputusan pembelian, seperti keterbatasan daya beli, perubahan kebutuhan, atau pertimbangan prioritas keuangan. Konsumen mungkin menunda pembelian meskipun produk tersedia, karena mereka memilih menggunakan uang untuk kebutuhan lain yang dianggap lebih mendesak. Hal ini juga menjadi salah satu penghambat yang cukup berpengaruh terhadap turunnya volume pembelian.

4	Bagaimana upaya UD. Nias Bersama ini dalam menghadapi hambatan atau tantangan tersebut dalam meningkatkan keputusan pembelian?	Upaya lain yang dilakukan adalah meningkatkan strategi promosi, baik melalui media sosial maupun secara langsung kepada konsumen. Kami memanfaatkan WhatsApp dan Facebook untuk memberikan informasi tentang promo, produk baru, atau ketersediaan stok. Dengan cara ini, konsumen mendapatkan informasi lebih cepat tanpa harus datang ke toko. Promosi ini membantu mengingatkan konsumen agar tetap memilih UD. Nias Bersama meskipun banyak pesaing di sekitar.
5	Menurut Bapak/Ibu, bagaimana konsumen biasanya menilai kualitas produk yang dijual di UD. Nias Bersama?	Selain faktor produk itu sendiri, konsumen kadang menilai kualitas dengan memperhatikan layanan dan cara penyimpanan barang di toko. Produk yang ditata rapi, bersih, serta disertai pelayanan ramah dianggap lebih berkualitas karena menunjukkan keseriusan toko dalam menjaga mutu barang yang dijual.
6	Apakah konsumen sering membandingkan produk di UD. Nias Bersama dengan toko lain sebelum memutuskan membeli?	Meskipun konsumen membandingkan produk dengan toko lain, keputusan akhir sering berpihak pada UD Nias Bersama karena mereka merasa lebih nyaman dengan lokasi, pelayanan, serta reputasi toko yang sudah dikenal luas di masyarakat.
7	Menurut pengalaman Bapak/Ibu, sejauh mana kepercayaan konsumen terhadap merek atau produk yang dijual memengaruhi keputusan pembelian mereka?	Kepercayaan terhadap merek juga memengaruhi persepsi konsumen terhadap toko. Jika UD Nias Bersama menjual produk-produk dari merek yang terpercaya, maka citra toko ikut meningkat sehingga konsumen semakin yakin untuk berbelanja di sana.
8	Adakah faktor pengetahuan konsumen tentang manfaat atau atribut produk yang membuat mereka lebih yakin untuk membeli di UD. Nias Bersama?	Selain itu, pengetahuan konsumen mengenai atribut keamanan produk—misalnya besi yang kuat, kayu yang terjamin kualitasnya, atau barang rumah tangga yang aman dipakai—mendorong mereka untuk mempercayai UD Nias Bersama sebagai tempat berbelanja yang tepat.

DOKUMENTASI WAWANCARA







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, 10 Februari 2025

Hal Pengajuan Judul Rancangan Penelitian

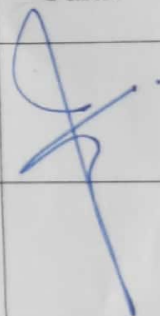
Kepada Yth. Bapak/ibu Dosen
Pembimbing Akademik

Dengan hormat,

1. Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

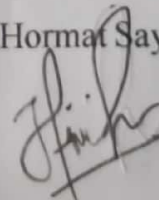
Nama : **YAARO HULU**
NIM : 2321441
Jumlah SKS : 129 SKS

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

No	Rancangan Judul Penelitian	Persetujuan	
		Tanggal	Paraf
1	Analisis Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam Memilih Material Bangunan di Toko UD. Nias Bersama	10/2/2025	
2	Analisis Perilaku Konsumen dalam pembelian bahan bangunan berkelanjutan di UD. Nias Bersama		
3	Faktor – faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Konsumen di toko UD. Nias Bersama		

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

Hormat Saya Pemohon,



YAARO HULU
NIM. 2321441



**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 : VORTI KARUNIA HAREFA
NIM : 2321431
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen SI
Fakultas : Ekonomi
Tema : Budaya Organisasi dan Kepemimpinan

Judul	PERAN KEPEMIMPINAN KEPALA PUSKESMAS PEMBANTU DALAM MENINGKATKAN PROGRAM PENCEGAHAN PREVALENSI STUNTING DI DESA MAZINGO TABALOHO
Lokus	PUSKESMAS PEMBANTU MAZINGO
Alamat	Desa Mazingo Tabaloho Kecamatan Gunungsitoli Selatan
Latar Belakang	Stunting merupakan kondisi gagal tumbuh pada anak akibat kekurangan gizi kronis, yang biasanya terjadi dalam dua tahun pertama kehidupan. Secara global, stunting menjadi salah satu masalah kesehatan masyarakat yang mendesak. Indonesia adalah salah satu negara yang masih menghadapi masalah stunting dengan prevalensi yang tinggi. Berdasarkan data dari Survei Status Gizi Balita Indonesia (SSGBI) 2021, prevalensi stunting di Indonesia mencapai 24,4%, meskipun sudah ada penurunan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Meskipun angka ini sudah menurun, Indonesia masih jauh dari target yang ditetapkan oleh WHO, yaitu di bawah 20%. Stunting bukan hanya masalah gizi, tetapi juga berkaitan dengan berbagai faktor, seperti sanitasi yang buruk, pola makan yang tidak memadai, rendahnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya gizi seimbang, dan ketidakmampuan keluarga untuk mengakses layanan kesehatan yang berkualitas. Dampak jangka panjang dari stunting sangat serius, baik dari

segi fisik maupun mental anak. Anak yang mengalami stunting memiliki risiko lebih tinggi untuk menderita penyakit kronis, gangguan perkembangan otak, serta berisiko menjadi generasi yang tidak produktif di masa depan. Selain itu, stunting berhubungan langsung dengan tingginya angka kemiskinan dan rendahnya kualitas sumber daya manusia di suatu negara.

Puskesmas Pembantu (Pustu) adalah unit pelayanan kesehatan yang berada di tingkat desa atau kecamatan dan bertugas memberikan pelayanan kesehatan dasar kepada masyarakat di daerah yang lebih terpencil. Sebagai bagian dari sistem kesehatan di Indonesia, Pustu memiliki peran yang sangat strategis dalam meningkatkan kesehatan masyarakat, terutama dalam upaya pencegahan dan penanggulangan masalah kesehatan masyarakat yang sering kali tidak mendapat perhatian cukup, seperti stunting.

Program pencegahan stunting biasanya melibatkan berbagai upaya, mulai dari perbaikan gizi ibu hamil dan anak usia dini, pemberian makanan tambahan, pengawasan berat badan dan tinggi badan anak, imunisasi, serta pendidikan kesehatan kepada masyarakat. Sebagai kepala Puskesmas Pembantu, pemimpin unit tersebut memiliki peran kunci dalam mengorganisir, mengawasi, dan memfasilitasi implementasi program-program tersebut di tingkat desa. Kepemimpinan yang baik dari kepala Pustu dapat mempengaruhi efektivitas program pencegahan stunting, mulai dari perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi program.

Desa Mazingo Tabaloho, yang merupakan salah satu desa di wilayah Indonesia, menghadapi tantangan serius terkait masalah stunting. Banyak anak di desa ini yang mengalami pertumbuhan yang tidak optimal, yang dipicu oleh berbagai faktor seperti keterbatasan akses terhadap layanan kesehatan, pola makan yang tidak bergizi, serta rendahnya pengetahuan masyarakat mengenai pentingnya gizi seimbang untuk tumbuh kembang anak. Oleh karena itu, penting untuk mengidentifikasi bagaimana upaya pencegahan stunting di desa ini dilaksanakan dan sejauh mana peran Kepala Puskesmas Pembantu dalam memimpin, memotivasi, dan menggerakkan

	program pencegahan stunting di tingkat desa. Puskesmas Pembantu di Desa Mazingo Tabaloho harus bisa mengatasi berbagai masalah terkait dengan stunting. Tantangan ini mencakup ketersediaan tenaga kesehatan yang terbatas, <i>kurangnya sarana dan prasarana</i> yang memadai, serta keterbatasan anggaran untuk melaksanakan program-program pencegahan stunting secara optimal. Selain itu, masyarakat desa dengan latar belakang sosial budaya yang beragam mungkin juga menghadapi hambatan dalam mengubah kebiasaan buruk yang menjadi faktor penyebab stunting. Namun demikian, Kepala Puskesmas Pembantu memiliki peran penting dalam mengatasi masalah ini. Kepala Pustu sebagai pemimpin harus mampu menggerakkan tenaga kesehatan, melibatkan kader kesehatan, serta bekerja sama dengan berbagai pihak terkait, seperti pemerintah desa, organisasi kemasyarakatan, dan keluarga, dalam upaya pencegahan stunting. Berdasarkan hasil observasi adapun fenomena yang terjadi "Fenomena keterbatasan sumber daya manusia dan anggaran, kurangnya fasilitas dan infrastruktur, hambatan sosial budaya, dan tantangan komunikasi" dengan fenomena tersebut maka peneliti tertarik untuk meneliti. Penelitian ini penting untuk memahami sejauh mana peran kepemimpinan Kepala Puskesmas Pembantu dalam mengurangi prevalensi stunting di Desa Mazingo Tabaloho. Dengan mengetahui peran dan tantangan yang dihadapi oleh Kepala Puskesmas Pembantu, penelitian ini dapat memberikan masukan bagi pengembangan kebijakan pencegahan stunting yang lebih efektif dan berbasis pada kondisi lokal di desa.
Rumusan Masalah	Berdasarkan latar belakang di atas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah 1. Apa saja peran Kepala Puskesmas Pembantu dalam pencegahan stunting di Desa Mazingo Tabaloho? 2. Bagaimana strategi yang diterapkan oleh Kepala Puskesmas Pembantu untuk mengurangi prevalensi stunting di Desa Mazingo

	Tabaloho?
Tujuan Penelitian	1. Untuk mengetahui Apa saja peran Kepala Puskesmas Pembantu dalam pencegahan stunting di Desa Mazingo Tabaloho. 2. Untuk mengetahui Bagaimana strategi yang diterapkan oleh Kepala Puskesmas Pembantu untuk mengurangi prevalensi stunting di Desa Mazingo Tabaloho.

Metode Penelitian	Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Metode penelitian kualitatif digunakan untuk memperoleh data yang mendalam dan menyeluruh tentang peran kepemimpinan kepala puskesmas pembantu dalam meningkatkan program pencegahan prevalensi stunting di desa mazingo tabaloho. Data penelitian diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada kepala puskesmas pembantu (Kepala PUSTU), petugas kesehatan di puskesmas pembantu dan masyarakat desa mazingo tabaloho. Observasi dilakukan di puskesmas pembantu mazingo tabaloho. Dokumentasi dilakukan terhadap dokumen-dokumen yang berkaitan dengan program pencegahan prevalensi stunting. Data penelitian dianalisis dengan menggunakan teknik analisis data kualitatif. Teknik analisis data kualitatif yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif A. Sumber Data Penelitian 1. Data Primer 2. Data Sekunder B. Informasi Penelitian 1. Kepala puskesmas pembantu desa mazingo tabaloho 2. Petugas kesehatan di puskesmas pembantu desa mazingo tabaloho 3. masyarakat desa mazingo tabaloho C. Validitas Data Pada penelitian ini untuk mengukur keabsahan data, menggunakan teknik triangulasi sumber peneliti membandingkan hasil wawancara yang diperoleh dari masing-masing sumber atau informan penelitian sebagai
-------------------	---

	pembandingan untuk mengecek kebenaran informasi yang di dapatkan. D. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu : 1. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah: a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 2. Teknik analisis data yang digunakan, yaitu: a. Pengumpulan Data b. Reduksi Data c. Penyajian Data d. Penarikan Kesimpulan
Daftar Pustaka	1. Alimuddin, M., & Wibowo, H. (2019), Hal. 55. <i>STRATEGI KEPEMIMPINAN DALAM PENGELOLAAN PUSKESMAS PEMBANTU.</i> Jurnal Kesehatan Masyarakat. 2. Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2018). <i>PEDOMAN PELAKSANAAN PROGRAM PENCEGAHAN STUNTING.</i> Jakarta: Kementerian Kesehatan RI. 3. Lestari, P., & Wulandari, S. (2018), Hal 33. <i>PERAN PUSKESMAS DALAM PENGENDALIAN STUNTING DI DAERAH TERPENCIL:</i> Jurnal Pelayanan Kesehatan. 4. Lloyd, J., & Hermawan, A. (2017). <i>KEPEMIMPINAN DI SEKTOR KESEHATAN: TEORI DAN PRAKTIK DI INDONESIA.</i> YOGYAKARTA: Penerbit Universitas Gadjah Mada. 5. Moleong, Lexy. (1995). <i>METODOLOGI PENELITIAN KUALITATIF.</i> BANDUNG: PT Remaja Rosdakarya.

Gunungsitoli, 13 Desember 2024

Disetujui Oleh
Dosen Pembimbing,



Dr. Avler Beniah Ndraha, S.STP., M.Si., C.PS.
NIDN. 8934030021

Disahkan Oleh
Plt. Ketua Program Studi Manajemen,



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

Tembusan

1. Kepala LPPM Universitas Nias
2. Dekan Fakultas Ekonomi

NIM :

2321441

NAMA MAHASISWA :

YAARO HULU

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KONSUMEN DALAM MEMILIH MATERIAL BANGUNAN DI TOKO UD.NIAS BERSAMA

LOKUS :

UD.NIAS BERSAMA

Dosen Pembimbing :

NOV ELHAN GEA, S.E, M.M.

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema :

PERILAKU KONSUMEN

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Proposal

N O		TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1		BAB I,II,III <i>02 Apr 2025 11:41:19</i>	PENDAHULUAN,TINJAUAN PUSTAKA,METODE PENELITIAN File Skripsi	Judul skripsi disarankan untuk disesuaikan agar lebih fokus dan menggambarkan objek serta tujuan penelitian secara spesifik. Rumusan masalah perlu dipertajam agar selaras dengan tujuan penelitian. Kerangka teori harus diperkuat dengan menambahkan referensi jurnal ilmiah terbaru, khususnya yang relevan dengan strategi pemasaran digital dan UMKM. Metodologi penelitian perlu dijelaskan secara lebih rinci, termasuk teknik pengumpulan data, subjek penelitian, serta metode analisis data yang digunakan. Instrumen penelitian harus memuat indikator yang sesuai dengan variabel penelitian. Bab I dan Bab II direvisi untuk memperjelas latar belakang dan menyusun tinjauan pustaka yang sistematis dan terkini. Hasil observasi dan wawancara disusun dalam bentuk naratif dan dikaitkan dengan teori yang telah dibahas. Bab IV perlu dikembangkan dengan mengaitkan temuan lapangan secara logis terhadap teori dan kerangka berpikir. Dosen juga menyarankan agar struktur penulisan diperhatikan, termasuk konsistensi istilah, penggunaan bahasa ilmiah, dan kesesuaian format penulisan.

08 Apr 2025 10:59:11

2 PENDAHULUAN, TINJAUAN
PUSTAKA, METODE PENELITIAN

14 Apr 2025 10:52:41

BAB I, BAB II, BAB III

File Skripsi

Kalimat terlalu panjang, berbelit, dan banyak pengulangan. Perlu disingkat dan disusun lebih efektif.

Gunakan tanda baca dengan benar, terutama titik dan koma.

Beberapa istilah salah ketik (misal: *permasalahan*, *khidupan*, *analisi*), perlu dibetulkan.

Rumusan masalah sebaiknya pakai penomoran dan lebih spesifik, tidak terlalu umum.

Tujuan dan manfaat sudah sesuai, tapi redaksinya perlu dirapikan.

Struktur isi bisa lebih sistematis, misalnya pengelompokan teori ke dalam subjudul yang jelas: pengertian, faktor, jenis, indikator, dll.

Referensi tidak konsisten dalam penulisan (ada yang pakai tanda baca berlebih).

Penelitian terdahulu dan kerangka berpikir sudah relevan, tapi gambar kerangka belum muncul dan perlu dicek.

Pendekatan kualitatif sudah pas, tapi istilah seperti "variabel" sebaiknya diganti dengan "fokus kajian" agar tidak rancu.

Tabel jadwal kegiatan tidak runtut secara waktu, dan belum terisi lengkap.

Instrumen dan teknik pengumpulan data sudah sesuai, hanya perlu perbaikan redaksi.

Teknik analisis data sudah benar (reduksi, penyajian, kesimpulan), tinggal dirapikan bahasanya.

Secara keseluruhan, naskah perlu pemadatan isi, konsistensi istilah, dan perbaikan bahasa agar lebih akademik.

15 Apr 2025 08:02:25

3 BAB I,II,II
24 Apr 2025 19:38:57

PENDAHULUAN, TINJAUAN
PUSTAKA, METODE PENELITIAN

File Skripsi

Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Menurut Iskandar (2019:11), penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman berdasarkan metode yang menyelidiki fenomena sosial dan masalah manusia. Penelitian ini bertujuan membuat gambaran kompleks, meneliti kata-kata, laporan terinci dari pandangan responden, serta melakukan studi pada situasi alami. Dalam pendekatan ini, peneliti bertindak sebagai instrumen utama dalam pengumpulan data dengan menggunakan teknik observasi, wawancara mendalam, dan studi dokumentasi. Keabsahan data diperoleh melalui triangulasi data, dan hasil penelitian lebih menekankan pada makna dibandingkan generalisasi.

Variabel Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, konsep "variabel" tidak didefinisikan seperti dalam penelitian kuantitatif, namun berfungsi sebagai konsep penting yang membimbing fokus studi. Variabel dalam penelitian ini meliputi indikator perilaku konsumen, kualitas produk, dan harga. Indikator perilaku konsumen mengacu pada kinerja, daya tahan, fitur, dan reliabilitas (Amrullah, 2019). Indikator kualitas produk berdasarkan Kotler (2019) meliputi komponen kognitif, afektif, konatif, dan reliabilitas. Sedangkan indikator harga mencakup keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan mutu produk, daya saing harga, dan kesesuaian harga dengan manfaat produk.

Lokasi dan Jadwal Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Toko UD Nias Bersama, yang berlokasi di Desa Hilihao, Kecamatan Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli, Provinsi Sumatera Utara. Jadwal penelitian disusun dari bulan APRIL hingga JULI mencakup tahapan mulai dari pengajuan judul, konsultasi, bimbingan proposal, hingga pengumpulan data dan penulisan skripsi.

Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer

diperoleh langsung dari wawancara dengan pemilik, karyawan, dan konsumen Toko UD Nias Bersama, serta melalui observasi lapangan. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari literatur, artikel, jurnal, dan situs internet yang relevan dengan penelitian.

Instrumen Penelitian

Instrumen utama dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri, dibantu dengan panduan wawancara, alat tulis, alat rekam, serta dokumen yang relevan. Panduan wawancara berfungsi untuk mengarahkan pertanyaan kepada informan, sedangkan dokumentasi mendukung validitas data yang diperoleh di lapangan.

Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini terdiri dari pemilik dan karyawan Toko UD Nias Bersama, yang berjumlah delapan orang. Mereka dipilih karena memiliki informasi penting mengenai operasional toko dan perilaku konsumen yang berbelanja di sana.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi digunakan untuk mencatat perilaku konsumen dan interaksi di toko secara langsung. Wawancara dilakukan untuk menggali informasi mendalam mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian. Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data tertulis seperti catatan transaksi dan laporan penjualan.

Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan melalui tiga tahap, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan memilih dan menyederhanakan data yang relevan. Penyajian data dilakukan dalam bentuk tabel, narasi, atau bagan agar informasi lebih mudah dipahami. Penarikan kesimpulan dilakukan untuk merangkum hasil analisis, menjawab tujuan penelitian, dan menyusun rekomendasi.

Catatan Koreksi Umum:

Bahasa lebih efektif: Saya perbaiki kalimat yang terlalu panjang dan berulang.

Format akademik diperbaiki: Sitasi dan rujukan lebih konsisten.

Konsistensi istilah: Misalnya “data primer” dan “data sekunder” ditulis seragam.

Rapi dan sistematis: Tiap bagian ditulis mengalir dan sesuai struktur ilmiah.

28 Apr 2025 15:02:11

4 BAB I,II,II

29 Apr 2025 10:21:39

PENDAHULUAN, TINJAUAN
PUSTAKA, METODE PENELITIAN

File Skripsi

Dalam pendahuluan, penulis banyak mengulas berbagai faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen secara umum, namun tidak cukup terfokus pada konteks spesifik toko UD. Nias Bersama. Hal ini membuat pembaca merasa informasi yang diberikan kurang langsung berkaitan dengan objek penelitian yang menjadi fokus utama.

Pendahuluan ini tidak menyertakan data atau statistik yang dapat memperkuat urgensi penelitian ini. Data terkait kompetisi atau perilaku konsumen di pasar bahan bangunan di daerah tersebut akan memberikan gambaran yang lebih jelas tentang pentingnya penelitian ini.

Beberapa teori yang disajikan mungkin terlalu teoritis dan tidak mengaitkannya dengan praktik nyata di lapangan. Sebagai contoh, penulis dapat menghubungkan teori-teori tersebut dengan contoh konkret atau studi kasus yang relevan untuk mendukung pemahaman lebih mendalam tentang perilaku konsumen di toko UD. Nias Bersama.

Secara keseluruhan, **BAB II – Tinjauan Pustaka** dapat diperbaiki dengan mengurangi teori yang terlalu umum, memperdalam kajian yang lebih relevan dengan sektor bahan bangunan, serta menambahkan diskusi tentang penelitian terdahulu dan faktor eksternal yang mempengaruhi perilaku konsumen di pasar ini.

29 Apr 2025 12:00:51

5 BAB I,II,II

30 Apr 2025 10:05:23

PENDAHULUAN,TINJAUAN
PUSTAKA,METODE PENELITIAN

File Skripsi

Judul dan Rumusan Masalah: Judul sudah relevan dan fokus. Rumusan masalah telah disusun dengan sistematis dan bisa ditelusuri secara logis.

Landasan Teori: Sudah mencakup teori yang relevan (brand image, perceived quality, dan repurchase intention). Akan lebih baik jika ditambahkan teori atau hasil studi terdahulu (penelitian sebelumnya) sebagai pembanding.

Kerangka Pemikiran: Sudah logis dan runtut. Tambahkan sumber/referensi pada setiap variabel jika memungkinkan.

Hipotesis: Sudah jelas dan sesuai dengan tujuan penelitian.

Metode Penelitian: Sudah lengkap, termasuk pendekatan kuantitatif, populasi-sampel, teknik pengumpulan data, dan uji validitas-reliabilitas. Tambahkan penjelasan ringkas tentang teknik analisis data yang digunakan (misalnya regresi linier berganda).

Sistematika Penulisan: Sudah baik. Perlu dicek kembali ejaan, tata letak, dan konsistensi penulisan untuk meningkatkan profesionalitas dokumen.

ACC UNTUK SEMPRO

05 May 2025 10:40:11

Selesai

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

LEMBAR PERSETUJUAN RANCANGAN PENELITIAN

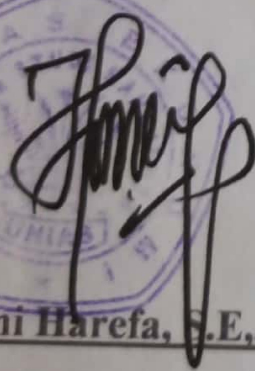
Rancangan penelitian yang diajukan oleh :

Nama : Ya'aro Hulu
Nim : 2321441
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : **Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen dalam Memilih Material Bahan Bangunan Di toko UD. Nias Bersama .**

Telah diperiksa dan disetujui untuk diseminarkan.

Gunungsitoli, Mei 2025

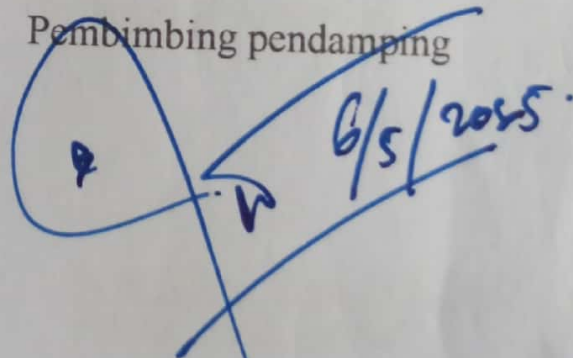
Plt. Ketua Prodi Manajemen



Idarni Harefa, S.E., M.M

NIDN.0128129102

Pembimbing pendamping



6/5/2025

Nov Elhan Gea S.E., M.M

NIDN.0120118505



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

Nama : **YA'ARO HULU**
NIM : 2321441
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen
Dalam Memilih Material Bahan Bangunan di Toko UD. Nias
Bersama.

Waktu Pelaksanaan : 18.00 wib-selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah:

1. Nov Elhan Gea, SE.,MM
(Pembimbing)
2. Yupiter Mendrofa, SE.,MM
(Penelaah)

Tanda Tangan

- 1.
- 2.

Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Nov Elhan Gea, SE.,MM (Pembimbing)	80
2. Yupiter Mendrofa, SE.,MM (Penelaah)	75
Total Nilai	155

Rata-rata nilai adalah: 77,5

Gunungsitoli, 16 Mei 2025
Plt. Ketua Program Studi Manajemen,

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



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

BERITA KETERANGAN SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nias
menerangkan bahwa :

Nama	: YA'ARO HULU
NIM	: 2321441
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam Memilih Material Bahan Bangunan di Toko UD. Nias Bersama

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :
hari / tanggal : Jumat, 16 Mei 2025
Pukul : 18.00 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
Plt. Ketua Program Studi Manajemen,

Idarni 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 : YA'ARO HULU

NIM : 2321441

Judul Penelitian : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen
Dalam Memilih Material Bahan Bangunan di Toko UD. Nias
Bersama

2. Materi Perbaikan

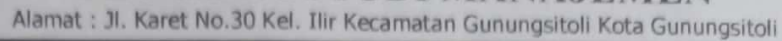
NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1.		Suplemen judul penelitian → perbaiki judul penelitian.
2.		Suplemen permasalahan penelitian, la variabel
3.		Suplemen Rumusan masalah, tujuan penelitian dan kegunaan hasil penelitian.
4.		Suplemen tinjauan pustaka, pustaka teori yang digunakan dan sub bab. dan Rumusan penelitian.
5.		Perbaiki kerangka Berpikir → perbaiki judul dan judul penelitian.
6.		Perbaiki Variabel penelitian.
7.		Perbaiki Jargon penelitian.
8.		Perbaiki Sub bab dan informasi penelitian
9.		Perbaiki teknik Archive data.
10.		Perbaiki Daftar Pustaka.

11. Perbaiki Daftar wawancara
Kuesioner (tanya
jenis penelitian).

Gunungsitoli, 16 Mei 2024

Dosen Penelaah,

Yupiter Mendrofa, SE.,MM
NIDN. 0112078103



LEMBAR PERSETUJUAN RANCANGAN PENELITIAN

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh :

Nama : Ya'aro Hulu
NIM : 2321441
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku
Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Di UD.
Nias Bersama.

telah diseminarkan dan disetujui untuk diteliti.

Gunungsitoli, Mei 2025

Dosen Penelaah,

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

Dosen Pembimbing,

Nov Elhan Gea, S.E., M.M
NIDN. 0120118505

Plt. Ketua Prodi Studi Manajemen

Idarni Harefa, S.E., M.M

NIDN. 0128129102



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: [https:// fe. Unias.ac.id](https://fe.unias.ac.id) email: fe@unias.ac.id

11 Juni 2025

Nomor : 794/UN11/PN.01.02/2025

Lampiran : 1 (set)

Perihal : **Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian**

Kepada Yth,
Pimpinan UD. Nias Bersama
di

Tempat

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

Nama : **Ya'aro Hulu**
NIM : 2321441
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)
Judul Skripsi : Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian produk di UD. Nias Bersama
Lokasi Penelitian : UD. Nias Bersama
Jadwal Penelitian : 11 Juni 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 terimakasih.



Dekan,

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

Tembusan:

Yth.

1. Rektor Universitas Nias (sebagai laporan)
2. Warek Lingkup Universitas Nias
3. Kepala LPPM Universitas Nias
4. Ketua Program Studi Manajemen
5. Peneliti yang bersangkutan (**Ya'aro Hulu**)
6. Arsip

UD. Nias Bersama

Alamat : Jln Yos Sudarso km.5 Desa Hiihao Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

Gunungsitoli, Juni 2025

Nomor :
Lampiran :
Hal : Balasan Surat Izin Meneliti

**Kepada Yth.
Dekan FE
Universitas Nias (UNIAS)**

Berdasarkan surat Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias, perihal permohonan izin penelitian, maka dengan ini pemilik usaha memberikan izin penelitian kepada

Nama : Yaaro Hulu
Nim : 2321441
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Strata satu (S-1)
Judul Skripsi : Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk di UD. Nias

Demikian surat ini dibuat dengan benar untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Gunungsitoli, 11 Juni 2025
Pemilik Usaha,


UD. NIAS BERSAMA
KOTA GUNUNGSITOLI

Asriaman Zega

UD. Nias Bersama

Alamat : Jln Yos Sudarso km.5 Desa Hiihao Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Asriaman Zega
Jabatan : Pemilik Usaha UD. Nias Bersama

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : Yaaro Hulu
Nim : 2321441
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Strata satu (S-1)
Judul Skripsi : Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk di UD. Nias

Bahwa nama tersebut di atas telah melaksanakan penelitian di UD. Nias Bersama mulai dari tanggal 11 Juni 2025 s/d 11 Juli 2025.

Demikian surat ini dibuat dengan benar untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Gunungsitoli, 11 Juli 2025
Pemilik Usaha,



Asriaman Zega

NIM :

2321441

NAMA MAHASISWA :

YAARO HULU

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KONSUMEN DALAM MEMILIH MATERIAL BANGUNAN DI TOKO UD.NIAS BERSAMA

LOKUS :

UD.NIAS BERSAMA

Dosen Pembimbing :

NOV ELHAN GEA, S.E, M.M.

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema :

PERILAKU KONSUMEN

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Skripsi

N O	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK DI UD. NIAS BERSAMA 25 Jul 2025 22:13:21	bab IV dan V File Skripsi	CATATAN Untuk BAB IV Tegaskan Faktor Dominan Tambahkan bagian khusus (misalnya subjudul "Faktor Paling Dominan") yang menyimpulkan faktor yang paling sering atau paling kuat disebutkan dalam wawancara. Misalnya: "Dari 5 informan, 4 menyebut <i>kualitas produk</i> sebagai alasan utama dalam keputusan pembelian, menunjukkan bahwa faktor ini paling dominan." Kaitkan dengan Kerangka Teori Kaitkan faktor-faktor yang ditemukan dengan teori Kotler & Keller (faktor sosial, budaya, pribadi, psikologis) yang sudah dibahas di Bab II. Contoh: "Preferensi terhadap merek dikenal termasuk dalam faktor sosial (kelompok referensi), sebagaimana dijelaskan Kotler & Keller (2019)." Tambahkan Visualisasi Sederhana (opsional) Diagram lingkaran atau batang untuk menunjukkan proporsi informan yang menyebut faktor tertentu dapat membantu memperjelas dominasi faktor.

29 Jul 2025 08:33:17

2 ANALISIS FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI PERILAKU
KONSUMEN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK
DI UD. NIAS BERSAMA

30 Jul 2025 10:15:47

Bab IV & V

File Skripsi

BAB I - PENDAHULUAN

Masalah: Terlalu panjang dan berulang.

Saran:

Potong paragraf yang terlalu panjang.

Hapus pengulangan ide.

Gunakan kalimat aktif dan tegas untuk rumusan masalah dan tujuan.

BAB II - TINJAUAN PUSTAKA

Ringkas dan hilangkan definisi yang berulang.

Tampilkan *kerangka berpikir* dalam bentuk bagan agar lebih jelas.

Kelompokkan teori utama dan pendukung.

BAB III - METODE PENELITIAN

Format tabel belum rapi, benahi penomoran dan penjelasannya.

Pastikan instrumen dan teknik analisis ditulis singkat, jelas.

BAB IV - HASIL & PEMBAHASAN

Wawancara lengkap tapi terlalu naratif.

Saran:

Bagi analisis berdasarkan faktor: harga, kualitas, merek, dll.

Singkatkan kutipan informan, jangan panjang-panjang.

Hubungkan langsung hasil dengan teori (Bab II).

6. BAB V - PENUTUP

Kesimpulan masih mengulang teori, saran terlalu umum.

Fokus kesimpulan pada temuan utama.

Buat saran lebih konkret, misalnya: "Perkuat review konsumen", "Tingkatkan promosi lokal".

30 Jul 2025 12:38:40

3 ANALISIS FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI PERILAKU
KONSUMEN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK
DI UD. NIAS BERSAMA

30 Jul 2025 21:20:39

revisi Bab I-V

File Skripsi

Perjelas fokus penelitian

Rumusan masalah dan tujuan harus lebih spesifik, misalnya membatasi faktor yang dikaji (harga, kualitas, promosi, dll).

Selaraskan teori dan variabel

Indikator variabel harus merujuk langsung pada teori yang digunakan, hindari campur aduk konsep (misalnya perilaku konsumen vs kualitas produk).

Perbaiki pedoman wawancara

Susun pertanyaan berdasarkan indikator yang jelas dan terstruktur agar data lebih terarah.

Tambahkan jumlah informan dan variasi sumber data

Minimal 6-8 orang dengan latar belakang berbeda agar data lebih kaya.

Gunakan teknik analisis kualitatif yang sistematis

Jelaskan proses reduksi data, kategorisasi, dan penarikan tema (bisa menggunakan coding manual atau tematik).

Sertakan kutipan langsung dari informan

Untuk memperkuat validitas dan menunjukkan kedalaman analisis.

Lakukan triangulasi data dan validasi hasil

Bandingkan data dari wawancara, observasi, dan dokumentasi agar hasil lebih sahih.

04 Aug 2025 08:57:40

- 4 ANALISIS FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI PERILAKU
KONSUMEN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK
DI UD. NIAS BERSAMA

BAB IV DAN V

File Skripsi

04 Aug 2025 21:19:22

1. Tujuan Penelitian

Menganalisis kebijakan pimpinan dalam pelaksanaan tugas karyawan di UD Nias Bersama, Gunungsitoli.

2. Metode Penelitian

Pendekatan Kualitatif dengan wawancara kepada karyawan di berbagai bagian.

3. Temuan Utama

Kebijakan Pimpinan: Fokus pada pembagian tugas, instruksi yang jelas, motivasi, dan pengawasan karyawan.

Keputusan Pembelian: Dipengaruhi oleh kualitas produk, harga, reputasi merek, dan review konsumen.

Promosi dan Diskon: Efektif menarik minat konsumen, meskipun kualitas tetap menjadi prioritas.

4. Rekomendasi

Perbaikan Kualitas Produk dan **strategi harga** yang kompetitif.

Memperkuat Ulasan Positif untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.

Pelatihan Karyawan untuk meningkatkan kompetensi dan menciptakan lingkungan kerja kondusif.

5. Langkah Selanjutnya

Pengumpulan Data Lanjutan dan **analisis perbandingan** dengan perusahaan serupa.

6. Kesimpulan

Keputusan pembelian dipengaruhi oleh kualitas, harga, dan reputasi merek. Manajemen yang baik penting untuk mempertahankan loyalitas konsumen.

06 Aug 2025 12:53:20

5 ANALISIS FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI PERILAKU
KONSUMEN TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK
DI UD. NIAS BERSAMA

07 Aug 2025 17:14:26

BAB IV dan V

File Skripsi

Rapikan penomoran, tabel, dan bagan organisasi.

Gunakan bahasa formal sesuai PUEBI, perbaiki ejaan & istilah waktu (WIB).

Lengkapi data dari sumber resmi (visi-misi, struktur organisasi).

Hubungkan hasil wawancara dengan teori & penelitian terdahulu.

Ringkas jawaban wawancara, kelompokkan dalam tema, lalu beri analisis.

Perluas pembahasan hambatan perilaku konsumen.

Susun kesimpulan dan saran singkat, jelas, dan terarah pada pihak pelaksana.

Persiapkan Berkas Lain dan ACC UMH

08 Aug 2025 12:44:14

Selesai

Proses pembimbingan skripsi ini telah selesai



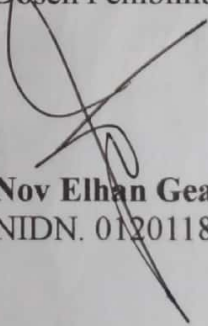
**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

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

PENGESAHAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul “Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Di UD. Nias Bersama” oleh YAARO HULU dengan NIM 2321441 Program Studi Manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh pembimbing, sehingga dapat dilanjutkan untuk Sidang Skripsi.

Gunungsitoli, Agustus 2025
Dosen Pembimbing,


Nov Elhan Gea, S.E., M.M
NIDN. 0120118505



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 : 521/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 : **Ya'Aro Hulu**
NIM : 2321441
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : ANALISIS FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU KONSUMEN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK DI UD.NIAS BERSAMA

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme terhadap Skripsi mahasiswa tersebut di atas melalui aplikasi *Turnitin*, dan mendapat tingkat *Similarity* 26% dan tingkat *Artificial Intelligence* (AI) 0%, sehingga dinyatakan layak untuk melanjutkan pada tahap selanjutnya sesuai dengan tahapan pada penyelesaian skripsi.

Gunungsitoli, 12 Agustus 2025

Plh. Kepala LPPM,



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

Tembusan:

1. Ketua Program Studi Manajemen
2. Mahasiswa an. **Ya'Aro Hulu**.



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

SURAT KETERANGAN LULUS MATA KULIAH

No : 1162/UM.11.02/PP.01/2025

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

Nama : **Ya'aro Hulu**
Nim : **2321441**
Judul Skripsi : **Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk Di UD. Nias Bersama**

Bahwa yang bersangkutan dinyatakan lulus semua mata kuliah di Program Studi S-1 Manajemen. Untuk itu dimohon kiranya untuk ditertibkan transkrip nilai kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Atas kerjasama yang baik di ucapkan terimakasih.

Gunungsitoli, ²³Agustus 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, Agustus 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:

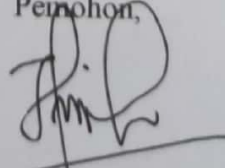
Nama : **YAARO HULU**
NIM : 2321441
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi (FE)

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 ditanda-tangani oleh Pembimbing
6. Surat Keterangan telah berakhir meneliti di tempat penelitian
7. Surat Pernyataan keaslian skripsi yang ditanda-tangani oleh mahasiswa di atas materai.
8. Menggandakan *hardcopy* skripsi yang telah di jilid sebanyak 3 (tiga) rangkap
9. Riwayat bimbingan skripsi di simat dari dosen pembimbing
10. Menunjukkan KRS/KHS asli semester 1 sampai terakhir
11. Fotokopi KRS/KHS semester 1 sampai terakhir
12. Transkrip nilai sementara dari SIMAT
13. Map merah 3 buah

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih.

Hormat Saya
Pemohon,


YAARO HULU
NIM 2321441

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



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

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

Hal : Kesiediaan 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 : YAARO HULU

NIM : 2321441

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Judul Skripsi : Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen
Terhadap Keputusan Pembelian Produk di UD. Nias
Bersama

Dengan ini menyatakan bahwa saya bersedia menghadiri sidang skripsi pada waktu yang telah ditetapkan.

Gunungsitoli, Agustus 2025

Tanda tangan

YAARO HULU

NIM. 2321441



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

26 Agustus 2025

Nomor : 1195/UN11.02/PP.08.03/2025
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **YA'ARO HULU**

Kepada Yth.

- | | |
|---------------------------------------|------------|
| 1. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M. | Penguji I |
| 2. Maria Magdalena Bate'e, S.E., M.M. | Penguji II |
| 3. Nov Elhan Gea, S.E., MM | Pembimbing |

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa:

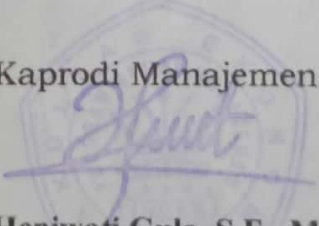
Nama : **YA'ARO HULU**
NIM : 2321441
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk di UD. Nias Bersama

diharapkan kehadiran Bapak/ibu pada acara dimaksud yang diselenggarakan:

hari/tanggal : Rabu, 27 Agustus 2025
pukul : 17.00 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://mng.unias.ac.id> email: mng@unias.ac.id

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

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

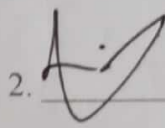
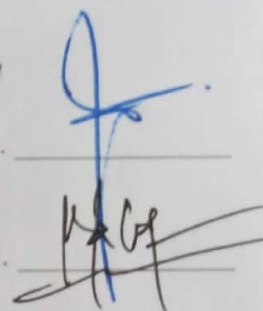
N a m a : YA'ARO HULU
NIM : 2321441
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk di UD. Nias Bersama

W a k t u Pelaksanaan : 17.00 WIB s.d.selesai

Susunan Dewan Penguji :

1. Nov Elhan Gea, SE.,MM
2. Yupiter Mendrofa, SE.,MM
3. Maria Magdalena Bate'e, S.E., M.M

TandaTangan

1. 
2. 
3. 

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. Nov Elhan Gea, SE.,MM	86
2. Yupiter Mendrofa, SE.,MM	83
3. Maria Magdalena Bate'e, S.E., M.M	80
Total Nilai	249.

Berdasarkan Perhitungan Rata-Rata Nilai adalah.....83

(.....)

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

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, 27 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 : YA'ARO HULU

NIM : 2321441

Judul Penelitian : Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Produk di UD. Nias Bersama

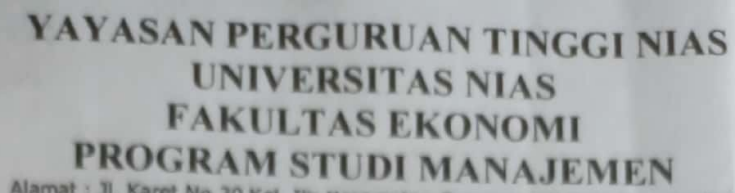
2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		- Jumlah halaman skripsi hanya 44 min 60 halaman.
		- Susun kembali latar belakang
		- Rumusan masalah tidak jelas. Tidak ada hubungan dgn latar belakang.
		- Teori sangat minim
		- Pindahkan hasil wawancara di lampiran.
		- Perbaiki pembahasan. Dukung dgn teori & penelitian terdahulu.
		- Perbaiki judul
		- Buku referensi minimal 5 buku.
		- Perbaiki perangkat berpikir.
		- Kesimpulan & saran diperbaiki.
		- Daftar pustaka harus mendetail.

Gunungsitoli, 27 Agustus 2025

Dosen Penguji II

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



BIODATA PENULIS



Ya'aro Hulu (Yanto) dilahirkan di Desa Ombolata, Alasa, Nias Utara, Sumatera Utara pada tanggal 20 Januari 1999, anak ke empat dari lima bersaudara dari pasangan Alm. Oonasokhi Hulu (ayah) dan Satina Zalukhu (ibu). Pendidikan Sekolah Dasar diselesaikan pada tahun 2011 di SD Negeri Nomor 077288 Hilisoromi. Setamat SD melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Alasa dan selesai pada tahun 2014. Setelah tamat SMP melanjutkan pendidikan di SMK Swasta Faliera Nias yang beralamat di Jalan Mesjid Dusun 1 Desa Miga Kota Gunungsitoli dan selesai pada tahun 2019. Setamat SMK kemudian pada tahun 2021 melanjutkan studi pendidikan di salah satu Perguruan Tinggi Swasta di Nias, Universitas Nias dan mengambil program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi.

Pada Awal Tahun 2025, memulai penelitian ilmiah untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan studi di Universitas Nias. Setelah beberapa lama melaksanakan penelitian dan oleh karena kuasa dan berkat Tuhan, tepatnya pada tanggal 27 Agustus 2025 telah mampu mempertahankan di depan Dosen Penguji Skripsi dan dinyatakan “Lulus” dengan predikat Yudisium Memuaskan dan berhak mendapat gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

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