

Panduan Wawancara

Informan kunci dan Utama

1. Bagaimana promosi yang anda lakukan sebelum melakukan promosi online?
2. Kapan AJ3 Playground aktif melakukan promosi online?
3. Seberapa sering anda melakukan kampanye promosi *online*?
4. Apa saja platform *online* yang digunakan untuk promosi? (facebook, instagram, Tiktok, Youtube, atau *marketplace*). Apa alasan anda menggunakan platform *online* tersebut?
5. Seberapa efektif promosi *online* yang dilakukan dengan platform *online* yang digunakan sekarang?
6. Apakah anda memiliki target jumlah promosi *online* yang harus dijalankan dalam waktu tertentu?
7. Dalam pengalaman anda kapan waktu yang tepat untuk melakukan promosi *online*?
8. Bagaimana anda memastikan bahwa pesan promosi yang disampaikan melalui platform *online* konsisten sampai kepada konsumen?
9. Bagaimana peran promosi online yang telah dilakukan pada peningkatan penjualan?

Panduan Wawancara

Informan Pendukung

1. Bagaimana Bapak/ibu/Saudara/I mengenal AJ3 Playground pertama kali?
2. Apakah menurut Anda AJ3 Playground cukup aktif dalam menjangkau konsumen melalui promosi online?
3. Apakah anda pernah berkunjung ke AJ3 karena promosi atau postingan yang anda lihat di facebook?
4. Saat apa biasanya anda datang atau berkunjung ke AJ3?
5. Menurut anda apakah pesan promosi yang dilakukan AJ3 Playground cukup jelas dan apakah mereka aktif merespon setiap tanggapan dari konsumen?

Hasil Wawancara

Informan Kunci dan Utama

Nama Informan : Yusman Harefa (Pemilik Usaha)		
NO	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana promosi yang anda lakukan sebelum melakukan promosi online?	<i>Baik terimakasih, AJ3 playground ini dibuka secara resmi di bulan maret 2023. Saat pertama dibuka, untuk memperkenalkan kepada orang banyak, kami memasang banner di depan samping jalan yang bertuliskan AJ3 Playground agar orang tau bahwa sudah dibuka tempat wisata dan wahana bermain disini. Selanjutnya kami menginformasikan kepada orang-orang terdekat seperti keluarga, saudara, dan teman-teman.</i>
2	Kapan AJ3 Playground aktif melakukan promosi online?	<i>AJ3 Playground sudah lama memulai promosi online, tidak lama setelah AJ3 buka disitu kami sudah mulai membuat postingan untuk mempromosikan tempat kami ini, meskipun promosi yang kami buat masih sederhana melalui akun media sosial kami masing-masing dengan memposting foto atau video diri kami ketika sedang berada di AJ3</i>
3	Seberapa sering anda melakukan kampanye promosi online?	<i>Saya sendiri sebagai pemilik AJ3 tidak terlalu sering melakukan yang namanya promosi online, mungkin karena banyak pekerjaan lain jadi jarang saya membuat postingan dan saya juga kurang tau dengan teman-teman karyawan disini karena AJ3 juga masih belum memiliki akun media sosial resmi</i>
4	Apa saja platform online yang digunakan untuk promosi? (facebook, instagram, Tiktok, Youtube, atau marketplace). Apa alasan anda menggunakan platform online tersebut?	<i>Selama ini kami membuat postingan atau melakukan promosi online masih menggunakan platform facebook, apalagi sekarang facebook pro yang lagi banyak penggunanya sehingga untuk saat ini dulu kami posting foto dan video itu di facebook.</i>
5	Seberapa efektif promosi online yang dilakukan dengan platform online yang digunakan sekarang?	<i>Kami dengan cara promosi online selama ini yang bisa dikatakan sangat jarang, tidak bisa mengukur apakah promosi yang kami lakukan menggunakan facebook efektif atau tidak. Tapi menurut saya efektif atau tidaknya promosi online ini bergantung pada seberapa aktif kita melakukannya. Jadi bisa dikatakan promosi online yang kami lakukan selama ini masih kurang efektif karena dalam melakukannya juga masih kurang aktif.</i>
6	Apakah anda memiliki target jumlah promosi online yang harus dijalankan	<i>Sampai saat ini dulu kami masih belum membuat target mengenai promosi online.</i>

	dalam waktu tertentu?	<i>Kami masih menggunakan metode promosi sendiri-sendiri dan tidak ada paksaan atau target harus buat berapa promosi dalam satu minggu atau perbulannya</i>
7	Dalam pengalaman anda kapan waktu yang tepat untuk melakukan promosi online?	<i>Biasanya kami melakukan promosi online itu saat AJ3 lagi sepi atau tidak banyak pengunjung dan juga karena selama ini kami masih banyak renovasi atau penambahan berupa fasilitas jadi disitu biasanya saya membuat postingan tentang perubahan yang telah kami lakukan. Untuk waktu yang tepat dalam melakukan promosi online saya tidak begitu punya pengalaman, tapi bisa dikatakan karena kami ini usaha musiman jadi mungkin di saat menuju hari libur bagus untuk melakukan promosi online</i>
8	Bagaimana anda memastikan bahwa pesan promosi yang disampaikan melalui platform online konsisten sampai kepada konsumen?	<i>Dari setiap promosi online yang kami lakukan menggunakan facebook, disitu sebenarnya bisa kita lihat langsung sampai tidaknya pesan promosi kepada konsumen. Sekarang di facebook bisa kita tau siapa saja yang melihat postingan kita apalagi orang-orang bisa berkomentar bertanya dan menanggapi postingan kita. Jadi dari komentar-komentar itu bisa kami lihat bahwa pesan promosi yang kami buat telah tersampaikan kepada calon konsumen</i>
9	Bagaimana peran promosi online yang telah dilakukan pada peningkatan penjualan?	<i>Kami masih belum melihat peningkatan penjualan yang sangat besar dari promosi online yang telah kami lakukan selama ini. Sebenarnya kami tidak bisa menilai apakah promosi online ini efektif meningkatkan penjualan atau tidak, karena kami dari AJ3 juga tidak sering melakukannya. Promosi online pasti ada dampaknya pada penjualan, meskipun masih belum terlalu signifikan tapi dalam menjangkau orang banyak baik disini maupun di luar daerah meskipun belum tentu juga orang-orang tersebut akan datang, promosi online sangat membantu</i>

Nama Informan : Dini Hernita Zega (Karyawan)		
NO	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana promosi yang anda lakukan sebelum melakukan promosi online?	<i>Sebelum AJ3 melakukan promosi online, untuk menginformasikan AJ3 kepada orang-orang, AJ3 memasang papan merek di depan sana yang ada tulisan AJ3 Playground dan kami karyawan yang ada disini mengajak teman-</i>

		<i>teman kami untuk berkunjung</i>
2	Kapan AJ3 Playground aktif melakukan promosi online?	<i>Kami memulai mempromosikan AJ3 melalui media online sejak 2023 yang lalu, namun kami hanya memposting foto atau video di media sosial dengan background AJ3 dan itupun perorangan kami yang bekerja di AJ3 di akun media sosial kami masing-masing</i>
3	Seberapa sering anda melakukan kampanye promosi online?	<i>Kami tidak terlalu sering melakukan promosi online, bahkan kami sangat jarang untuk memposting foto dan video di media sosial ataupun di media online lainnya.</i>
4	Apa saja platform online yang digunakan untuk promosi? (facebook, instagram, Tiktok, Youtube, atau marketplace). Apa alasan anda menggunakan platform online tersebut?	<i>Platform online yang kami gunakan untuk promosi online saat ini masih menggunakan media sosial, yaitu facebook. Kami menggunakan facebook sebagai media promosi kami karena pengguna facebook sekarang sangat banyak dan bebas dia akses siapa saja, jadi bagus untuk menjangkau lebih banyak orang.</i>
5	Seberapa efektif promosi online yang dilakukan dengan platform online yang digunakan sekarang?	<i>Menurut saya promosi yang kami lakukan melalui facebook tidak bisa kami katakan efektif atau tidak, karena kami tidak tau apakah setiap pengunjung yang datang disini berkunjung karena telah melihat postingan kami di facebook atau memang sudah tau AJ3 dari orang lain, kami juga belum pernah menanyakan kepada setiap pengunjung.</i>
6	Apakah anda memiliki target jumlah promosi online yang harus dijalankan dalam waktu tertentu?	<i>Untuk target promosi yang harus kami lakukan pada waktu tertentu menurut saya tidak ada, dan kami juga belum pernah membuat target sebelumnya. Kami selama ini dalam melakukan promosi, khususnya promosi online tidak berdasarkan target, tetapi sesuai dengan keinginan kami masing-masing.</i>
7	Dalam pengalaman anda kapan waktu yang tepat untuk melakukan promosi online?	<i>Kami biasanya melakukan promosi online itu ketika AJ3 lagi tidak banyak pengunjung. Biasanya kami juga melakukan promosi disaat menuju hari libur seperti hari sabtu atau atau ketika menuju tanggal merah. Untuk waktu yang bagus dalam melakukan promosi online itu menurut saya di saat sore hari menuju malam, karena disaat itu banyak orang mulai beristirahat dan membuka sosial media mereka. Jadi, peluang ketika kita ingin membuat postingan di waktu itu akan sangat besar dalam menjangkau banyak orang</i>
8	Bagaimana anda memastikan bahwa pesan promosi yang disampaikan	<i>Menurut saya, dalam memastikan bahwa pesan promosi yang kami sampaikan konsisten</i>

	melalui platform online konsisten sampai kepada konsumen?	<i>sampai kepada konsumen pastinya bisa di lihat dari setiap promosi yang kami lakukan melalui postingan-postingan di platform facebook disitu adanya interaksi seperti orang-orang yang bertanya atau memberikan komentarnya di kolom komentar jadi bisa kita tau bahwa pesan promosi yang disampaikan telah diterima oleh calon konsumen</i>
9	Bagaimana peran promosi online yang telah dilakukan pada peningkatan penjualan?	<i>Promosi online yang telah kami lakukan selama ini pasti ada dampaknya pada penjualan kami meskipun tidak signifikan, dikarenakan kami juga yang tidak terlalu aktif dalam melakukan promosi online, sehingga kami tidak bisa melihat secara langsung bagaimana dampaknya, tapi saya yakin dari setiap promosi yang kami lakukan melalui postingan-postingan kami pasti ada dampaknya dalam menarik minat konsumen</i>

Nama Informan : Wena Krisniati Zega (Karyawan)		
NO	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana promosi yang anda lakukan sebelum melakukan promosi online?	<i>Dalam menjangkau konsumen sebelum AJ3 melakukan promosi online, pertama dulu kami khususnya karyawan AJ3 mengajak orang-orang dekat kami seperti saudara dan teman-teman. Keduanya seperti banner AJ3 Playground yang ada di depan itu, biar orang yang lewat juga bisa tau</i>
2	Kapan AJ3 Playground aktif melakukan promosi online?	<i>Untuk promosi online kami telah melakukannya sudah lama, kami memposting foto begitu juga video kami yang sedang berada di AJ3. Tapi untuk video tidak ada kata-kata yang seperti mempromosikan, hanya saja tujuan kami memang untuk menginformasikan bahwa AJ3 sudah buka di saat itu, dan itupun melalui akun media sosial kami masing-masing.</i>
3	Seberapa sering anda melakukan kampanye promosi online?	<i>Sangat Jarang kami dalam melakukan kampanye promosi online. Bahkan sejak awal AJ3 dibuka, untuk promosi AJ3 bisa dihitung hanya beberapa kali kami memposting foto atau video tentang AJ3.</i>
4	Apa saja platform online yang digunakan untuk promosi? (facebook, instagram, Tiktok, Youtube, atau marketplace). Apa alasan anda menggunakan platform online tersebut?	<i>Kami selama ini dalam melakukan promosi online biasanya menggunakan platform media sosial facebook dan kadang juga tiktok. Paling banyak menggunakan facebook, karena sekarang pengguna facebook sangat meningkat apalagi sekarang sudah ada facebook pro, jadi</i>

		<i>untuk setiap postingan kita baik foto atau video bisa di liat orang banyak</i>
5	Seberapa efektif promosi online yang dilakukan dengan platform online yang digunakan sekarang?	<i>Menurut saya promosi melalui facebook yang telah kami lakukan bisa di bilang cukup efektif untuk menjangkau orang banyak. Karena dari postingan kami di facebook banyak orang yang masih belum tau AJ3 berkomentar dan menanyakan lokasi dan waktu AJ3 beroperasi. Jadi dari situ saya bisa tau bahwa promosi yang kami lakukan melalui platform facebook efektif dalam menjangkau masyarakat luas yang sudah atau belum mengenal AJ3 dan bisa membuat mereka memiliki niat untuk berkunjung</i>
6	Apakah anda memiliki target jumlah promosi online yang harus dijalankan dalam waktu tertentu?	<i>Dalam melakukan promosi online kami tidak pernah ada target berapa kali dalam satu minggu atau dalam satu bulan. Promosi yang kami lakukan selama ini, itu sesuai dengan keinginan kami, ketika kami ingin melakukannya kami akan buat video atau foto dan posting sendiri</i>
7	Dalam pengalaman anda kapan waktu yang tepat untuk melakukan promosi online?	<i>Kami melakukan promosi online itu saat AJ3 lagi sepi atau tidak banyak pengunjung biasanya itu hari-hari biasa minim kali pengunjung bahkan pernah tidak ada pengunjung di satu hari itu. Untuk waktu yang tepat dalam melakukan promosi, kami tidak begitu punya pengalaman karena kami juga kurang aktif dalam melakukannya, tapi menurut saya bagus jika promosi online itu dilakukan sebelum kegiatan mulai, misalnya AJ3 buka jam 10 pagi jadi sebelum itu bisa di informasikan atau di buat postingan seperti promosi.</i>
8	Bagaimana anda memastikan bahwa pesan promosi yang disampaikan melalui platform online konsisten sampai kepada konsumen?	<i>Untuk memastikan pesan promosi yang di sampaikan konsisten sampai kepada konsumen bisa kita tau dari tanggapan atau jumlah yang melihat setiap promosi yang kita buat. Apalagi sekarang di facebook pro jadi setiap postingan promosi yang kita buat bisa kita lihat kepada siapa saja telah tersampaikan.</i>
9	Bagaimana peran promosi online yang telah dilakukan pada peningkatan penjualan?	<i>Saya tidak melihat peningkatan penjualan yang signifikan dalam penjualan kami, pasti ada dampak promosi online namun tidak terlalu besar. Ini juga karena kami yang masih tidak terlalu sering dalam melakukan promosi online tapi setidaknya promosi online cukup membantu dalam menjangkau orang banyak</i>

		<i>meskipun itu belum tentu akan berkunjung atau datang ke AJ3, tapi bisa kami lihat dari setiap postingan yang kami buat selalu ada respon dan tanggapan dari orang-orang tidak kami kenal</i>
--	--	---

Hasil Wawancara

Informan Pendukung

Nama Informan : Mei Herman Zega (Konsumen)		
No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana Bapak/ibu/Saudara/I mengenal AJ3 Playground pertama kali?	<i>Saya pertama kali mengenal AJ3 Playground dari tiktok 2024 yang lalu, ketika membuka tiktok disitu saya melihat postingan video salah seorang pengunjung yang sedang berada di AJ3 dan saat itulah saya tau bahwa ada kolam renang baru di Gunungsitoli</i>
2	Apakah menurut Anda AJ3 Playground cukup aktif dalam menjangkau konsumen melalui promosi online?	<i>Saat saya pertama kali melihat AJ3 di tiktok, saat itu saya mencari akun tiktok sama facebook resmi AJ3, namun saya belum menemukannya. Tapi saya pernah lihat postingan pemilik AJ3 di reels facebook beberapa kali, namun untuk saat ini juga paling banyak saya lihat postingan tentang AJ3 dari teman-teman facebook yang berkunjung kesini jadi mungkin mereka masih belum aktif melakukan promosi di media sosial</i>
3	Apakah anda pernah berkunjung ke AJ3 karena promosi atau postingan yang anda lihat di facebook?	<i>Ya, saya pernah datang disini karena lihat postingan video reel yang di unggah pemiliknya dan kadang juga ketika saya lihat postingan orang-orang yang berkunjung disini hati saya tertarik untuk datang</i>
4	Saat apa biasanya anda datang atau berkunjung ke AJ3 Playground?	<i>Saya selama ini berkunjung ke AJ3 selalu di hari sabtu dan minggu karena tidak ada pekerjaan dan biasanya ramai disaat itu</i>
5	Menurut anda apakah pesan promosi yang dilakukan AJ3 Playground cukup jelas dan apakah mereka aktif merespon setiap tanggapan dari konsumen?	<i>Menurut saya promosi yang dilakukan AJ3 Playground dengan postingan-postingannya di facebook cukup jelas dan mereka juga saya lihat selalu merespon setiap komentar yang diberikan karena saya juga pernah berkomentar di postingan mereka.</i>

Nama Informan : Ardianus Harefa (Konsumen)		
No	Pertanyaan	Jawaban

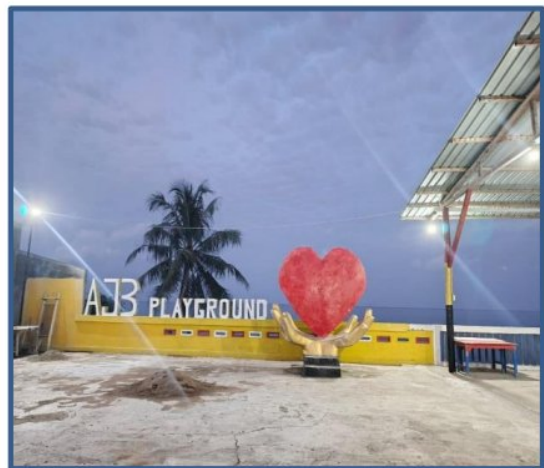
1	Bagaimana Bapak/ibu/Saudara/I mengenal AJ3 Playground pertama kali?	<i>Pertama kali mengenal AJ3 itu dari facebook, itu tahun 2024 dari postingan video teman saya yang bekerja disini. Saya kira AJ3 ini dulu bukan di Nias baru ketika saya tanya teman saya baru saya tau AJ3 ini ternyata berada di Gunungsitoli.</i>
2	Apakah menurut Anda AJ3 Playground cukup aktif dalam menjangkau konsumen melalui promosi online?	<i>Saya juga kurang tau apakah mereka aktif atau tidak melakukan promosi online di media sosial, saya juga belum pernah lihat akun facebook AJ3. Saya hanya tau akun teman saya yang bekerja disini dan kadang lihat postingan foto atau video tentang AJ3 di akunnya, tapi di facebook banyak saya lihat postingan orang-orang yang lagi berkunjung disini</i>
3	Apakah anda pernah berkunjung ke AJ3 karena promosi atau postingan yang anda lihat di facebook?	<i>Tentu saja pernah, karena saya juga pertama kali tau AJ3 dari postingan teman saya yang bekerja disini dan disitu besoknya saya datang ke AJ3. Dan setiap ada postingan teman saya itu tentang AJ3 saya selalu tertarik untuk datang lagi ke AJ3.</i>
4	Saat apa biasanya anda datang atau berkunjung ke AJ3 Playground?	<i>Biasanya saya jika datang ke AJ3 di saat hari libur atau hari minggu, karena disaat itu bisa bersama dengan keluarga dan tidak ada kesibukan lain.</i>
5	Menurut anda apakah pesan promosi yang dilakukan AJ3 Playground cukup jelas dan apakah mereka aktif merespon setiap tanggapan dari konsumen?	<i>Pesan Promosi yang dilakukan AJ3 menurut saya sangat jelas dan mudah di mengerti, saya juga pernah berkomentar di setiap postingan mereka dan selalu di respon dengan jelas dan baik</i>

Nama Informan : Dwiman Natanael Ziliwu (Konsumen)		
No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana Bapak/ibu/Saudara/I mengenal AJ3 Playground pertama kali?	<i>Saya pertama kali mengenal AJ3 dari postingan teman saya di facebook sudah lama, saat itu saya lihat foto mereka lagi berenang dan ada caption AJ3 Playground</i>
2	Apakah menurut Anda AJ3 Playground cukup aktif dalam menjangkau konsumen melalui promosi online?	<i>Menurut saya mereka masih belum aktif di media sosial untuk promosi online. Belum pernah saya lihat juga ada foto atau video yang seperti promosi dari AJ3</i>
3	Apakah anda pernah berkunjung ke AJ3 karena promosi atau postingan yang anda lihat di facebook?	<i>Saya belum pernah datang disini karena promosi atau lihat postingan dari AJ3. Tapi pernah karena lihat postingan orang di facebook, di ajak teman juga pernah</i>
4	Saat apa biasanya anda datang atau	<i>Semasa sekolah dulu datang ke AJ3 setelah</i>

	berkunjung ke AJ3 Playground?	<i>pulang sekolah dan itu biasanya di hari sabtu bersama teman-teman sekolah. Karena besoknya hari libur.</i>
--	-------------------------------	---

DOKUMENTASI PENELITIAN









YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

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

Gunungsitoli, 06 Desember 2024

Perihal : Pengajuan Judul Rancangan Penelitian

Kpd Yth. Bapak/Ibu Dosen Pembimbing

Dengan hormat,

1. Saya yang bertanda tangan di bawah ini ;

Nama : Berkat Harapan Jaya Zega

NIM : 2321056

Jumlah SKS yang sudah diselesaikan : 130 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 Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan Di AJ3 Playground Kota Gunungsitoli	06/12/24	

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

Hormat saya,

Pemohon

Berkat Harapan Jaya Zega

NIM. 2321056



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

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

OUTLINE TOPIK PENELITIAN SKRIPSI

Nama : Berkat Harapan Jaya Zega
NIM : 2321056
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi

Judul	Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan Di AJ3 Playground Kota Gunungsitoli
Fenomena	Dari pengamatan dan observasi yang dilakukan, fenomena yang terjadi di Aj3 Playground adalah 1. Penjualan yang menurun AJ3 Playground dibuka pada awal tahun 2023. diawal terbukanya AJ3 Playground, pengunjung yang datang begitu banyak di setiap harinya. Disaat itu pengunjung AJ3 tidak kenal hari kerja dan hari libur, setiap hari orang-orang berdatangan terus menerus untuk melihat dan menikmati setiap apa yang ada di AJ3. Namun beberapa bulan kemudian AJ3 berjalan, pengunjung yang datang mulai berkurang dan grafik penjualan yang menurun hingga saat ini meskipun pihak AJ3 melakukan beberapa inovasi dan penambahan fasilitas, pengunjung yang datang tidak sebanyak disaat Aj3 ini pertama dibuka dan sekarang orang-orang hanya datang disaat hari minggu atau hari libur saja. 2. Kurangnya Promosi Setelah melakukan pengamatan dan wawancara dengan karyawan yang bekerja di AJ3 Playground, ternyata AJ3 selama beroperasi sangat kurang dalam mempromosikan tempat mereka baik promosi secara offline begitu juga dengan promosi online. Hal ini membuat masih banyak orang yang tidak mengenal AJ3 Playground dan orang juga yang pernah datang

	merasa bosan sehingga tidak mau datang lagi meskipun banyak inovasi atau perubahan serta penambahan fasilitas, tetapi karena kurangnya promosi maka mereka yang pernah datang tidak tau dengan perubahan-perubahan tersebut sehingga mereka tidak ada minat untuk datang kembali.
Lokasi Penelitian	AJ3 Playground Kota Gunungsitoli
Alamat	Jl. Arah Awa'ai, Desa Afia, Kecamatan Gunungsitoli Utara Kota Gunungsitoli
Latar Belakang Masalah	Dunia saat ini berkembang dengan sangat cepat, yang mengakibatkan rivalitas yang semakin erat. Ini menuntut para pebisnis agar lebih waspada, peka, dan tanggap terhadap perkembangan politik, sosial, budaya, dan ekonomi yang ada (Avlonitis dalam Haitami, 2019). Perkembangan usaha dapat berjalan dengan di iringi adanya promosi yang intens dan berkesinambungan sehingga usaha tidak hanya bertahan juga mampu bersaing. Berdasarkan penelitian (Pamungkas, R., & Neni, S. 2023), menyatakan bahwa media sosial sangat penting bagi usaha karena pengunjung sudah menjadikan sosial media adalah gaya hidup mereka, maka dengan media social akan mendapatkan pengunjung dengan jangkauan yang luas, tanpa harus mengeluarkan biaya besar untuk melakukan promosi yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian dan juga pembelian secara terus menerus. Banyaknya pertumbuhan usaha di Gunungsitoli, yang tidak hanya berjenis pada bidang jasa, ritel, dan juga kuliner, tentunya memunculkan persaingan baik dari sisi penjualan maupun promosinya. Menurut (Umar dalam Pamungkas, 2023) menyatakan bahwa peranan media sosial sebagai sarana promosi mampu meningkatkan penjualan. Promosi di harapkan memberikan kontribusi untuk peningkatan penjualan baik barang maupun jasa. Pengusaha menggunakan salah satu jenis komunikasi pemasaran dalam promosi penjualan, yaitu memberikan diskon dan mengirimkan sejumlah kecil barang (sampel gratis) kepada calon pembeli. Media sosial telah menjadi pilar utama strategi pemasaran modern dan memainkan peran penting dalam meningkatkan penjualan bagi banyak bisnis. Dengan masyarakat yang semakin terhubung secara digital, platform media sosial seperti Facebook, Instagram dan lainnya menawarkan peluang besar untuk mencapai audiens yang luas dengan

biaya yang relatif rendah. Mempromosikan penjualan melalui platform ini telah merevolusi cara bisnis, mulai dari berinteraksi dengan pelanggan, memengaruhi keputusan pembelian dan mendorong pertumbuhan penjualan.

Pengguna media sosial sering kali berbagi pengalaman mereka dengan produk dan merek tertentu. Rekomendasi dari pengguna lain memberikan dampak signifikan terhadap persepsi positif dan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk dan layanan

Media sosial memungkinkan para pelaku bisnis menjadi fleksibel dan kreatif dalam promosi. Seperti menggunakan berbagai jenis konten seperti gambar, video, cerita, jajak pendapat dan lainnya untuk menarik perhatian audiens dengan cara yang lebih menarik. Dibandingkan dengan metode promosi tradisional seperti iklan TV dan cetak, promosi media sosial adalah pilihan yang lebih hemat biaya, terutama untuk usaha kecil dan menengah. Dengan memanfaatkan kekuatan media sosial dengan strategi yang tepat, bisnis dapat memaksimalkan potensi penjualannya, menjangkau lebih banyak calon pelanggan dan meningkatkan penjualan.

Kelebihan menggunakan media sosial dalam strategi pemasaran adalah memberikan kenyamanan kepada konsumen, memungkinkan mereka untuk melakukan transaksi secara lebih efektif dan efisien. Dampaknya selanjutnya adalah kemudahan bagi konsumen dalam menemukan produk yang diinginkan dan memenuhi kebutuhan mereka dengan lebih cepat. (Arianto & Sofyan dalam Yayan & Anissa, 2024).

Aj3 *Play Ground* kota Gunungsitoli merupakan tempat wisata rekreasi yang berlokasi di desa Afia Kecamatan Gunungsitoli Utara. Selain sebagai tempat wisata rekreasi AJ3 juga menyediakan beberapa menu makanan untuk setiap pengunjung yang datang. Permasalahan yang terdapat pada AJ3 Playground yaitu promosi yang kurang sehingga banyak konsumen yang belum mengetahui AJ3 Playground, pengunjung yang menurun dan banyaknya persaingan yang sejenis sehingga memerlukan strategi pemasaran yang tepat bagi AJ3 Playground.

Selama ini AJ3 Playground sangat kurang dalam mempromosikan tempatnya, mereka hanya menunggu setiap pengunjung yang ingin datang ketempat mereka. Dimasa sekarang yang hampir semuanya berbasis digital harusnya

	AJ3 memanfaatkannya dengan melakukan promosi di berbagai platform media sosial, pemasaran online dengan media sosial saat ini menjadi tren sangat fenomenal karena mudahnya menggunakan media sosial dalam menjual dan mempromosikan suatu usaha ataupun produk. Selain mudah dalam menggunakannya, media sosial juga memiliki jangkauan yang sangat luas tanpa ada batasan yang membuat usaha atau produk yang kita promosikan bisa dikenal oleh banyak orang.
Rumusan Masalah	1. Bagaimana sistem promosi online yang telah diterapkan oleh AJ3 Playground kota Gunungsitoli 2. Bagaimana peran promosi online dalam meningkatkan penjualan di AJ3 Playground kota Gunungsitoli
Tujuan Penelitian	1. Untuk mengetahui bagaimana sistem promosi online yang telah diterapkan oleh AJ3 Playground kota Gunungsitoli. 2. Untuk mengetahui bagaimana peran promosi Online dalam meningkatkan penjualan di AJ3 Playground kota Gunungsitoli.
Metode Penelitian	Metode Kualitatif Metode penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistika atau bentuk hitungan lainnya. Metode kualitatif lebih berfokus pada pengamatan mendalam untuk memahami fenomena secara komperhensif. Metode kualitatif berusaha memahami dan menafsirkan makna suatu peristiwa interaksi tingkah laku manusia dalam situasi tertentu menurut perspektif peneliti sendiri. Metode Kuantitatif Metode penelitian kuantitatif merupakan metode penelitian yang menggunakan angka untuk mengumpulkan dan menganalisis data. Metode ini digunakan untuk menguji hipotesis atau teori, mengidentifikasi pola hubungan antara variabel, serta mengukur fenomena sosial. Metode Kombinasi atau <i>mixed methods</i> Metode Kombinasi merupakan metode penelitian yang menggabungkan elemen-elemen penelitian kualitatif dan kuantitatif dalam satu studi. Tujuannya adalah untuk mendapatkan data yang lebih komperhensif, valid, dan objektif. Berdasarkan pengertian ketiga metode penelitian diatas dan sesuai dengan tujuan yang akan dicapai maka dalam melakukan penelitian ini peneliti tertarik menggunakan

	sesuai dengan tujuan yang akan dicapai maka dalam melakukan penelitian ini peneliti tertarik menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi yang berfokus pada pengamatan mendalam untuk memahami fenomena secara komprehensif.
Daftar Pustaka	Pamungkas, R., & Neni, S. (2023). Peran Promosi Online Coffee Shop Yutabar Dalam Meningkatkan Penjualan. Haitami, F., & Napisah, S. (2022). Analisis Penerapan Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Cafe di Kecamatan Sungailiat (Studi Kasus). JEM Jurnal Ekonomi Dan Manajemen, 8(1), 99–112 Yayan, H., & Anissa, P., (2024). Peran Promosi Penjualan Melalui Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan di Maraca Books and Coffe

Gunungsitoli, 06 Desember 2024

Disetujui Oleh
Dosen Pembimbing Akademik

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

Disahkan oleh
Ketua Program Studi

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



Status pembimbingan berhasil diubah

NIM :

2321056

NAMA MAHASISWA :

BERKAT HARAPAN JAYA ZEGA

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan di AJ3 Playground Kota Gunungsitoli

LOKUS :

AJ3 Playground Kota Gunungsitoli

Dosen Pembimbing :

Yupiter Mendorofa, SE.,MM

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema :

Bauran Pemasaran

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Proposal

No	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	BAB 1 11 Apr 2025 13:02:09	PENDAHULUAN File Skripsi	Perbaiki Bab I,. Sempurnakan permasalahan penelitian, Fokus penelitian, Rumusan masalah, Kegunaan Hasil Penelitian. Terimakasih. 11 Apr 2025 14:10:36
2	BAB 1 11 Apr 2025 14:42:25	PENDAHULUAN File Skripsi	ACC Bab I. Lanjutkan ke Bab II. Terimakasih 11 Apr 2025 14:45:05

**N
O**

TOPIK

MATERI

CATATAN DOSEN

3	BAB 2 <i>11 Apr 2025 14:49:52</i>	TINJAUAN PUSTAKA File Skripsi	Perbaiki Bab II. Sempurnakan tinjauan pustaka dan kerangka berpikir. Terimakasih. <i>11 Apr 2025 15:06:21</i>
4	BAB 2 <i>12 Apr 2025 11:48:40</i>	TINJAUAN PUSTAKA File Skripsi	ACC Bab II. Lanjutkan ke Bab III. Terimakasih <i>12 Apr 2025 11:53:10</i>
5	BAB 3 <i>12 Apr 2025 11:54:28</i>	METODE PENELITIAN File Skripsi	Perbaiki Bab III. Sempurnakan Variabel penelitian, informan penelitian, perbaiki tata penulisan. Terimakasih. <i>12 Apr 2025 13:32:01</i>
6	BAB 3 <i>12 Apr 2025 14:13:17</i>	METODE PENELITIAN File Skripsi	ACC Bab III. PDF kan semua Rancangan Penelitian dan kirim kembali di SIMAT. Terimakasih <i>12 Apr 2025 14:14:32</i>
7	BAB 1, 2, 3 <i>15 Apr 2025 08:06:04</i>	RANCANGAN PENELITIAN File Skripsi	ACC Rancangan Penelitian. Segera mendaftar Seminar Proposal. Terimakasih. <i>15 Apr 2025 13:40:42</i>

Selesai

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

LEMBAR PERSETUJUAN RANCANGAN PENELITIAN

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh :

Nama : Berkat Harapan Jaya Zega
NPM : 2321056
Program : Strata Satu (S-1)
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Analisis Peran Promosi *Online* Dalam Meningkatkan Penjualan di Aj3 *Playground* Kota Gunungsitoli

Gunungsitoli, April 2025

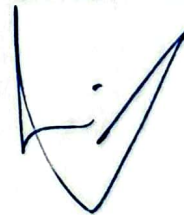
Plt. Ketua Prodi Manajemen



Idarni Harefa S.E., M.E

NIDN. 0128129102

Dosen Pembimbing



Yupiter Mendrofa, S.E., M.M

NIDN 0112078103



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

BERITA ACARA SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

Pada hari ini Senin tanggal dua puluh delapan bulan April tahun dua ribu dua puluh lima telah diselenggarakan Seminar Rancangan Penelitian bagi mahasiswa Universitas Nias :

Nama : **BERKAT HARAPAN JAYA ZEGA**
NIM : 2321056
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan di
AJ3 Playground Kota Gunungsitoli

W a k t u Pelaksanaan : 15.00 wib-selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah:

1. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M
(Pembimbing)
2. Tiarni Duha, S.E., M.M
(Penelaah)

- 1.
- 2.

Tanda Tangan

Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Yupiter Mendrofa, S.E., M.M (Pembimbing)	85
2. Tiarni Duha, S.E., M.M (Penelaah)	80
Total Nilai	165

Rata-rata nilai adalah: 82,5



Gunungsitoli, 28 April 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	: BERKAT HARAPAN JAYA ZEGA
NIM	: 2321056
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan di AJ3 Playground Kota Gunungsitoli

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :

hari / tanggal	: Senin, 28 April 2025
Pukul	: 15.00 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, 28 April 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 : BERKAT HARAPAN JAYA ZEGA

NIM : 2321056

Judul Penelitian : Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan di
AJ3 Playground Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1.		Latar belakang masalah tambahkan peneliti terdahulu.
2.		Perbaiki Penelitan terdahulu
3.		Perbaiki Kerangka Penelitan
4.		Pegunaan hasil penelitian di Perbaiki

Gunungsitoli, 28 April 2024

Dosen Penelaah,

Tiarni Duha, S.E., M.M
NIDN. 123128201



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

1. Mahasiswa

NIM : 2321056

2. Materi Perbaikan

Gunungsitoli, 28 April 2025
Dosen Pembimbing,

LEMBAR PERSETUJUAN MELAKSANAKAN PENELITIAN

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh:

Nama : Berkat Harapan Jaya Zega
NIM : 2321056
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Rancangan : Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan di
AJ3 Playground Kota Gunungsitoli

Telah diperiksa dan disetujui untuk dapat dilanjutkan ke tahap penelitian.

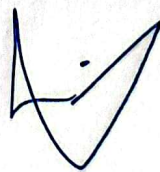
Disetujui oleh:

Gunungsitoli, 30 April 2025

Dosen Penelaah,


Tiarni Duha, S.E., M.M
NIDN. 123128201

Dosen Pembimbing,


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

Mengetahui:

Plt. Ketua Prodi Manajemen,


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



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

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

10 Mei 2025

Nomor : 640/UN11/PN.01.02/2025

Lampiran : 1 (set)

Perihal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth,
Pimpinan AJ3 Play Ground
Kota Gunungsitoli
di
Tempat

1. Dengan hormat, dalam rangka melengkapi data penelitian yang dilaksanakan oleh :
Nama : **Berkat Harapan Jaya Zega**
NIM : 2321056
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)
Judul Skripsi : Analisis peran promosi Online dalam meningkatkan penjualan di AJ3 Play Ground Kota Gunungsitoli
Lokasi Penelitian : AJ3 Play Ground Kota Gunungsitoli
Jadwal Penelitian : 10 Mei 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.



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 Manajeme
 5. Peneliti yang bersangkutan (**Berkat Harapan Jaya Zega**)
 6. Arsip

AJ3 PLAYGROUND KOTA GUNUNGSITOLI

Alamat : JL. Arah Awa'ai, Desa Afia, Kec. Gunungsitoli Utara, Kota Gunungsitoli

Juni 2025

Surat Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Nias

di

Tempat

Sehubungan surat saudara dengan nomor: 640/UN11/PN.01.02/2025 perihal permohonan izin pelaksanaan penelitian yang dilakukan oleh mahasiswa atas nama sebagai berikut :

Nama : **BERKAT HARAPAN JAYA ZEGA**
NIM : 2321056
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S1)
Judul Skripsi : Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan di AJ3 Playground Kota Gunungsitoli

Maka bersama ini disampaikan bahwa kami memberikan izin kepada mahasiswa dengan identitas di atas untuk melaksanakan penelitian yang dimaksud di AJ3 Playground Kota Gunungsitoli

Demikian disampaikan untuk dapat digunakan seperlunya, atas perhatian diucapkan terimakasih.

Pimpinan AJ3 Playground
Kota Gunungsitoli



Yusman Apsoniman Harefa

AJ3 PLAYGROUND KOTA GUNUNGSITOLI

Alamat : JL. Arah Awa'ai, Desa Afia, Kec. Gunungsitoli Utara, Kota Gunungsitoli

Juli 2025

Surat Keterangan Telah Selesai Melaksanakan Penelitian

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Nias

di
Tempat

Sehubungan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mahasiswa atas nama sebagai berikut :

Nama	: BERKAT HARAPAN JAYA ZEGA
NIM	: 2321056
Fakultas	: Ekonomi
Program Studi	: Manajemen
Jenjang Pendidikan	: Sarjana (S1)
Judul Skripsi	: Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan di AJ3 Playground Kota Gunungsitoli

Kami menyampaikan bahwa saudara dengan identitas di atas telah selesai melaksanakan penelitian di AJ3 Playground Kota Gunungsitoli terhitung sejak tanggal 18 Juni 2025 sampai dengan 18 Juli 2025.

Demikian disampaikan untuk dapat digunakan seperlunya, atas perhatian diucapkan terimakasih.

Pimpinan AJ3 Playground
Kota Gunungsitoli



Yusman Apsoniman Harefa

Status pembimbingan berhasil diubah

NIM :

2321056

NAMA MAHASISWA :

BERKAT HARAPAN JAYA ZEGA

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan di AJ3 Playground Kota Gunungsitoli

LOKUS :

AJ3 Playground Kota Gunungsitoli

Dosen Pembimbing :

Yupiter Mendorofa, SE.,MM

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema :

Bauran Pemasaran

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Skripsi

No	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	BAB IV <i>01 Aug 2025 13:59:06</i>	HASIL DAN PEMBAHASAN File Skripsi	Perbaiki Bab IV. Sempurnakan Analisis Hasil Penelitian dan Analisis Hasil pembahasan serta rapikan penulisan. Terimakasih. <i>01 Aug 2025 14:04:08</i>
2	BAB V <i>01 Aug 2025 14:02:28</i>	KESIMPULAN DAN SARAN File Skripsi	Perbaiki Bab V. Sempurnakan kesimpulan dan Saran serta rapikan penulisan. Buat Abstrak dan lampiran lainnya. Terimakasih. <i>01 Aug 2025 14:24:58</i>

N

O

TOPIK

MATERI

CATATAN DOSEN

3

BAB IV

05 Aug 2025 10:22:34

HASIL DAN PEMBAHASAN

File Skripsi

Perbaiki kembali Bab IV. Ikuti revisi. Terimakasih.

05 Aug 2025 19:54:11

4

BAB V

05 Aug 2025 10:23:17

KESIMPULAN DAN SARAN

File Skripsi

Perbaiki kembali Bab V. Ikuti revisi dan buat lampiran yang lengkap. Terimakasih.

05 Aug 2025 19:54:52

5

BAB IV

08 Aug 2025 10:57:19

HASIL DAN PEMBAHASAN

File Skripsi

ACC Bab IV. Terimakasih

08 Aug 2025 12:03:04

6

BAB V

08 Aug 2025 10:58:07

KESIMPULAN DAN SARAN

File Skripsi

ACC Bab V. Buat Lampiran dan PDF kan semua Skripsi. Terimakasih

08 Aug 2025 12:03:57

7

BAB 1,2,3,4,5

12 Aug 2025 09:08:43

SKRIPSI LENGKAP

File Skripsi

ACC Skripsi. Silahkan mendaftar Ujian Skripsi. Terimakasih.

12 Aug 2025 13:15:21

Selesai

Proses pembimbingan skripsi ini telah selesai



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

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

PENGESAHAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul” Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan di AJ3 Playground Kota Gunungsitoli” oleh Berkat Harapan Jaya Zega dengan NIM 2321056 Program Studi Manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh pembimbing, sehingga dapat dilanjutkan untuk Sidang Skripsi.

Gunungsitoli, Agustus 2025

Dosen Pembimbing,

Yupiter Mendrofa, S.E., M.M

NIDN 0112078103



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT

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

SURAT KETERANGAN

Nomor : 541/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 : **Berkat Harapan Jaya Zega**
NIM : 2321056
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : ANALISIS PERAN PROMOSI ONLINE DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI AJ3 PLAYGROUND KOTA 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, 14 Agustus 2025

Plh. Kepala LPPM,

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

Tembusan:

1. Ketua Program Studi Manajemen
2. Mahasiswa an. **Berkat Harapan Jaya Zega.**



**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

NOMOR: 687/09.11.02/P8.09.01/2025

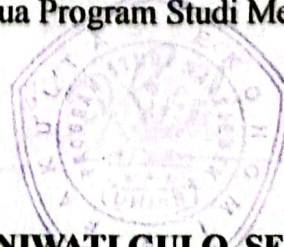
Yang bertanda tangan dibawah ini, Ketua Program Studi S1 Manajemen, Universitas Nias, menerangkan bahwa :

Nama : **Berkat Harapan Jaya Zega**
Nim : 2321056
Judul Skripsi : Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan di AJ3 Playground Kota Gunungsitoli

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

Atas kerjasama yang baik di ucapkan terimakasih.

Gunungsitoli, 14 Agustus 2025
Ketua Program Studi Manajemen,



HENIWATI GULO, SE.,ME.
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://mmj.unias.ac.id> email: mmj@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 : **Berkat Harapan Jaya Zega**
NIM : 2321056
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi (FE)

Mengajukan permohonan untuk diperkenankan menempuh ujian Skripsi.
Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini saya lampirkan:

1. Surat permohonan ujian skripsi
2. Surat Kesiapan Menghadiri Ujian Skripsi
3. Bukti skripsi telah melewati cek *plagiat* dari LPPM
4. Surat Keterangan bebas mata kuliah
5. Surat Pengesahan Skripsi yang 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. Slip pembayaran uang kuliah terakhir
14. Map merah 3 buah

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih.

Hormat saya,
Pemohon


Berkat Harapan Jaya Zega
NIM. 2321056

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 : **Berkat Harapan Jaya Zega**
Nim : 2321056
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan di AJ3
Playground Kota Gunungsitoli

Waktu pelaksanaan

Hari/Tanggal : Jumat, 22 Agustus 2025

Pukul : 15.00 Wib - selesai

Tempat : Fakultas Ekonomi Ruang

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

Gunungsitoli, Agustus 2025

Tanda Tangan,

Berkat Harapan Jaya Zega

NIM. 2321056



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

19 Agustus 2025

Nomor : 1145/UN11.02/PP.08.03/2025
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **BERKAT HARAPAN JAYA ZEGA**

Kepada Yth.

1. Tiarni Duha, S.E., M.M.	Penguji I
2. Fakta Solala Zebua, S.E., M.Ak	Penguji II
3. Yupiter Mendrofa, S.E., MM.	Pembimbing

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa:

Nama : **BERKAT HARAPAN JAYA ZEGA**
NIM : 2321056
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan di AJ3 Playgroun Kota Gunungsitoli

diharapkan kehadiran Bapak/ibu pada acara dimaksud yang diselenggarakan:

hari/tanggal : Jumat, 22 Agustus 2025
pukul : 15.00 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 Dua Puluh Dua Agustus tahun dua ribu dua puluh lima telah diselenggarakan Ujian skripsi bagi mahasiswa Universitas Nias :

N a m a : **BERKAT HARAPAN JAYA ZEGA**
NIM : 2321056
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan di AJ3 Playgroun Kota Gunungsitoli

W a k t u Pelaksanaan : 15.00 WIB s.d.selesai

Susunan Dewan Penguji :

1. Yupiter Mendrofa, SE.,MM
2. Tiarni Duha, S.E., M.M
3. Fakta Solala Zebua, S.E., M.Ak

TandaTangan

1.

2.

3.

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. Yupiter Mendrofa, SE.,MM	93.
2. Tiarni Duha, S.E., M.M	90
3. Fakta Solala Zebua, S.E., M.Ak	88
Total Nilai	271

Berdasarkan Perhitungan Rata-Rata Nilai adalah....90,3...

(.....Sambutan Puluh Komma Tiga.....)

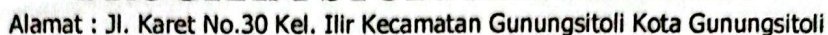
Dengan Demikian Yang bersangkutan dinyatakan Lulus/Tidak Lulus dengan Predikat Kelulusan....A.....

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, 22 Agustus 2025
Ketua Program Studi,

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



Tiarni Duha, S.E., M.M
NIDN. 0123128201



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 : BERKAT HARAPAN JAYA ZEGA

NIM : 2321056

Judul Penelitian : Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan di AJ3 Playgroun Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
	4.	Selengkapnya data disajikan up / nonperilaku fenomena
	5.	Sehingga data disajikan, buktikan
	6.	diperbaiki / harus berkaitan dgn fenomena
	BAB II	sejarah AJ3 diadarkan.
	19.	Indikator promosi bahwa diangkat langsung jadi U. bebas
	24.	Faktor? Penjualan tdk perlu disinggung
	26.	Indikator penj. juga tdk perlu disinggung
	31.	Fokus saja terhadap metode yg dipakai
	BAB 4	untuk Reaksi Data klo bisa dibuat dlm tabel.
	Pub 1	acuan penelitian terdahulu selamanya ada.

Gunungsitoli, 22 Agustus 2025

Dosen Penguji II

Fakta Solala Zebua, S.E., M.Ak
NUPTK. 6935772673130342.

2. Materi Perbaikan

BIODATA PENULIS



BERKAT HARAPAN JAYA ZEGA adalah nama penulis skripsi ini. Penulis lahir pada tanggal 11 Mei 2003, di Lolowua, Dusun 3 Desa Niko'otano dao, Kecamatan Gunungsitoli Alo'oa, Kota Gunungsitoli. Merupakan anak ke empat dari empat bersaudara. Anak dari Ayah: Masmi Zega dan Ibu: Yutiria Harefa. Agama Kristen Protestan.

Penulis menempuh pendidikan dimulai dari SDN No. 070990 Ulu Bouso dan lulus tahun 2015. Kemudian melanjutkan pendidikan ke sekolah menengah pertama di SMP Negeri 3 Gunungsitoli Utara, lulus pada tahun 2018. Setelah itu melanjutkan pendidikan ke sekolah menengah atas di SMA Negeri 2 Gunungsitoli dan lulus pada tahun 2021. Setelah lulus SMA akhirnya masuk pada perguruan tinggi dengan menempuh masa kuliah di Fakultas Ekonomi, Universitas Nias, Program Studi Manajemen.

Sejak kecil, penulis memiliki hobi bermain musik dan olahraga. Selama duduk dibangku pendidikan menengah pertama dan menengah atas, penulis juga aktif mengikuti kegiatan organisasi dan program pengembangan diri, baik di lingkungan sekolah maupun di luar sekolah.

Dengan ketekunan dan motivasi tinggi untuk terus belajar dan berusaha, dan dengan penyertaan Tuhan penulis telah berhasil menyelesaikan pengerjaan tugas akhir skripsi ini. Semoga dengan penulisan tugas akhir skripsi ini mampu memberikan kontribusi positif di dunia pendidikan.

Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesaikannya skripsi yang berjudul **“Analisis Peran Promosi Online Dalam Meningkatkan Penjualan Di AJ3 Playground Kota Gunungsitoli”**