

LAMPIRAN

Daftar Wawancara Penelitian

wawancara adalah daftar pertanyaan atau pokok-pokok bahasan yang disusun oleh peneliti untuk digunakan saat melakukan wawancara dengan informan. Tujuan utamanya adalah untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian yang dimana terdapat beberapa indikator-indikator yang terkait dengan judul, Analisis Bauran Promosi Dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan Di Murai *Coffee* Gunungsitoli

Berikut adalah daftar pertanyaan wawancara yang diajukan peneliti kepada beberapa informan :

Informan Kunci : Pemilik Murai *Coffee* Gunungsitoli

1. Media periklanan apa saja yang digunakan di Murai *Coffee*?
2. Mengapa Anda memilih media-media tersebut?
3. Bagaimana Anda menilai dampak program ini terhadap jumlah kunjungan dan peningkatan penjualan?
4. Seberapa penting peran promosi "dari mulut ke mulut" (word-of-mouth) bagi Murai *Coffee*?
5. Apakah ada pelatihan khusus untuk staf terkait pelayanan pelanggan dan teknik penjualan?
6. Apakah Anda menggunakan *platform* lain seperti *WhatsApp Business* atau aplikasi pesan antar makanan? Bagaimana dampaknya terhadap penjualan?
7. Bagaimana Murai *Coffee* memastikan lokasinya mudah ditemukan oleh pelanggan baru?
8. Apakah desain eksterior, papan nama, atau elemen visual lainnya membantu meningkatkan visibilitas Murai *Coffee*?
9. Menurut Anda, apakah lingkungan sekitar Murai *Coffee* ini mendukung atau justru menjadi tantangan bagi penjualan? Mengapa?

10. Apakah keberadaan kompetitor di area kota berdampak positif atau negatif pada penjualan Murai *Coffee*?
11. Bagaimana kontribusi bauran promosi dalam meningkatkan penjualan di Murai *Coffee*?
12. Bagaimana kontribusi tempat dalam meningkatkan penjualan di Murai *Coffee*?
13. Menurut Anda, apa yang membedakan Murai *Coffee* dengan kafe lain di sekitar sini?

Informan Utama : Karyawan Murai *Coffee* (Barista/Pelayan)

1. Media periklanan apa saja yang digunakan di Murai *Coffee*?
2. Mengapa Anda memilih media-media tersebut?
3. Bagaimana Anda menilai dampak program ini terhadap jumlah kunjungan dan peningkatan penjualan?
4. Seberapa penting peran promosi "dari mulut ke mulut" (*word-of-mouth*) bagi Murai *Coffee*?
5. Apakah ada pelatihan khusus untuk staf terkait pelayanan pelanggan dan teknik penjualan?
6. Apakah Anda menggunakan *platform* lain seperti *WhatsApp Business* atau aplikasi pesan antar makanan? Bagaimana dampaknya terhadap penjualan?
7. Bagaimana Murai *Coffee* memastikan lokasinya mudah ditemukan oleh pelanggan baru?
8. Apakah desain eksterior, papan nama, atau elemen visual lainnya membantu meningkatkan visibilitas Murai *Coffee*?
9. Menurut Anda, apakah lingkungan sekitar Murai *Coffee* ini mendukung atau justru menjadi tantangan bagi penjualan? Mengapa?
10. Apakah keberadaan kompetitor di area kota berdampak positif atau negatif pada penjualan Murai *Coffee*?

Informan Pendukung : Pelanggan Murai *Coffee*

1. Bagaimana Anda pertama kali mengetahui atau memutuskan untuk berkunjung ke Murai *Coffee*?
2. Pernahkah Anda melihat iklan Murai *Coffee* di media sosial atau tempat lain? Jika ya, di mana?
3. Apakah promosi penjualan yang dilakukan Murai *Coffee* memotivasi Anda untuk membeli lebih banyak atau lebih sering datang?
4. Bagaimana Anda menilai keramahan dan pengetahuan staf Murai *Coffee* saat melayani Anda?
5. Apakah anda pernah merekomendasikan atau mengajak teman anda untuk berkunjung ke Murai *Coffee*?
6. Apakah Anda pernah menerima pesan promosi atau informasi dari Murai *Coffee* melalui *WhatsApp*, email, atau aplikasi tertentu?
7. Apakah Murai *Coffee* mudah dijangkau dari lokasi Anda?
8. Apakah Murai *Coffee* mudah terlihat saat Anda melintas di daerah ini?
9. Bagaimana pendapat Anda tentang suasana dan lingkungan di sekitar Murai *Coffee*? (Misalnya: aman, nyaman, bersih)

**ANALISIS BAURAN PROMOSI DAN TEMPAT DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
DI MURAI *COFFEE* GUNUNGSITOLI**

Nama Informan : Ridhoi Try Putra Waruwu
Jabatan : Pemilik Murai *Coffee* Gunungsitoli
Alamat : Fodo
Hari/Tanggal : Selasa, 15 Juli 2025

NO.	PERTANYAAN	JAWABAN
1.	Media periklanan apa saja yang digunakan di Murai Coffee?	Dalam melakukan periklanan, kami dari tim Murai <i>Coffee</i> sendiri menggunakan media periklanan yaitu Instagram, Facebook, dan Google Ads, yang memberikan keunggulan bagi Murai Coffee dalam menjangkau konsumen secara lebih tepat sasaran. Ketiga media ini mendukung upaya dalam meningkatkan penjualan serta memperkuat eksistensi Murai <i>Coffee</i> .
2.	Mengapa Anda memilih media-media tersebut?	Dikarenakan dalam media sosial seperti Instagram, kebanyakan penggunaannya yaitu anak muda ataupun remaja, di Facebook lebih mengarah kepada orangtua karena rata rata orangtua zaman sekarang lebih banyak menggunakan facebook dibanding Instagram, dan Google ads sendiri kami targetkan kepada masyarakat dengan radius di sekitar Murai <i>Coffee</i> .
3.	Bagaimana Anda menilai dampak program ini terhadap jumlah kunjungan dan peningkatan penjualan?	Untuk dampak dari program promosi penjualan sendiri menurut saya biasa saja atau tidak terlalu berpengaruh terhadap jumlah kunjungan dan peningkatan penjualan, malah dapat beresiko tinggi karena pelanggan yang datang lebih beresiko kecewa. Karena, promosi tersebut bisa saja menimbulkan ekspektasi yang terlalu tinggi dari calon pelanggan, karena mereka hanya melihat tampilan produk melalui media sosial tanpa

		mencicipi langsung. Ketika datang dan mencoba, rasa yang dirasakan bisa jadi tidak sesuai dengan harapan. Hal ini tentu menjadi pertimbangan penting, karena kepuasan pelanggan sangat bergantung pada pengalaman langsung mereka terhadap rasa dan kualitas produk.
4.	Apakah ada pelatihan khusus untuk staf terkait pelayanan pelanggan dan teknik penjualan?	Tentu saja ada pelatihan khusus untuk staf terkait pelayanan contohnya saja SOP melayani tamu dengan baik, SOP ketersediaan tisu di setiap meja, serta SOP penyediaan asbak untuk pelanggan yang merokok. Selain itu, staf juga dilatih untuk selalu memastikan meja selalu bersih guna menjaga kenyamanan para pelanggan dan konsumen baru.
5.	Seberapa penting peran promosi "dari mulut ke mulut" (word-of-mouth) bagi Murai Coffee?	Tentu saja promosi dari mulut ke mulut sangat memiliki peran yang sangat penting bagi Murai <i>Coffee</i> . Dikarenakan ketika seorang pelanggan merasa puas dengan pelayanan, cita rasa kopi, suasana kafe, atau kenyamanan yang ditawarkan, mereka cenderung akan merekomendasikan Murai <i>Coffee</i> kepada teman, keluarga, atau rekan kerja secara langsung.
6.	Apakah Anda menggunakan platform lain seperti <i>WhatsApp Business</i> atau aplikasi pesan antar makanan? Bagaimana dampaknya terhadap penjualan?	Tentunya di Murai <i>Coffee</i> sendiri, kami menggunakan <i>platform</i> tersebut, dikarenakan sangat membantu sekali jika ada pesanan dari luar. Platform tersebut sangat membantu dalam menerima pesanan dari pelanggan yang tidak dapat datang langsung ke lokasi. Dengan adanya layanan ini, proses pemesanan menjadi lebih praktis dan efisien, baik bagi pelanggan maupun bagi pihak kafe. Selain itu, dengan adanya platform tersebut dapat memperluas jangkauan pemasaran dan memudahkan pelanggan dalam mengakses produk-produk Murai <i>Coffee</i> dari mana saja.
7.	Bagaimana Murai <i>Coffee</i> memastikan lokasinya mudah ditemukan oleh pelanggan baru?	Tentunya dengan melakukan promosi dan memberikan pencahayaan yang cukup pada Murai <i>Coffee</i> yang menandakan adanya sebuah kafe pada tempat tersebut, contohnya penerangan <i>indoor</i> yang diatur sedemikian rupa agar menciptakan suasana hangat bagi pengunjung. Lalu dibagian luar diberikan lampu jalan, untuk memberikan kesan terang di area sekitar kafe, terutama pada malam hari. Serta memberikan lampu box atau papan nama yang menyala dari dalam di sekitar Murai <i>Coffee</i> . Lampu box ini berfungsi

		sebagai identitas yang menampilkan nama usaha atau logo, sehingga memudahkan pelanggan baru menemukan lokasi Murai <i>Coffee</i> .
8.	Apakah desain eksterior, papan nama, atau elemen visual lainnya membantu meningkatkan visibilitas Murai <i>Coffee</i> ?	Untuk tampilan luar seperti papan nama dan desain eksterior merupakan peran penting terhadap visibilitas Murai <i>Coffee</i> . Karena dengan desain seperti itu memudahkan masyarakat mengetahui bahwa di lokasi tersebut terdapat sebuah kafe. Salah satu yang paling menonjol adalah lampu box yang digunakan Murai <i>Coffee</i> , ini juga menandakan identitas Murai <i>Coffee</i> dengan jelas sehingga mampu menarik perhatian orang yang melintas di malam hari. Tidak hanya itu saja Murai <i>Coffee</i> juga menggunakan penerangan <i>indoor</i> yang diatur sedemikian rupa agar menciptakan suasana hangat bagi pengunjung. Lalu dibagian luar diberikan lampu jalan, untuk memberikan kesan terang di area sekitar kafe, terutama pada malam hari.
9.	Menurut Anda, apakah lingkungan sekitar Murai <i>Coffee</i> ini mendukung atau justru menjadi tantangan bagi penjualan? Mengapa?	Meskipun Murai <i>Coffee</i> tidak terletak di pusat kota dan tidak dekat dengan pusat keramaian, lingkungan sekitar justru memberikan dukungan yang kuat terhadap penjualan. Hal ini terlihat dari beberapa aspek yang secara langsung berkontribusi terhadap kenyamanan pelanggan dan potensi pertumbuhan bisnis. Lingkungan yang tenang dan jauh dari keramaian kota menjadi daya tarik tersendiri bagi pelanggan yang mencari suasana santai untuk bersantai, bekerja, atau berbincang dengan teman. Banyak orang saat ini justru mencari tempat ngopi yang tidak terlalu ramai, di mana mereka bisa menikmati waktu dengan tenang tanpa kebisingan.
10.	Apakah keberadaan kompetitor di area kota berdampak positif atau negatif pada penjualan Murai <i>Coffee</i> ?	Tentu saja keberadaan pesaing justru berdampak positif bagi penjualan Murai <i>Coffee</i> . Dengan adanya berbagai pilihan kopi di kota, masyarakat memiliki kesempatan untuk melakukan perbandingan dari segi kualitas, harga, dan suasana tempat. Hal ini menjadi peluang bagi Murai <i>Coffee</i> untuk menonjolkan keunggulan produknya, baik dari sisi cita rasa produk, pelayanan, maupun konsep tempat yang ditawarkan. Persaingan juga mendorong inovasi dan peningkatan kualitas secara berkelanjutan, yang pada akhirnya menguntungkan pelanggan sekaligus memperkuat posisi Murai <i>Coffee</i> di pasar.

11.	Bagaimana kontribusi bauran promosi dalam meningkatkan penjualan di Murai <i>Coffee</i> ?	Tentunya tempat memiliki peran penting dalam meningkatkan penjualan di Murai <i>Coffee</i> . Meskipun lokasinya tidak berada di pusat kota atau area ramai, lingkungan yang tenang justru menjadi daya tarik tersendiri. Suasana yang nyaman dan jauh dari kebisingan membuat pelanggan merasa betah untuk bersantai, bekerja, atau berkumpul. Selain itu, penataan ruang yang rapi, fasilitas seperti colokan listrik, serta kebersihan tempat juga menambah kenyamanan. Hal-hal tersebut membuat pelanggan ingin datang kembali, sehingga secara tidak langsung membantu meningkatkan penjualan.
12.	Bagaimana kontribusi tempat dalam meningkatkan penjualan di Murai <i>Coffee</i> ?	Kontribusi bauran promosi terhadap peningkatan penjualan di Murai <i>Coffee</i> tentunya cukup memberikan dampak yang positif dan signifikan. Melalui penerapan strategi promosi yang tepat, Murai <i>Coffee</i> mampu menjangkau lebih banyak pelanggan potensial sekaligus mempertahankan loyalitas pelanggan yang sudah ada. Misalnya, dengan memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi, Murai <i>Coffee</i> dapat memperkenalkan produk-produk baru, serta membangun citra merek yang lebih kuat di mata konsumen, khususnya di kalangan anak yang menjadi target pasar utama.
13.	Menurut Anda, apa yang membedakan Murai <i>Coffee</i> dengan kafe lain di sekitar sini?	Menurut saya, yang membedakan Murai <i>Coffee</i> dengan kafe lain adalah karena kami menggunakan racikan kopi sendiri yang memang kami formulasikan agar memiliki cita rasa khas dan berbeda. Hal itu membuat banyak pelanggan tertarik untuk mencoba dan akhirnya kembali lagi. Selain itu, kami juga mendesain interior kafe dengan konsep yang menarik dan nyaman, sehingga pengunjung betah berlama-lama. Kedua hal ini ternyata sangat berpengaruh terhadap tingkat penjualan, karena semakin banyak orang yang merasa cocok dengan rasa kopi dan suasananya, maka semakin besar juga peluang mereka untuk menjadi pelanggan tetap. Dari waktu ke waktu, penjualan kami terus meningkat berkat kombinasi antara produk khas dan suasana kafe yang mendukung.

**ANALISIS BAURAN PROMOSI DAN TEMPAT DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
DI MURAI *COFFEE* GUNUNGSITOLI**

Nama Informan : Angeli Mawarni Gea
Jabatan : Karyawan Murai *Coffee* Gunungsitoli
Alamat : Fodo
Hari/Tanggal : Kamis, 17 Juli 2025

NO.	PERTANYAAN	JAWABAN
1.	Media periklanan apa saja yang digunakan di Murai Coffee?	Di Murai Coffee, kami menggunakan tiga media utama untuk periklanan, yaitu <i>Instagram</i> , <i>Facebook</i> , dan <i>Google Ads</i> . Dengan strategi ini, kami berharap keberadaan Murai Coffee semakin dikenal banyak orang dan mampu menarik lebih banyak pengunjung.”
2.	Mengapa Anda memilih media-media tersebut?	Kami memanfaatkan Instagram karena sekarang ini lebih banyak digunakan oleh remaja dan anak muda, sehingga mereka bisa lebih mudah tahu tentang Murai Coffee. Untuk Facebook, kami arahkan promosinya ke kalangan yang lebih dewasa, seperti bapak-bapak dan ibu-ibu, karena platform ini lebih populer di kelompok usia tersebut. Sedangkan Google Ads kami gunakan untuk menargetkan orang-orang yang berada di sekitar lokasi Murai Coffee, supaya mereka tahu ada kafe kami di dekat mereka.
3.	Bagaimana Anda menilai dampak program ini terhadap jumlah kunjungan dan peningkatan penjualan?	Sebagai karyawan, kami melihat bahwa promosi di media sosial memang belum terlalu berdampak besar terhadap jumlah pengunjung atau peningkatan penjualan. Banyak pelanggan yang datang karena lihat postingan menarik, tapi saat mencoba langsung, bisa jadi rasanya nggak sesuai dengan harapan mereka. Karena itu, kami selalu berusaha jaga rasa

		dan pelayanan sebaik mungkin, biar pelanggan yang datang tetap merasa puas, meskipun awalnya cuma penasaran dari postingan. Harapannya, mereka tidak cuma datang sekali, tapi kembali lagi karena memang cocok.
4.	Apakah ada pelatihan khusus untuk staf terkait pelayanan pelanggan dan teknik penjualan?	Sebagai staf di Murai Coffee, kami rutin mendapatkan pelatihan agar selalu memperhatikan kebutuhan pelanggan. Misalnya, memastikan tisu selalu tersedia, menyiapkan asbak untuk pelanggan yang merokok, serta menjaga kebersihan meja dan lingkungan kafe supaya pengunjung, termasuk yang baru pertama kali datang, merasa nyaman. Intinya, kami berusaha memberikan pelayanan terbaik agar setiap pelanggan merasa diperhatikan.
5.	Seberapa penting peran promosi "dari mulut ke mulut" (word-of-mouth) bagi Murai Coffee?	Menurut saya, promosi dari mulut ke mulut itu benar-benar berpengaruh besar untuk Murai Coffee. Kami sering melihat sendiri, pelanggan yang puas biasanya akan datang lagi dan seringkali membawa teman, atau rekan kerja mereka. Dari situ, kami tahu bahwa pelayanan yang kami berikan itu berdampak langsung. Dan kami sadar, pengalaman pelanggan itu sendiri bisa jadi promosi yang paling kuat.
6.	Apakah Anda menggunakan platform lain seperti <i>WhatsApp Business</i> atau aplikasi pesan antar makanan? Bagaimana dampaknya terhadap penjualan?	Untuk penggunaan layanan seperti ini, tentu saja Murai <i>Coffee</i> menggunakannya, layanan ini dapat mempermudah pelanggan untuk memesan langsung tanpa harus datang ke lokasi Murai <i>Coffee</i> . Hal ini juga dapat memberikan kesan positif kepada pelanggan terhadap layanan yang di berikan oleh Murai <i>Coffee</i> , meskipun melalui via chat atau <i>online</i> .
7.	Bagaimana Murai <i>Coffee</i> memastikan lokasinya mudah ditemukan oleh pelanggan baru?	Supaya lokasi Murai Coffee mudah ditemukan, kami menggunakan pencahayaan yang terang agar orang yang lewat bisa melihat keberadaan kafe ini. Selain itu, kami juga memasang lampu box berlogo Murai Coffee di bagian depan, sehingga menarik perhatian masyarakat yang melintas dan membuat kafe ini lebih mudah dikenali banyak orang.
8.	Apakah desain eksterior, papan nama, atau elemen visual lainnya membantu meningkatkan visibilitas Murai <i>Coffee</i> ?	Tentu saja untuk desain eksterior, papan nama dan elemen visual lainnya sangat membantu visibilitas Murai <i>Coffee</i> . Dikarenakan dengan adanya desain tersendiri dari Murai <i>Coffee</i> itu dapat memudahkan seseorang mengetahui keberadaan dari Murai <i>Coffee</i> , dan itu bisa meningkatkan

		jumlah pengunjung karena desain ekterior seperti elemen papan nama yang digunakan Murai <i>Coffee</i> adalah dengan menggunakan lampu box yang dapat menarik perhatian dari masyarakat. Di bagian dalam juga pencahayaannya diatur supaya suasana terasa nyaman buat pengunjung. Selain itu, pencahayaan di bagian luar seperti lampu jalan juga dipasang untuk memberikan kesan terang dan aman di sekitar lingkungan kafe.
9.	Menurut Anda, apakah lingkungan sekitar Murai <i>Coffee</i> ini mendukung atau justru menjadi tantangan bagi penjualan? Mengapa?	Sebagai bagian dari tim operasional, saya melihat meskipun Murai Coffee tidak berada di pusat kota atau dekat kawasan kampus, lingkungan sekitar tetap memberi dukungan besar untuk usaha kami, terutama dalam penjualan. Suasana yang tenang dan jauh dari keramaian justru menjadi daya tarik bagi banyak pelanggan. Kondisi ini juga membuat kami bisa memberikan pelayanan yang lebih fokus dan personal. Jadi, meskipun lokasinya tidak bisa dibilang strategis, lingkungan sekitar tetap berkontribusi positif terhadap keberlangsungan dan perkembangan Murai Coffee.
10.	Apakah keberadaan kompetitor di area kota berdampak positif atau negatif pada penjualan Murai <i>Coffee</i> ?	Menurut saya sebagai karyawan, keberadaan pesaing di sekitar kota justru memberikan dampak yang baik bagi Murai Coffee. Dengan banyaknya pilihan tempat ngopi, masyarakat bisa menilai dan membandingkan sendiri kualitas dari masing-masing kedai. Hal ini mendorong kami untuk terus memberikan yang terbaik, baik dari segi rasa kopi, pelayanan, maupun suasana tempat. Persaingan membuat kami lebih semangat untuk menjaga kualitas dan berinovasi, supaya pelanggan tetap puas dan nyaman. Jadi, meskipun ada kompetitor, justru itu membuat Murai Coffee semakin berkembang dan dikenal masyarakat.

ANALISIS BAURAN PROMOSI DAN TEMPAT DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI MURAI *COFFEE* GUNUNGSITOLI

Nama Informan : Fenieli Syetiani Gulo

Jabatan : Karyawan Murai *Coffee* Gunungsitoli

Alamat : Fodo

Hari/Tanggal : Kamis, 17 Juli 2025

NO.	PERTANYAAN	JAWABAN
1.	Media periklanan apa saja yang digunakan di Murai <i>Coffee</i> ?	Untuk periklanan yang digunakan di Murai <i>Coffee</i> sendiri itu memang ada 3 media yaitu instagram, facebook, dan google ads. Dengan tujuan agar keberadaan dari Murai <i>Coffee</i> sendiri dapat diketahui oleh banyak orang.
2.	Mengapa Anda memilih media-media tersebut?	Remaja saat ini lebih populer dengan yang namanya platform Instagram, sebab itu Murai <i>Coffee</i> menggunakan Instagram sebagai alat promosi agar kaum anak muda ataupun remaja mengetahui keberadaan Murai <i>Coffee</i> . Untuk Facebook sendiri Murai <i>Coffee</i> lebih menargetkan untuk kaum yang lebih tua, dikarenakan Facebook lebih populer di kalangan ibu-ibu dan bapak-bapak di zaman ini. Dan Google ads sendiri kami targetkan kepada masyarakat dengan radius di sekitar Murai <i>Coffee</i> .
3.	Bagaimana Anda menilai dampak program ini terhadap jumlah kunjungan dan peningkatan penjualan?	Menurut saya, promosi lewat media sosial belum terlalu memberikan dampak besar terhadap peningkatan jumlah pengunjung atau penjualan. Memang ada pelanggan yang datang karena tertarik melihat postingan, tapi ketika mencoba langsung, kadang rasanya tidak sesuai dengan ekspektasi mereka. Karena itu, kami berusaha menjaga kualitas rasa dan pelayanan sebaik mungkin agar pelanggan yang datang tetap puas. Harapannya,

		meskipun awalnya mereka datang hanya karena penasaran dari postingan, mereka bisa kembali lagi karena merasa cocok dengan produk dan layanan kami.
4.	Apakah ada pelatihan khusus untuk staf terkait pelayanan pelanggan dan teknik penjualan?	Didalam menjalankan tugas sebagai staf di Murai <i>Coffee</i> tentunya kami sebagai karyawan tidak terlepas dari pelatihan. Dimana kami selalu di latih untuk selalu memperhatikan kebutuhan pelanggan, seperti ketersediaan tisu, ketersediaan asbak rokok untuk pelanggan yang aktif merokok, serta selalu memperhatikan kenyamanan dari pelanggan atau pun konsumen yang baru berkunjung terhadap kebersihan meja ataupun lingkungan Murai <i>Coffee</i> sendiri.
5.	Seberapa penting peran promosi "dari mulut ke mulut" (word-of-mouth) bagi Murai Coffee?	Menurut saya, promosi dari mulut ke mulut sangat berpengaruh untuk Murai Coffee. Kami sering melihat pelanggan yang merasa puas datang kembali, bahkan membawa teman atau rekan kerja mereka. Dari situ kami menyadari bahwa pelayanan yang kami berikan benar-benar memberi dampak langsung. Pengalaman positif yang dirasakan pelanggan ternyata bisa menjadi bentuk promosi yang paling kuat bagi kami.
6.	Apakah Anda menggunakan platform lain seperti <i>WhatsApp Business</i> atau aplikasi pesan antar makanan? Bagaimana dampaknya terhadap penjualan?	Murai Coffee tentu memanfaatkan layanan seperti ini karena bisa memudahkan pelanggan memesan tanpa harus datang langsung ke kafe. Dengan begitu, pelanggan tetap bisa merasakan pelayanan yang baik dari kami, meskipun pemesanan dilakukan lewat chat atau secara online. Hal ini juga memberi kesan positif bahwa kami selalu berusaha memudahkan mereka.
7.	Bagaimana Murai <i>Coffee</i> memastikan lokasinya mudah ditemukan oleh pelanggan baru?	Untuk kemudahan agar lokasi ini ditemukan, tentunya kami menggunakan pencahayaan yang terang, agar masyarakat yang melewati area Murai <i>Coffee</i> sendiri mengetahui bahwa di sekitar ini terdapat sebuah kafe. Tidak hanya itu saja, kami juga memasang lampu box dengan logo Murai <i>Coffee</i> di area depan kafe untuk menarik perhatian masyarakat yang melintas, sehingga bisa diketahui oleh orang banyak.

8.	Apakah desain eksterior, papan nama, atau elemen visual lainnya membantu meningkatkan visibilitas Murai <i>Coffee</i> ?	Desain eksterior, papan nama, dan elemen visual lainnya sangat membantu meningkatkan visibilitas Murai Coffee. Dengan desain khas yang kami miliki, orang jadi lebih mudah mengenali keberadaan kafe ini. Papan nama kami menggunakan lampu box yang menarik perhatian masyarakat, sehingga bisa mendorong lebih banyak orang untuk berkunjung. Di bagian dalam, pencahayaan diatur agar suasananya nyaman bagi pengunjung, sedangkan di luar kami pasang lampu jalan supaya area terlihat terang dan memberikan rasa aman di sekitar kafe.
9.	Menurut Anda, apakah lingkungan sekitar Murai <i>Coffee</i> ini mendukung atau justru menjadi tantangan bagi penjualan? Mengapa?	Sebagai bagian dari tim operasional di Murai <i>Coffee</i> , saya melihat bahwa meskipun lokasi kami tidak berada di pusat kota, lingkungan sekitar tetap memberikan dukungan yang signifikan terhadap kegiatan usaha, khususnya dalam hal penjualan. Suasana yang tenang dan jauh dari keramaian justru menjadi daya tarik tersendiri bagi banyak pelanggan. Dengan demikian, saya menilai bahwa lingkungan sekitar, meskipun secara lokasi tidak tergolong strategis, tetap memberikan kontribusi positif terhadap keberlangsungan dan pertumbuhan usaha kami.
10.	Apakah keberadaan kompetitor di area kota berdampak positif atau negatif pada penjualan Murai <i>Coffee</i> ?	Menurut saya, adanya pesaing di sekitar kota justru membawa dampak positif bagi Murai Coffee. Dengan banyaknya pilihan tempat ngopi, masyarakat bisa membandingkan kualitas masing-masing kedai, dan itu memotivasi kami untuk terus memberikan yang terbaik mulai dari rasa kopi, pelayanan, sampai suasana tempat.

**ANALISIS BAURAN PROMOSI DAN TEMPAT DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
DI MURAI *COFFEE* GUNUNGSITOLI**

Nama Informan : Viky Martin Lase
Jabatan : Pelanggan Murai *Coffee*
Alamat : Sihareo II Tabaloho
Hari/Tanggal : Selasa, 15 Juli 2025

NO.	PERTANYAAN	JAWABAN
1.	Bagaimana Anda pertama kali mengetahui atau memutuskan untuk berkunjung ke Murai <i>Coffee</i> ?	Saya pertama kali mengetahui Murai <i>Coffee</i> , dikarenakan letak Murai <i>Coffee</i> sendiri dekat dengan rumah saya, dan saya juga sering melewati Murai <i>Coffee</i> , bisa dikatakan karna desanya bertetangga. Selain itu saya juga pernah melihat iklan yang dilakukan Murai <i>Coffee</i> melalui platform media sosial yaitu di Facebook.
2.	Pernahkah Anda melihat iklan Murai <i>Coffee</i> di media sosial atau tempat lain? Jika ya, di mana?	Untuk iklan sendiri yang dilakukan oleh Murai <i>Coffee</i> , saya pernah melihatnya melalui akun Facebook namun itu sudah lama sekali, dimana mereka mengunggah beberapa menu kopi, minuman non kopi, dan juga makanan melalui akun tersebut.
3.	Apakah promosi penjualan yang dilakukan Murai <i>Coffee</i> memotivasi Anda untuk membeli lebih banyak atau lebih sering datang?	Menurut saya, promosi yang dulu dilakukan Murai <i>Coffee</i> sebenarnya kurang efektif. Saat ada promosi penjualan, saya jadi lebih tertarik untuk datang dan mencoba menu baru. Tapi sekarang promosi penjualannya sudah tidak terlihat lagi, jadi saya merasa tidak ada dorongan lebih untuk beli lagi atau datang lebih sering. Padahal, promosi seperti itu sangat membantu mengenalkan produk mereka ke pelanggan baru.

4.	Bagaimana Anda menilai keramahan dan pengetahuan staf <i>Murai Coffee</i> saat melayani Anda?	Menurut saya, pelayanan di <i>Murai Coffee</i> sudah cukup baik. Karyawannya sigap dan cepat tanggap kalau ada pesanan atau permintaan dari pelanggan. Jadi tidak perlu menunggu lama, mereka juga keliatan banget ngutamain pelanggan, jadi kita ngerasa dihargai dan nyaman waktu nongkrong atau ngopi disana.
5.	Apakah anda pernah merekomendasikan atau mengajak teman anda untuk berkunjung ke <i>Murai Coffee</i> ?	Tentu saja, saya pernah mengajak beberapa teman untuk datang ke <i>Murai Coffee</i> . Menurut saya, tempatnya nyaman dan suasananya cukup tenang untuk fokus, cocok untuk mengerjakan tugas kerja seperti mengetik atau menyusun laporan. Selain itu, kualitas kopinya juga bagus. Karena pengalaman saya cukup menyenangkan, saya merasa tidak ragu untuk merekomendasikannya kepada orang lain.
6.	Apakah Anda pernah menerima pesan promosi atau informasi dari <i>Murai Coffee</i> melalui <i>WhatsApp</i> , email, atau aplikasi tertentu?	Ya, saya pernah menerima pesan promosi dari <i>Murai Coffee</i> melalui <i>WhatsApp</i> . Pesan tersebut biasanya berisi informasi mengenai menu dan harga menu di <i>Murai Coffee</i> . Menurut saya, pesan seperti ini sangat membantu karena saya bisa mendapatkan informasi tanpa harus datang langsung ke kafe. Namun, sejauh pengalaman saya, pesan promosi tersebut tidak dikirim secara rutin, sehingga terkadang saya kurang mengetahui <i>update</i> terbaru dari <i>Murai Coffee</i> . Selain mempermudah akses informasi, hal ini juga bisa menjadi cara yang baik untuk menjaga hubungan antara pihak kafe dan pelanggan.
7.	Apakah <i>Murai Coffee</i> mudah dijangkau dari lokasi Anda?	Untuk lokasi saya dari <i>Murai Coffee</i> sendiri itu sangat mudah dijangkau, dikarenakan jarak rumah saya dengan lokasi <i>Murai Coffee</i> cukup dekat. Jadi saya tidak terlalu jauh menempuh jarak untuk menuju ke <i>Murai Coffee</i> , karena memudahkan saya untuk berkunjung kapan saja, baik untuk bersantai atau melakukan aktivitas lainnya. Namun, untuk orang awam yang tidak sering melewati <i>Murai Coffee</i> , kemungkinan tidak akan terlihat, meskipun <i>Murai Coffee</i> sudah memasang lampu box yang memiliki logo <i>Murai Coffee</i> di bagian depan kafanya.

8.	Apakah Murai <i>Coffee</i> mudah terlihat saat Anda melintas di daerah ini?	Terkait dengan keberadaan lokasi Murai <i>Coffee</i> sendiri cukup mudah terlihat bagi saya dan masyarakat yang tinggal di sekitar area tersebut atau bagi mereka yang sering melintasi jalan di depannya. Hal ini disebabkan karena keberadaan kafe sudah menjadi bagian dari pemandangan sehari-hari bagi masyarakat sekitar. Namun, untuk orang awam dan yang tidak familiar dengan wilayah tersebut atau jarang melewati jalan di sekitar Murai <i>Coffee</i> , keberadaan kafe ini cenderung kurang terlihat. Hal ini disebabkan oleh pencahayaan di area sekitar yang masih kurang maksimal, sehingga terlihat agak gelap, terutama pada malam hari. Meskipun Murai <i>Coffee</i> sudah menggunakan papan nama, kadang itu tidak terlihat dari luar dikarenakan memang pencahayaan yang kurang memadai di daerah sekitar Murai <i>Coffee</i> .
9.	Bagaimana pendapat Anda tentang suasana dan lingkungan di sekitar Murai <i>Coffee</i> ? (Misalnya: aman, nyaman, bersih)	Menurut saya sendiri, untuk suasana dan lingkungan Murai <i>Coffee</i> kurang menarik karena kebisingan suara kendaraan. Kebisingan ini membuat suasana jadi kurang tenang, apalagi bagi pengunjung yang ingin santai, ngobrol, atau bekerja. Selain itu, di dalam kafe juga terasa cukup panas. Akan lebih baik jika ditambahkan kipas angin agar udara lebih sejuk dan pengunjung jadi lebih nyaman.

**ANALISIS BAURAN PROMOSI DAN TEMPAT DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
DI MURAI *COFFEE* GUNUNGSITOLI**

Nama Informan : Fitrahman Gea
Jabatan : Pelanggan Murai *Coffee*
Alamat : Miga
Hari/Tanggal : Rabu, 16 Juli 2025

NO.	PERTANYAAN	JAWABAN
1.	Bagaimana Anda pertama kali mengetahui atau memutuskan untuk berkunjung ke Murai <i>Coffee</i> ?	Saya pertama kali mengetahui Murai <i>Coffee</i> sendiri melalui media sosial yaitu Instagram. Saya melihat promosi yang mereka lakukan dari Instagram dengan memperkenalkan berbagai varian menu yang tersedia dan lokasi kafe mereka.
2.	Pernahkah Anda melihat iklan Murai <i>Coffee</i> di media sosial atau tempat lain? Jika ya, di mana?	Tentunya untuk iklan sendiri, saya pernah melihatnya melalui intagram karena saya lebih aktif di platform instagram daripada media sosial lainnya seperti facebook, tapi sekarang saya sudah tidak pernah melihat postingan mereka lagi.
3.	Apakah promosi penjualan yang dilakukan Murai <i>Coffee</i> memotivasi Anda untuk membeli lebih banyak atau lebih sering datang?	Dulu waktu promosi penjualan Murai <i>Coffee</i> masih rutin, saya sering melihat di media sosial dan itu membuat saya penasaran untuk mampir. Promosi penjualannya seperti postingan menu baru, itu lumayan menarik perhatian. Tapi sekarang promosi penjualan mereka sudah tidak aktif, jadi saya pribadi tidak terlalu terdorong untuk datang sesering dulu. Sayang juga, karena itu cara yang bagus buat mengenalkan produk ke orang banyak.

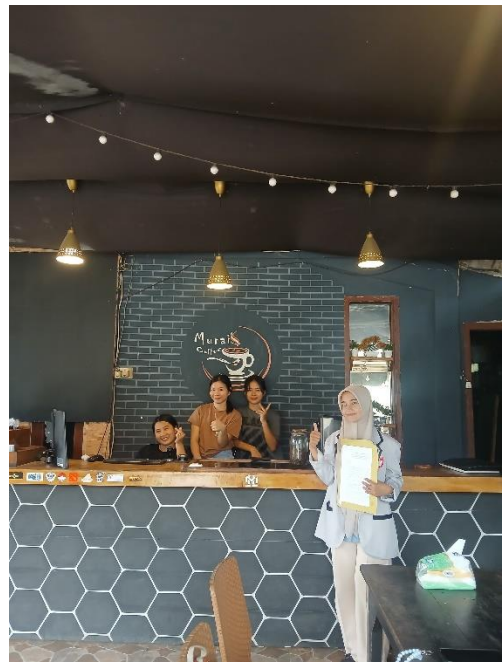
4.	Bagaimana Anda menilai keramahan dan pengetahuan staf Murai <i>Coffee</i> saat melayani Anda?	Dari segi keramahan dan pengetahuan, menurut saya karyawan Murai <i>Coffee</i> cukup baik. Mereka melayani dengan sopan, ramah, dan tahu produk yang dijual. Hal ini membuat saya merasa nyaman dan yakin untuk terus berkunjung ke sana.
5.	Apakah anda pernah merekomendasikan atau mengajak teman anda untuk berkunjung ke Murai <i>Coffee</i> ?	Saya sudah beberapa kali berkunjung ke Murai <i>Coffee</i> dan kesan pertama yang saya rasakan adalah suasananya yang sangat nyaman. Tempatnya cukup tenang sehingga sangat cocok digunakan untuk bekerja atau mengerjakan tugas. Selain itu, kualitas makanan yang disediakan juga sangat baik, sehingga turut membantu meningkatkan suasana hati saat bekerja. Dengan pengalaman yang menyenangkan tersebut, saya tidak ragu untuk merekomendasikan Murai <i>Coffee</i> kepada orang teman teman saya.
6.	Apakah Anda pernah menerima pesan promosi atau informasi dari Murai <i>Coffee</i> melalui <i>WhatsApp</i> , email, atau aplikasi tertentu?	Iya, saya pernah dapat pesan promosi dari Murai <i>Coffee</i> lewat <i>WhatsApp</i> . Biasanya isinya tentang menu dan harganya. Menurut saya, pesan seperti ini cukup membantu karena saya bisa tahu informasinya tanpa harus datang langsung. Tapi sejauh pengalaman saya, pesan seperti ini tidak selalu dikirim rutin, jadi kadang saya kurang tahu update terbaru dari Murai <i>Coffee</i> . Selain memudahkan saya mendapatkan info, cara ini juga bisa jadi sarana yang bagus untuk menjaga komunikasi antara kafe dan pelanggan.
7.	Apakah Murai <i>Coffee</i> mudah dijangkau dari lokasi Anda?	Lokasi Murai <i>Coffee</i> bagi saya sangat mudah dijangkau karena jaraknya dekat dari rumah, jadi saya tidak perlu menempuh perjalanan jauh untuk datang. Hal ini memudahkan saya berkunjung kapan saja, baik untuk bersantai maupun melakukan kegiatan lain. Tapi, untuk orang yang jarang melewati area tersebut, kemungkinan kafe ini kurang terlihat, meskipun di depannya sudah dipasang lampu box dengan logo Murai <i>Coffee</i> .
8.	Apakah Murai <i>Coffee</i> mudah terlihat saat Anda melintas di daerah ini?	Menurut saya sendiri, Murai <i>Coffee</i> cukup terlihat bagi warga yang tinggal di sekitar atau yang sering melewati kawasan tersebut, karena lokasinya memang berada di pinggir jalan. . Namun, bagi orang yang

		tidak terbiasa melewati area itu, kemungkinan akan sulit untuk menyadari keberadaan kafe ini. Pada siang hari kafe ini pun kurang terlihat karena kurang mencolok, dikarenakan bagian depan Murai <i>Coffee</i> terlihat tertutup dengan tirai bambu. Hal ini bisa jadi karena pencahayaannya belum begitu terang, terutama di malam hari, sehingga tampilan kafanya kurang mencolok dari kejauhan.
9.	Bagaimana pendapat Anda tentang suasana dan lingkungan di sekitar Murai <i>Coffee</i> ? (Misalnya: aman, nyaman, bersih)	Untuk suasana lingkungan Murai <i>Coffee</i> menurut saya suara kendaraan dari luar cukup terdengar jelas, sehingga membuat suasana di dalam kafe terasa kurang tenang. Namun itu tidak terlalu bermasalah bagi saya pribadi karna memang tidak bisa kita pungkiri, Murai <i>Coffee</i> ini terletak disamping jalan besar. Saran saya, lebih ke suhu di dalam ruangan yang terasa panas yang membuat saya pribadi gerah, mungkin dengan menambahkan kipas angin atau sistem pendingin di Murai <i>Coffee</i> , kenyamanan pengunjung bisa lebih terjaga.

LAMPIRAN

Dokumentasi









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.aj.id

Gunungsitoli, 18 Desember 2024

Hal : Pengajuan Judul Rancangan penelitian

Kepada Yth.Bapak/Ibu Dosen
Pembimbing Akademik

Dengan hormat.

1. Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Wildan Syariah Farasi

NIM : 2321433

Jumlah SKS yang telah diselesaikan : 136 SKS

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

No	Rancangan Judul Penelitian	Persetujuan	
		Tanggal	Paraf
1.	Analisis Bauran Promosi Dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan di Murai Coffee Gunungsitoli	30/12 '24	SB
2.	Analisis Promosi Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Murai Coffee Gunungsitoli		
3.	Analisis Hubungan Antara jarak Lokasi dengan Fekuensi Kunjungan Pelanggan Pada Murai Coffee Gunungsitoli		

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

Hormat saya
Pemohon,

Wildan Syariah Farasi
NIM. 2321433



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.aj.id

TOPIK PENELITIAN SKRIPSI

Nama : Wildan Syariah Farasi
NIM : 2321433
Program : Sarjana
ProgramStudi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Tema Penelitian : Bauran Pemasaran

Judul	Analisis Bauran Promosi Dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan di Murai Coffee Gunungsitoli
Lokus	Murai Coffee Gunungsitoli
Alamat	Jl. Pelud Binaka, Fodo, Kecamatan Gunungsitoli Selatan, Kota Gunungsitoli, Sumatera Utara, 22813
Fenomena	Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh peneliti, ditemukan beberapa fenomena dimana lokasi yang kurang strategis yang terletak di area yang jauh dari pusat keramaian serta tata letak lokasi yang kurang menarik dan kurang memberikan kesan sebagai cafe atau coffee shop yang membuat Murai Coffee kurang familiar dan sulit dijangkau oleh konsumen sehingga kurangnya pembeli yang menyebabkan turunnya penjualan. Promosi yang diterapkan juga masih kurang maksimal dimana upaya pemanfaatan platform media sosial masih kurang efektif seperti Instagram, WhatsApp, Facebook dan platform media sosial lainnya yang dapat menjadikan Murai Coffee kurang dikenal dan diketahui oleh kosumen sehingga kurangnya pengunjung atau pembeli yang dapat membuat turunnya penjualan.
Latar Belakang	Bauran Pemasaran merupakan seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran dalam memenuhi target pasarnya. Strategi bauran pemasaran tersebut terdiri dari strategi produk, harga, tempat distribusi, dan promosi.



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.aj.id

Menurut Kotler dan Amstrong (2016) bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran pada perusahaan yang digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran. Buchari Alma (2016), memberikan definisi tentang bauran pemasaran sebagai suatu strategi mencampuri kegiatan-kegiatan pemasaran, agar dicari kombinasi maksimal sehingga mendatangkan hasil yang memuaskan.

Yang menjadi fokus peneliti dalam penelitian ini adalah Tempat/Lokasi (*Place*) dan Promosi (*Promotion*) yang dilakukan oleh Murai Coffee Gunungsitoli.

Promosi merupakan salah satu variabel marketing mix yang sangat penting yang dilakukan untuk membuka pangsa pasar yang baru atau memperluas jaringan pemasaran. Sebagaimana Hurriyati mengatakan, promosi merupakan aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. Kotler dan Amstrong (2008:116) mengatakan bahwa Bauran promosi juga disebut bauran komunikasi pemasaran (*marketing communication mix*) perusahaan merupakan paduan spesifik iklan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, penjualan personal dan sarana pemasaran langsung yang digunakan perusahaan untuk mengkomunikasikan nilai pelanggan secara persuasif dan membangun hubungan pelanggan.

Seperti halnya dengan unsur bauran pemasaran yang lain, promosi juga mempunyai kombinasi dalam menunjang pemasaran suatu produk atau jasa. Dalam hal ini kombinasi unsur promosi lebih dikenal dengan promotional mix atau bauran promosi yang meliputi periklanan, personal selling, publisitas dan promosi penjualan.

Menurut Tjiptono (2015:345), Tempat mengacu pada berbagai



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.aj.id

kegiatan pemasaran seperti mempromosikan dan memfasilitasi pengiriman atau distribusi barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Ungkapan “lokasi” harus dicermati oleh para pebisnis, karena bisa jadi pemilihan lokasi yang kurang baik untuk sebuah bisnis dapat langsung menggagalkan bisnis yang dijalankan. Seperti penelitian terdahulu Noviyanti, dkk (2021:53) menemukan bahwa Variabel Tempat berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Alfamart cabang Cipondoh. Hal ini dikarenakan tempat atau lokasi yang strategis akan menjadi salah satu keuntungan bagi perusahaan karena mudah dijangkau oleh konsumen (Lupiyoadi, 2016).

Pemilihan lokasi yang tepat dapat mempengaruhi peningkatan keuntungan suatu perusahaan secara keseluruhan (Setyoko, 2013). Faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi adalah seperti jarak yang dekat dengan kawasan industri, perkantoran, pusat pemerintahan, pasar, perumahan, jumlah pesaing, serta sarana dan prasarana yang memadai (Kotler dan Armstrong, 2012:52).

Murai Coffee merupakan salah satu kafe yang terletak di Fodo, Gunungsitoli Selatan. Kafe ini menawarkan berbagai jenis kopi, minuman, makanan, serta makanan ringan. Murai Coffee menjadi tempat berkumpul bagi masyarakat lokal. Namun, meskipun memiliki potensi yang baik, Murai Coffee menghadapi tantangan signifikan terkait lokasi dan strategi promosi yang diterapkan.

Murai Coffee berada di lokasi yang kurang strategis dimana jauh dari pusat keramaian banyak orang. Hal ini dapat mengurangi jumlah pengunjung, terutama bagi mereka yang tidak familiar dengan daerah tersebut ditambah dengan pencahayaan yang redup pada ruangan kafe yang kurang terang sehingga menjadi salah satu kendala dalam menarik minat dan perhatian pengunjung. Sedangkan di Gunungsitoli, terdapat banyak kafe lain yang beroperasi di lokasi yang lebih strategis



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.aj.id

	dibanding dengan Murai Coffee. Persaingan ini membuat Murai Coffee harus berjuang lebih keras untuk menarik para pelanggan. Promosi yang dilakukan oleh Murai Coffee Gunungsitoli juga masih tergolong minim terutama dalam memanfaatkan platform digital seperti media sosial, meskipun Murai Coffee telah menggunakan media sosial dan melakukan promosi secara langsung, namun hal tersebut ternyata kurang efektif dalam menarik minat pengunjung. Dalam era digital saat ini, kehadiran online sangat penting untuk meningkatkan visibilitas merek dan menarik pelanggan baru. Murai Coffee juga tidak mengadakan acara atau promosi khusus yang dapat menarik perhatian masyarakat. Kegiatan seperti live music, atau kolaborasi dengan influencer lokal dapat meningkatkan keterlibatan pelanggan dan menarik lebih banyak pengunjung.
Perumusan masalah	1. Bagaimana Bauran Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Di Murai Coffee Gunungsitoli? 2. Bagaimana Bauran Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan Di Murai Coffee Gunungsitoli?
Tujuan penelitian	1. Untuk Mengetahui Bagaimana Bauran Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Di Murai Coffee Gunungsitoli. 2. Untuk Mengetahui Bagaimana Bauran Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan Di Murai Coffee Gunungsitoli.
Metode penelitian	Menurut Creswell dalam Raco (2010: 7) mengungkapkan bahwa metode penelitian kualitatif adalah pendekatan yang digunakan untuk mengeksplorasi dan memahami gejala sentral. Gejala sentral didapatkan melalui proses wawancara dengan hasil informasi berupa kata atau teks. Selanjutnya, informasi tersebut dikumpulkan dan dianalisis. Hasil akhir dari penelitian ini adalah laporan dalam bentuk



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.aj.id

	tertulis. Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah metode penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang dapat diamati.
Daftar Pustaka	Ardi, K., Warneri, W., & Okianna, O. (2021). Analisis Bauran Pemasaran Promosi Dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Herbal Hpa. <i>Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Khatulistiwa (JPPK)</i>, 10(6). Kusen, C. R., Mangantar, M., & Ogi, I. W. (2022). Evaluasi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Rumah Makan Rica Tampurung Manado Di Masa Pandemi Covid-19. <i>Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi</i>, 10(3), 154-164. Tenda, Y. J., Kalangi, J. A., & Mukuan, D. D. (2022). Analisis Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Kacang Shangrai di UD Virgin Kawangkoan. <i>Productivity</i>, 3(3), 279-285. Sofiah, M., Ramadhani, S., & Rahmani, N. A. B. (2023). Analisis pengaruh bauran pemasaran 4p (product, price, promotion, and place) terhadap keputusan pembelian pada usaha mikro kecil menengah (umkm). <i>Jurnal Riset Ekonomi Dan Bisnis</i>, 16 (2), 122-141.

Gunungsitoli, 18 Desember 2024

Disetujui Oleh

Dosen Pembimbing Skripsi

Serniati Zebua, SE., M.Si
NIDN. 0103098702

Disahkan Oleh

Plt. Ketua Program Studi Manajemen

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

Tembusan :

1. Kepala LPPM Universitas Nias
2. Dekan Fakultas Ekonomi

Data berhasil diubah

NIM :
2321433

NAMA MAHASISWA :
WILDAN SYARIAH FARASI

PRODI :
Manajemen

JUDUL :
Analisis Bauran Promosi Dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan di Murai Coffee Gunungsitoli

LOKUS :
Murai Coffee Gunungsitoli

Dosen Pembimbing :
Serniati Zebua, S.E., M. Si

Konsentrasi :
Pemasaran

Tema :
Bauran Pemasaran

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Proposal

No	N		
	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	ANALISIS BAURAN PROMOSI DAN TEMPAT DALAM MENINGKATKA N PENJUALAN DI MURAI COFFEE GUNUNGSITOLI 09 Mar 2025 01:35:22	BAB PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Dunia bisnis khususnya café saat ini memiliki perkembangan yang akan terus mengalami peningkatan baik secara siis kualitas produknya dan kuantitas yang	Revisi draf proposal : 1. Tambhaakn penjelasan pada latar belakang masalah terkait penjuln di murai cafe akibat bauran pemasaran dan tempat yang kurang efektif 2. Lanjut pengerjaan bab 2 dan 3 12 Mar 2025 09:55:22

penelitian ini dapat menjadi pijakan bagi peneliti selanjutnya untuk mengeksplorasi lebih dalam tentang penerapan bauran promosi dan tempat dalam bisnis lain, terutama di sektor kuliner lainnya. Penelitian ini memberikan wawasan yang dapat memperkaya literatur yang berkaitan dengan pemasaran.

File Skripsi

- 2 ANALISIS
BAURAN
PROMOSI DAN
TEMPAT DALAM
MENINGKATKAN
PENJUALAN
DI MURAI
COFFEE
GUNUNGSITOLI

23 Apr 2025
13:16:28

BAB I PENDAHULUAN

1. Latar
Belakang

Perkembangan ekonomi ditandai dengan adanya perubahan-perubahan yang menyebabkan perusahaan menghadapi berbagai macam

Revisi II:

1. Perbaiki kerangka berpikir, sesuaikan dengan jenis penelitian yaitu kualitatif. Jadi tdk ada variabel X atau Y melainkan analisis masing2 variabel dalam meningkatkan penjualan. Gambarkan pada kerangka seperti apa alur berpikirnya
2. Jelaskan kerangka berpikir tersebut
3. Tambahkan siapa saja yang menjadi informan utama dan informan pendukung
4. Siapkan daftar wawancara

24 Apr 2025 14:54:00

dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan.

[File Skripsi](#)

- 3 ANALISIS BAHAN PROMOSI DAN TEMPAT DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI MURAI COFFEE GUNUNGSITOLI

25 Apr 2025 19:55:07

Revisi bab 1 sampai bab 3 terkait kerangka berpikir, daftar wawancara, dan informan pada sumber data

[File Skripsi](#)

Refisi :
1. Hilangkan semua yang ada bauran tempat, yang ada hanya tempat.
2. Penjelasan pada kerangka berpikir tidak mengulang teori, atau pengertiannya melainkan hanya penjelaa singkat saja seperti apa alur berpikir yang digambarkan pada kerangka berpikir

28 Apr 2025 10:46:34

- 4 ANALISIS BAHAN PROMOSI DAN TEMPAT DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI MURAI COFFEE GUNUNGSITOLI

28 Apr 2025 19:02:24

lanjutan revisi

[File Skripsi](#)

Disetujui untuk diujikan pada ujian seminar proposal

29 Apr 2025 12:21:40

Perhatian

Jika proposal skripsi telah disetujui oleh dosen pembimbing untuk diseminarkan maka silahkan klik tombol dibawah ini.

[Klik disini](#)

LEMBAR PERSETUJUAN RANCANGAN PENELITIAN

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh :

Nama : Wildan Syariah Farasi
NIM : 2321433
Program : Strata Satu (S-1)
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Analisis Bauran Promosi Dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan Di Murai Coffee Gunungsitoli

Telah diperiksa dan disetujui untuk diseminarkan.

Gunungsitoli, 29 April 2025

Plt. Ketua Prodi Manajemen



Idarni Harefa, S.E., M.E.

NIDN. 0128129102

Dosen Pembimbing



Serhiati Zebua, SE., M.Si

NIDN. 0103098702



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

BERITA ACARA SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

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

Nama : **WILDAN SYARIAH FARASI**
NIM : 2321433
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Bauran Promosi dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan di Murai Coffee Gunungsitoli

W a k t u Pelaksanaan : 13.00 wib-selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah:

Tanda Tangan

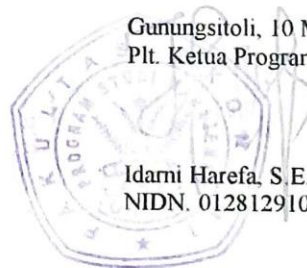
1. Serniati Zebua, SE., M. Si (Pembimbing) 1.
2. Martha Surya Dinata Mendrofa, S.E., M.B.A (Penelaah) 2.

Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Serniati Zebua, SE., M. Si (Pembimbing)	80
2. Martha Surya Dinata Mendrofa, S.E., M.B.A (Penelaah)	79
Total Nilai	159

Rata-rata nilai adalah: 79,5

Gunungsitoli, 10 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	: WILDAN SYARIAH FARASI
NIM	: 2321433
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Analisis Bauran Promosi dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan di Murai Coffee Gunungsitoli

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :

hari / tanggal	: Sabtu, 10 Mei 2025
Pukul	: 13.00 wib-selesai
tempat	: Ruang Lab

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)

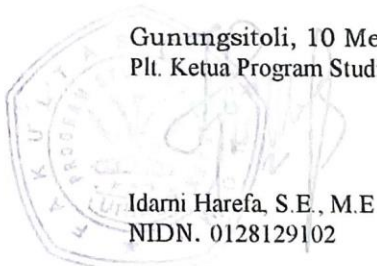
☐

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 : WILDAN SYARIAH FARASI

NIM : 2321433

Judul Penelitian : Analisis Bauran Promosi dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan di Murai Coffee Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		1. Dipastikan hasil penjualan sampai ratusan juta pertahun.
		2. Perbaiki kerangka berpikir ada lingkaran pada awal dan akhir.
		3. Indikatornya disesuaikan dengan masalah yang terjadi.
		4. Tambahkan responden informan pendukung.
		5. Kriteria penarikan sampel.

Gunungsitoli, 10 Mei 2025

Dosen Pembimbing,

Serniati Zebua, SE.,M.Si
NIDN. 103098702



NIDN. 0122039001

LEMBAR PERSETUJUAN MELAKSANAKAN PENELITIAN

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh :

Nama : Wildan Syariah Farasi

NIM : 2321433

Program : Strata Satu (S-1)

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Judul : Analisis Bauran Promosi Dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan Di Murai Coffee Gunungsitoli

Telah diseminarkan dan disetujui untuk diteliti.

Gunungsitoli, 21 Juni 2025

Dosen Penelaah

Dosen Pembimbing



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



Serniati Zebua, S.E., MSi
NIDN. 103098702

Ketua Program Studi



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



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

8 Juli 2025

Nomor : 943/UN11/PN.01.02/2025
Lampiran : 1 (set)
Perihal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth,
Pimpinan Murai Coffee Gunungsitoli
di

Tempat

1. Dengan hormat, dalam rangka melengkapi data penelitian yang dilaksanakan oleh :
Nama : **Wildan Syariah Farasi**
NIM : 2321433
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)
Judul Skripsi : Analisis bauran promosi dan tempat dalam meningkatkan penjualan di Murai Coffee Gunungsitoli
Lokasi Penelitian : Murai Coffee Gunungsitoli
Jadwal Penelitian : 8 Juli 2025 sampai selesai

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

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

A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

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

Tembusan :

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



MURAI COFFEE

Jl. Raya Pelud Binaka, Fodo, Kec. Gunungsitoli Selatan, Kota Gunungsitoli, Sumatera Utara

Hal : Balasan Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Nias

di

Tempat

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Ridhoi Try Putra Waruwu
Jabatan : Pemilik Murai Coffee
Perusahaan : Murai Coffee

Dengan surat ini menerangkan bahwa:

Nama : Wildan Syariah Farasi
NIM : 2321433
Fakultas : Ekonomi Universitas Nias
Program Studi : Manajemen

Bahwa yang bersangkutan telah kami setuju untuk mengadakan penelitian di Murai Coffee dengan judul penelitian “Analisis Bauran Promosi Dan Tempat Dalam meningkatkan Penjualan Di Murai Coffee Gunungsitoli”.

Demikian surat balasan ini kami sampaikan, semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Gunungsitoli, 09 Juli 2025

Pemilik Murai Coffee

Ridhoi Try Putra Waruwu



MURAI COFFEE

Jl. Raya Pelud Binaka, Fodo, Kec. Gunungsitoli Selatan, Kota Gunungsitoli, Sumatera Utara

SURAT KETERANGAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Ridhoi Try Putra Waruwu
Jabatan : Pemilik Murai Coffee
Perusahaan : Murai Coffee

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Wildan Syariah Farasi
NIM : 2321433
Program Studi : Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nias

Mahasiswa tersebut telah selesai mengadakan penelitian di Murai Coffee mulai tanggal 09 Juli 2025 s/d 30 Juli 2025, guna memperoleh data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi yang berjudul "Analisis Bauran Promosi Dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan Di Murai Coffee Gunungsitoli".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Gunungsitoli, 30 Juli 2025

Pemilik Murai Coffee

Ridhoi Try Putra Waruwu

Status pembimbingan berhasil diubah

NIM :

2321433

NAMA MAHASISWA :

WILDAN SYARIAH FARASI

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

Analisis Bauran Promosi Dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan di Murai Coffee Gunungsitoli

LOKUS :

Murai Coffee Gunungsitoli

Dosen Pembimbing :

Serniati Zebua, S.E., M. Si

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema :

Bauran Pemasaran

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Skripsi

N

O TOPIK

MATERI

CATATAN DOSEN

No	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	Analisis Bauran Promosi Dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan Di Murai Coffee Gunungsitoli 27 Jul 2025 22:48:16	skripsi bab 4 dan 5 File Skripsi	Draf Skripsi: 1. Lengkapi semua cover sampai lampiran 2. Ganti 4.2. menjadi hasil penelitian 3. Tambahkan pada analisis hasil penelitian dengan teori, apa kata teori dan perbandingkan dengan hasil yang kamu temukan. Jika bisa jelaskan perindikator jika dapat teorinya jika tdk maka jelaskan pvariabelnya 4. Pada kesimpulan, jangan lagi tambahkan berdasarkan hasil penelitian tau hasil wawancara. Langsung saja dijelaskan hasilnya pada kesimpulan 5. Lengkapi dokumentasi, dan surat keterangan telah meneliti 30 Jul 2025 08:06:12
2	ANALISIS BAURAN PROMOSI DAN TEMPAT DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI MURAI COFFEE GUNUNGSITOL 31 Jul 2025 13:58:07	lanjutan revisi skripsi bab 4 dan 5 File Skripsi	Draf skripsi: 1. Lengkapi abstrak 2. Lampirkan suket dari lokasi 3. Acc utk diujikan pada ujian skripsi 01 Aug 2025 15:53:59
3	Analisis Bauran Promosi Dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan di Murai Coffee Gunungsitoli 04 Aug 2025 14:20:23	lanjutan revisi File Skripsi	Acc utk diujikan pada ujian skripsi 04 Aug 2025 14:20:48

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 Bauran Promosi Dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan Di Murai Coffee Gunungsitoli” oleh Wildan Syariah Farasi dengan NIM 2321433 Program Studi Manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh pembimbing, sehingga dapat dilanjutkan untuk Sidang Skripsi.

Gunungsitoli, 04 Agustus 2025
Dosen Pembimbing,

Serniati Zebua, SE., M.Si
NIDN. 0103098702



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 : 468/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 : **Wildan Syariah Farasi**
NIM : 2321433
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : ANALISIS BAURAN PROMOSI DAN TEMPAT DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI MURAI COFFEE GUNUNGSITOLI

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme terhadap Skripsi mahasiswa tersebut di atas melalui aplikasi *Turnitin*, dan mendapat tingkat *Similarity* 22% 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. **Wildan Syariah Farasi**.



**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 : 992/UM.11.04/PR.02.01/2025

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

Nama : **Wildan Syariah Farasi**
Nim : 2321433
Judul Skripsi : Analisis Bauran Promosi Dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan Di Murai Coffee Gunungsitoli

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, 8 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, 8 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 : **Wildan Syariah Farasi**
NIM : **2321433**
Program : **Sarjana**
Program Studi : **Manajemen**
Fakultas : **Ekonomi (FE)**

Mengajukan permohonan untuk diperkenankan menempuh ujian Skripsi.

Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini saya lampirkan:

1. Surat Permohonan Ujian Skripsi
2. Surat Kesediaan Menghadiri Ujian Skripsi
3. Bukti Skripsi Telah Melewati Cek *Plagiat* Dari Lppm
4. Surat Keterangan Bebas Mata Kuliah
5. Surat Pengesahan Skripsi Yang Ditandatangani Oleh Pembimbing
6. Surat Keterangan Telah Berakhir Meneliti Dari Tempat Penelitian
7. Surat Pernyataan Keaslian Skripsi Yang Ditanda Tangan Oleh Mahasiswa Diatas Meterai
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 Dan Khs Semester 1 (Satu) Sampai 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,

Wildan Syariah Farasi
NIM. 2321433

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 : Wildan Syariah Farasi

Nim : 2321433

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Judul Skripsi : Analisis Bauran Promosi Dan Tempat Dalam Meningkatkan
Penjualan Di Murai Coffee Gunungsitoli

Waktu pelaksanaan

Hari/Tanggal : Jumat, 15 Agustus 2025

Pukul : 08.00 WIB s/d selesai

Tempat : Fakultas Ekonomi, Ruang Rapat

Dengan ini menyatakan **Kesediaan /ketidaksediaan** menghadiri sidang skripsi
pada waktu yang telah ditetapkan.

Gunungsitoli, 8 Agustus 2025

**Wildan Syariah Farasi
NIM.2321433**



**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

13 Agustus 2025

Nomor : 1067/UN11.02/PP.08.03/2025
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **WILDAN SYARIAH FARASI**

Kepada Yth.

- | | |
|--|------------|
| 1. Martha Surya Dinata Mendrofa, S.E., M.B.A | Penguji I |
| 2. Yuterlin Zalukhu, S.Sos., M.M. | Penguji II |
| 3. Serniati Zebua, SE., M.Si | Pembimbing |

di Gunungsitoli

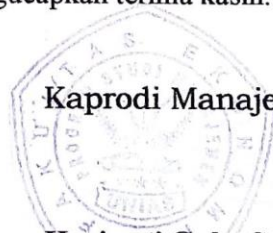
Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa:

Nama : **WILDAN SYARIAH FARASI**
NIM : 2321433
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Bauran Promosi dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan di Murai Coffee Gunungsitoli

diharapkan kehadiran Bapak/ibu pada acara dimaksud yang diselenggarakan:

hari/tanggal : Jumat, 15 Agustus 2025
pukul : 08.00 Wib s/d selesai
tempat : Ruang Rapat

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



Kaprodi Manajemen

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

Tembusan disampaikan kepada

1. Rektor Universitas Nias, u.p. Wakil Rektor I
2. Dekan Fakultas Ekonomi
- ③ Mahasiswa yang bersangkutan
4. Arsip

NB. Diharapkan kepada Bapak/Ibu Dosen Pembimbing/Penguji berpakaian rapi, khusus untuk Bapak Dosen diwajibkan memakai kemeja non batik pakai dasi.



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

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

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

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

N a m a : **WILDAN SYARIAH FARASI**
NIM : 2321433
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Bauran Promosi dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan di Murai Coffee Gunungsitoli

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

Susunan Dewan Penguji :

1. Serniati Zebua, SE.,M.Si.
2. Martha Surya Dinata Mendrofa, S.E., M.B.A
3. Yuterlin Zalukhu, S.Sos. ,M.M

TandaTangan

1.  1. 
2.  2. 
3.  3. 

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. Serniati Zebua, SE.,M.Si	92
2. Martha Surya Dinata Mendrofa, S.E., M.B.A	88
3. Yuterlin Zalukhu, S.Sos. ,M.M	85
Total Nilai	265

Berdasarkan Perhitungan Rata-Rata Nilai adalah.....80,3

(...Delapan...Delapan...koma Tiga...)

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

Keterangan:
Nilai Yudisium:

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

Gunungsitoli, 15 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 : WILDAN SYARIAH FARASI

NIM : 2321433

Judul Penelitian : Analisis Bauran Promosi dan Tempat Dalam Meningkatkan Penjualan di Murai Coffee Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1.		Tampilkan narasumber di Bab 4.
2.		Hal-hal lain yang krusial dari hasil penelitian yang anda dapatkan, dijelaskan. Apalagi jika hal tsb memiliki pengaruh.
3		Sesuaikan lagi sarannya.
4.		Perbaiki lagi dan sempurnakan pembahasan sesuai variabel & indikator yg anda gunakan.

Gunungsitoli, 15 Agustus 2025

Dosen Penguji I,

Martha Surya Dinata Mendrofa, S.E., M.B.A
NIDN. 0122039001



Yuterlin Zalukhu, S.Sos. ,M.M
NIDN. 0113037504

BIODATA PENULIS



Penulis bernama Wildan Syariah Farasi lahir di Humene pada tanggal 05 Juli 2002 dari pasangan Alm. Bapak Masrah Farasi dan Ibu Ros Nizar Laoli sebagai anak ketiga dari enam bersaudara. Penulis menempuh pendidikan dari SD Negeri 074055 Humene Satua dan lulus pada tahun 2015. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan menengah pertama di SMP Negeri 1 Gunungsitoli Idanoi dan berhasil menyelesaikan pada tahun 2018. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan ke Sekolah Menengah Atas di Madrasah Aliyah Negeri Gunungsitoli dan lulus pada tahun 2021. Pada tahun yang sama, penulis melanjutkan pendidikan di salah satu perguruan tinggi yaitu Universitas Nias di Fakultas ekonomi dengan jurusan Manajemen dengan Konsentrasi Pemasaran.

Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih kepada orang-orang yang sudah terlibat dalam penyusunan skripsi ini. Skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik atas bimbingan dari Ibu Serniati Zebua, SE., M.Si selaku dosen pembimbing. Pesan penulis "skripsi ini tidak mudah maka carilah teman yang selalu mendukung dalam proses penyelesaian skripsi ini. Jika mau urusan di permudah maka jangan pernah lupa untuk selalu berbuat baik kepada orang terdekat, karna Allah tidak pernah berpaling dari mereka yang selalu berbuat baik."