

DAFTAR WAWANCARA PENELITIAN

Petunjuk:

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

Pertanyaan:

A. Pertanyaan Wawancara untuk Informan Kunci

1. Bagaimana tren penjualan telur di CV. Monalisa selama tahun 2025?
2. Apakah bapak menggunakan metode tertentu dalam penjualan telur? seperti metode forecasting.
3. Menurut Bapak, bagaimana pencatatan penjualan dan persediaan di CV. Monalisa?
4. Bagaimana bapak, mengetahui jumlah penjualan dan persediaan telur di CV. Monalisa ini
5. Apakah penjualan telur dipengaruhi pola musiman?
6. Apakah terdapat pola siklus tahunan atau beberapa tahun terakhir?
7. Bagaimana pengaruh variasi acak terhadap penjualan?
8. Apa saja kendala yang biasanya dihadapi ketika jumlah persediaan tidak sesuai dengan kebutuhan pasar?
9. Apakah ada pengukuran kerja kerja yang digunakan untuk memantau penjualan?
10. Bagaimana menentukan kuantitas pemesanan ekonomis untuk stok telur?
11. Bagaimana pengaruh biaya pembelian terhadap kebijakan persediaan?

12. Bagaimana pengaruh biaya pemesanan terhadap jumlah stok?
13. Bagaimana biaya penyimpanan memengaruhi keputusan persediaan?

B. Pertanyaan Wawancara untuk Informan Utama

1. Bagaimana tren penjualan telur di CV Monalisa Mitra Makmur dari Januari hingga Juli 2025?
2. Apakah penjualan telur di perusahaan ini dipengaruhi oleh faktor musiman tertentu?
3. Adakah pola siklus penjualan tahunan yang sudah teridentifikasi?
4. Sejauh mana variasi acak seperti cuaca atau gangguan distribusi mempengaruhi penjualan telur?
5. Bagaimana indikator kerja, seperti kecepatan pengiriman dan ketepatan pemenuhan pesanan, mempengaruhi penjualan?
6. Bagaimana perusahaan menentukan kuantitas pemesanan ekonomis untuk telur?
7. Bagaimana tren biaya pembelian telur selama Januari–Juli 2025?
8. Bagaimana pengaruh biaya pemesanan terhadap jumlah stok yang dibeli?
9. Bagaimana biaya penyimpanan mempengaruhi strategi persediaan telur?

C. Pertanyaan Wawancara untuk Informan Pendukung

1. Bagaimana Bapak melihat perubahan permintaan telur dari waktu ke waktu dalam beberapa tahun terakhir?
2. Apakah permintaan telur biasanya meningkat pada periode tertentu, misalnya menjelang hari raya atau musim tertentu?
3. Apakah Bapak melihat adanya pola penjualan yang berulang setiap tahun atau periode tertentu?
4. Pernahkah terjadi lonjakan atau penurunan permintaan secara tiba-tiba yang tidak terduga? Apa penyebabnya?
5. Bagaimana Bapak menilai ketepatan peramalan permintaan yang dilakukan CV. Monalisa selama ini?
6. Bagaimana Bapak menentukan jumlah telur yang ideal untuk dipesan agar tidak berlebihan atau kekurangan?

7. Apakah harga pembelian telur dari CV. Monalisa memengaruhi jumlah pemesanan Bapak/Ibu?
8. Apakah terdapat biaya tambahan atau kendala khusus yang Bapak pertimbangkan setiap kali melakukan pemesanan telur?
9. Bagaimana Bapak mengelola biaya penyimpanan telur, terutama jika stok yang datang jumlahnya besar?

D. Pertanyaan Wawancara untuk Informan Pendukung (Pelanggan)

1. Bagaimana pendapat Bapak mengenai ketersediaan produk telur dari CV. Monalisa selama ini?
2. Apakah Bapak/Ibu pernah mengalami keterlambatan pengiriman atau kekosongan stok telur dari CV. Monalisa?
3. Apakah menurut Bapak/Ibu pelayanan dan pengelolaan stok dari CV. Monalisa sudah memuaskan?
4. Bagaimana tingkat permintaan telur di tempat Bapak/Ibu, apakah cenderung stabil atau fluktuatif?
5. Jika terjadi kekurangan stok dari pihak CV. Monalisa, apa yang biasanya Bapak/Ibu lakukan?
6. Apakah komunikasi dari pihak CV. Monalisa mengenai ketersediaan stok cukup terbuka dan cepat?
7. Seberapa penting menurut Bapak/Ibu agar pemasok seperti CV. Monalisa memiliki sistem peramalan penjualan yang baik?
8. Apa saran Bapak/Ibu agar pengelolaan stok di CV. Monalisa bisa lebih optimal?
9. Apakah pelayanan dari CV. Monalisa selama ini konsisten dalam kualitas dan jumlah produk yang dikirim?

HASIL WAWANCARA

Informan Utama

Nama : Darwin Limbardo

Jabatan : Pemilik Toko

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara
1	Bagaimana tren penjualan telur di CV. Monalisa selama tahun 2025?	Berdasarkan data penjualan Januari–Juli 2025, tren penjualan menunjukkan fluktuasi signifikan. Penjualan tertinggi tercatat pada bulan April sebesar 321.000 papan, sedangkan penurunan cukup besar terjadi pada bulan Juni dengan hanya 170.000 papan. Tren ini menunjukkan bahwa permintaan pasar cenderung meningkat menjelang bulan-bulan tertentu, kemungkinan terkait faktor musim dan kebutuhan masyarakat.
2	Apakah bapak menggunakan metode tertentu dalam penjualan telur? seperti metode forecasting.	“Kami memang tidak menggunakan metode forecasting yang rumit seperti di perusahaan besar, tetapi kami melihat tren penjualan dari bulan-bulan sebelumnya. Misalnya, saat mendekati hari raya atau libur panjang, permintaan biasanya meningkat, sehingga stok telur kami tambah lebih banyak dibandingkan hari biasa.”
3	Menurut Bapak, bagaimana pencatatan penjualan dan persediaan di CV. Monalisa?	“Pencatatan masih dilakukan secara sederhana menggunakan buku catatan dan kadang Excel. Setiap transaksi penjualan dicatat harian, begitu juga penerimaan stok dari pemasok. Walau manual, kami usahakan agar data tetap rapi dan mudah dicek kapan saja.”
4	Bagaimana bapak, mengetahui jumlah penjualan dan persediaan telur di CV. Monalisa ini	“Kami mengecek stok secara langsung di gudang setiap hari, kemudian mencocokkannya dengan catatan penjualan. Jadi kalau ada selisih, bisa langsung diketahui. Untuk penjualan, kami lihat dari rekap harian dan laporan mingguan.”
5	Apakah penjualan telur dipengaruhi pola musiman?	Ya, pola musiman sangat terlihat. Misalnya, menjelang bulan Ramadan dan Idul Fitri (Maret–April), penjualan meningkat signifikan dari 258.000 papan pada Maret menjadi 321.000 papan pada April. Setelah periode tersebut, penjualan cenderung menurun. Hal ini dipengaruhi oleh meningkatnya konsumsi telur untuk kebutuhan rumah tangga dan industri makanan pada periode tersebut.
6	Apakah terdapat pola siklus tahunan atau beberapa tahun terakhir?	Berdasarkan pengalaman sebelumnya, siklus penjualan telur biasanya berulang setiap tahun dengan puncak di awal dan pertengahan tahun, terutama menjelang hari raya besar. Meski data tahun 2025 hanya mencakup Januari–Juli, pola ini konsisten dengan tahun-tahun sebelumnya, di mana bulan setelah hari raya

		mengalami penurunan permintaan.
7	Bagaimana pengaruh variasi acak terhadap penjualan?	Variasi acak seperti cuaca ekstrem, gangguan transportasi, atau fluktuasi harga pakan ayam kadang memengaruhi pasokan telur. Misalnya, pada bulan Juni 2025, meskipun permintaan cukup stabil, penjualan turun drastis karena keterlambatan pasokan dari pemasok utama akibat badai di daerah penghasil telur.
8	Apa saja kendala yang biasanya dihadapi ketika jumlah persediaan tidak sesuai dengan kebutuhan pasar?	Kendala yang biasanya dihadapi ketika jumlah persediaan tidak sesuai dengan kebutuhan pasar antara lain, jika persediaan terlalu sedikit, usaha kami akan mengalami kekurangan stok sehingga tidak mampu memenuhi semua pesanan pelanggan. Kondisi ini berpotensi membuat pelanggan beralih ke pemasok lain yang mampu menyediakan barang sesuai kebutuhan, yang pada akhirnya dapat menurunkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Sebaliknya, jika persediaan terlalu banyak, perusahaan harus menanggung biaya penyimpanan dan perawatan yang lebih tinggi, menghadapi risiko penurunan kualitas atau kerusakan barang akibat masa simpan yang terlalu lama, serta mengikat modal kerja pada stok yang tidak segera terjual sehingga menghambat arus kas. Secara umum, ketidakseimbangan antara permintaan pasar dan ketersediaan barang juga menyulitkan perusahaan dalam mengatur strategi penjualan, serta berpotensi menimbulkan kerugian baik akibat hilangnya penjualan (stock out) maupun penurunan nilai barang (overstock).
9	Apakah ada pengukuran kerja kerja yang digunakan untuk memantau penjualan?	Perusahaan memanfaatkan laporan penjualan mingguan dan bulanan sebagai indikator utama. Data ini dibandingkan dengan target bulanan untuk menilai pencapaian. Misalnya, pada Juli 2025, target penjualan adalah 260.000 papan, namun realisasi hanya 255.000 papan, sehingga dilakukan evaluasi penyebab kekurangan tersebut.
10	Bagaimana menentukan kuantitas pemesanan ekonomis untuk stok telur?	CV. Monalisa biasanya memesan stok dalam jumlah besar di awal bulan untuk mendapatkan harga pembelian yang lebih rendah dan mengurangi frekuensi pemesanan. Berdasarkan analisis, jumlah pemesanan rata-rata per bulan di 2025 berkisar 400.000–600.000 ikat, menyesuaikan dengan proyeksi penjualan dan kapasitas penyimpanan.
11	Bagaimana pengaruh biaya pembelian terhadap kebijakan persediaan?	Biaya pembelian telur dipengaruhi harga pasar dan volume pembelian. Jika harga dari pemasok naik, perusahaan cenderung menahan pembelian besar dan mengoptimalkan stok yang ada. Misalnya, pada Mei 2025, harga pembelian naik sehingga jumlah pembelian dikurangi menjadi 539.000 ikat meskipun permintaan cukup tinggi.
12	Bagaimana pengaruh	Biaya pemesanan meliputi transportasi dan

	biaya pemesanan terhadap jumlah stok?	administrasi. Untuk menghemat, perusahaan memilih memesan dalam jumlah besar agar frekuensi pemesanan lebih sedikit. Namun, strategi ini harus diimbangi dengan kemampuan gudang dalam menyimpan telur agar tidak rusak.
13	Bagaimana biaya penyimpanan memengaruhi keputusan persediaan?	Biaya penyimpanan telur di gudang cukup besar karena memerlukan tempat yang bersih, ventilasi baik, dan pengawasan kualitas. Jika stok terlalu banyak, risiko kerusakan meningkat. Oleh karena itu, pada bulan-bulan penjualan rendah seperti Juni 2025, stok dikurangi agar biaya penyimpanan dan kerugian akibat telur rusak lebih kecil.

HASIL WAWANCARA

Informan Utama

Nama : Hengki Putra Hulu

Jabatan : Admin

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara
1	Bagaimana tren penjualan telur di CV Monalisa Mitra Makmur dari Januari hingga Juli 2025?	Tren penjualan menunjukkan fluktuasi dengan kenaikan signifikan pada bulan April (321.000 papan) dibanding bulan Januari (87.630 papan), namun mengalami penurunan pada Mei (211.000 papan) dan Juni (170.000 papan).
2	Apakah penjualan telur di perusahaan ini dipengaruhi oleh faktor musiman tertentu?	Ya, penjualan cenderung meningkat menjelang hari besar seperti Paskah (April) dan Idul Fitri (Juli), di mana permintaan dari pasar dan konsumen meningkat.
3	Adakah pola siklus penjualan tahunan yang sudah teridentifikasi?	Berdasarkan data sebelumnya, penjualan tinggi biasanya terjadi di pertengahan tahun, sedangkan awal dan akhir tahun relatif rendah, menunjukkan adanya pola siklus tahunan.
4	Sejauh mana variasi acak seperti cuaca atau gangguan distribusi mempengaruhi penjualan telur?	Faktor cuaca ekstrem dan gangguan transportasi antar pulau dapat menunda distribusi, sehingga stok berkurang dan mempengaruhi volume penjualan.
5	Bagaimana indikator kerja, seperti kecepatan pengiriman dan ketepatan pemenuhan pesanan, mempengaruhi penjualan?	Kecepatan pengiriman dan ketepatan pesanan sangat berpengaruh; keterlambatan distribusi bisa membuat pelanggan beralih ke pemasok lain.
6	Bagaimana perusahaan menentukan kuantitas pemesanan ekonomis	Perusahaan menyesuaikan pemesanan berdasarkan rata-rata penjualan bulanan dan kapasitas penyimpanan, dengan mempertimbangkan masa

	untuk telur?	simpan telur yang terbatas.
7	Bagaimana tren biaya pembelian telur selama Januari–Juli 2025?	Biaya pembelian mengalami kenaikan pada Maret–April akibat meningkatnya harga dari pemasok, sejalan dengan kenaikan permintaan pasar.
8	Bagaimana pengaruh biaya pemesanan terhadap jumlah stok yang dibeli?	Biaya pemesanan yang tinggi mendorong perusahaan untuk memesan dalam jumlah besar sekaligus, meskipun harus mempertimbangkan risiko penumpukan stok.
9	Bagaimana biaya penyimpanan mempengaruhi strategi persediaan telur?	Biaya penyimpanan menjadi pertimbangan utama karena telur adalah produk mudah rusak; stok biasanya diatur agar cepat terjual dan tidak terlalu lama tersimpan di gudang.

HASIL WAWANCARA

Informan Pendukung

Nama : Sopian Tafonao

Jabatan : Karyawan

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara
1	Bagaimana Bapak melihat perubahan permintaan telur dari waktu ke waktu dalam beberapa tahun terakhir?	Permintaan telur relatif stabil sepanjang tahun, tetapi ada kenaikan signifikan pada momen-momen tertentu seperti menjelang hari raya dan awal tahun.
2	Apakah permintaan telur biasanya meningkat pada periode tertentu, misalnya menjelang hari raya atau musim tertentu?	Ya, peningkatan paling terasa menjelang Idul Fitri dan Natal, karena kebutuhan rumah tangga dan usaha kuliner meningkat.
3	Apakah Bapak melihat adanya pola penjualan yang berulang setiap tahun atau periode tertentu?	Ada, pola permintaan cenderung sama setiap tahun, puncaknya di bulan januari dan desember tahun.
4	Pernahkah terjadi lonjakan atau penurunan permintaan secara tiba-tiba yang tidak terduga? Apa penyebabnya?	Pernah, lonjakan terjadi saat ada acara besar di daerah, seperti pesta adat. Penurunan biasanya saat harga melonjak tinggi.
5	Bagaimana Bapak menilai ketepatan peramalan permintaan yang dilakukan CV. Monalisa selama ini?	Cukup baik, meskipun pada musim permintaan tinggi kadang stok tidak mencukupi.

6	Bagaimana Bapak menentukan jumlah telur yang ideal untuk dipesan agar tidak berlebihan atau kekurangan?	Berdasarkan catatan penjualan bulan sebelumnya dan perkiraan permintaan ke depan.
7	Apakah harga pembelian telur dari CV. Monalisa memengaruhi jumlah pemesanan Bapak/Ibu?	Ya, jika harga naik terlalu tinggi pemilik toko mengurangi pemesanan untuk menekan risiko kerugian.
8	Apakah terdapat biaya tambahan atau kendala khusus yang Bapak pertimbangkan setiap kali melakukan pemesanan telur?	Ada, biaya transportasi dan risiko kerusakan telur saat pengiriman.
9	Bagaimana Bapak mengelola biaya penyimpanan telur, terutama jika stok yang datang jumlahnya besar?	Secepatnya menyalurkan ke pelanggan agar tidak terlalu lama disimpan.

HASIL WAWANCARA

Informan Pendukung

Nama : Setiawan Laoli

Jabatan : Karyawan

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara
1	Bagaimana Bapak melihat perubahan permintaan telur dari waktu ke waktu dalam beberapa tahun terakhir?	Secara umum permintaan cenderung fluktuatif, terutama dipengaruhi oleh kondisi pasar dan daya beli masyarakat. Tahun dengan kondisi ekonomi baik biasanya permintaan lebih tinggi.
2	Apakah permintaan telur biasanya meningkat pada periode tertentu, misalnya menjelang hari raya atau musim tertentu?	Betul, menjelang hari besar keagamaan dan musim liburan sekolah biasanya terjadi lonjakan permintaan.
3	Apakah Bapak melihat adanya pola penjualan yang berulang setiap tahun atau periode tertentu?	Ya, siklusnya berulang setiap tahun, walaupun kadang ada sedikit perbedaan tergantung kondisi cuaca atau harga pakan ayam di pasar.
4	Pernahkah terjadi lonjakan atau penurunan permintaan secara tiba-tiba yang tidak terduga?	Ya, banyak permintaan itu ketika hari besar keagamaan, pernah turun drastis, terutama saat harga naik, permintaan turun drastis sehingga pelanggan

	Apa penyebabnya?	memilih konsumsi lainnya.
5	Bagaimana Bapak menilai ketepatan peramalan permintaan yang dilakukan CV. Monalisa selama ini?	Masih perlu ditingkatkan, terutama untuk mengantisipasi lonjakan permintaan menjelang hari raya.
6	Bagaimana Bapak/ menentukan jumlah telur yang ideal untuk dipesan agar tidak berlebihan atau kekurangan?	Menyesuaikan dengan tren permintaan pelanggan dan kapasitas penyimpanan di toko.
7	Apakah harga pembelian telur dari CV. Monalisa memengaruhi jumlah pemesanan Bapak?	Tidak terlalu berpengaruh, karena telur merupakan kebutuhan pokok yang tetap dibeli pelanggan.
8	Apakah terdapat biaya tambahan atau kendala khusus yang Bapak pertimbangkan setiap kali melakukan pemesanan telur?	Kendala utama adalah biaya penyimpanan jika stok datang lebih banyak dari kapasitas gudang.
9.	Bagaimana Bapak mengelola biaya penyimpanan telur, terutama jika stok yang datang jumlahnya besar?	Mengatur penempatan telur di tempat yang sejuk dan memprioritaskan penjualan stok lama terlebih dahulu.

HASIL WAWANCARA

Informan Pendukung

Nama : Kezia Zandrato

Jabatan : Pelanggan

No	Pertanyaan Untk Pelanggan	Hasil Wawancara
1	Bagaimana pendapat Bapak mengenai ketersediaan produk telur dari CV. Monalisa selama ini?	Selama ini ketersediaan telur dari CV. Monalisa cukup terjaga. Setiap kali saya melakukan pemesanan, stok selalu ada dan jarang sekali mengalami kekosongan.
2	Apakah Bapak/Ibu pernah mengalami keterlambatan pengiriman atau kekosongan stok telur dari CV. Monalisa?	Hampir tidak pernah, namun ada sekali kejadian pengiriman sedikit terlambat karena faktor cuaca yang menghambat transportasi.
3	Apakah menurut Bapak/Ibu pelayanan dan pengelolaan stok dari CV. Monalisa sudah memuaskan?	Menurut saya cukup memuaskan. Pihak CV. Monalisa responsif dalam melayani pesanan dan memastikan stok tersedia.

4	Bagaimana tingkat permintaan telur di tempat Bapak/Ibu, apakah cenderung stabil atau fluktuatif?	Permintaan telur cenderung stabil setiap bulannya, meskipun sedikit meningkat pada saat hari besar atau perayaan tertentu.
5	Jika terjadi kekurangan stok dari pihak CV. Monalisa, apa yang biasanya Bapak/Ibu lakukan?	Biasanya saya mencari pemasok alternatif sementara sambil menunggu stok dari CV. Monalisa tersedia kembali.
6	Apakah komunikasi dari pihak CV. Monalisa mengenai ketersediaan stok cukup terbuka dan cepat?	Komunikasi cukup cepat. Jika ada masalah stok, pihak CV segera memberi tahu agar kami bisa mengatur pembelian.
7	Seberapa penting menurut Bapak/Ibu agar pemasok seperti CV. Monalisa memiliki sistem peramalan penjualan yang baik?	Sangat penting, karena peramalan penjualan membantu menjaga ketersediaan stok dan menghindari kekurangan barang.
8	Apa saran Bapak/Ibu agar pengelolaan stok di CV. Monalisa bisa lebih optimal?	Menurut saya, perlu adanya sistem pencatatan berbasis digital agar informasi stok lebih cepat diperbarui.
9	Apakah pelayanan dari CV. Monalisa selama ini konsisten dalam kualitas dan jumlah produk yang dikirim?	Ya, kualitas dan jumlah produk yang dikirim selalu sesuai dengan pesanan.

HASIL WAWANCARA

Informan Pendukung

Nama : Setiani Halawa

Jabatan : Pelanggan

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara
1	Bagaimana pendapat Bapak mengenai ketersediaan produk telur dari CV. Monalisa selama ini?	ketersediaan telur dari CV. Monalisa sejauh ini tergolong baik dan relatif selalu tersedia. Meskipun demikian, pada periode tertentu seperti saat permintaan sedang melonjak, jumlah stok yang dikirim terkadang terbatas sehingga tidak sepenuhnya memenuhi kebutuhan di lapangan.
2	Apakah Bapak/Ibu pernah mengalami keterlambatan pengiriman atau kekosongan stok telur dari CV. Monalisa?	pernah mengalami keterlambatan pengiriman, namun hal itu jarang terjadi. Salah satu kasus yang diingat adalah ketika kendaraan pengangkut mengalami kerusakan sehingga pengiriman tertunda. Meskipun demikian, pihak CV. Monalisa memberikan informasi dan penjelasan terkait kendala tersebut.
3	Apakah menurut Bapak/Ibu	Secara umum, pelayanan dan pengelolaan stok

	pelayanan dan pengelolaan stok dari CV. Monalisa sudah memuaskan?	dari CV. Monalisa dianggap cukup memuaskan. Proses pengiriman biasanya cepat, dan stok yang dibutuhkan tersedia. Namun, informan menilai masih perlu ada peningkatan khususnya dalam antisipasi stok saat permintaan sedang tinggi.
4	Bagaimana tingkat permintaan telur di tempat Bapak/Ibu, apakah cenderung stabil atau fluktuatif?	Permintaan telur di tempat informan cenderung berfluktuasi. Pada hari-hari biasa permintaan cukup stabil, namun menjelang hari besar seperti Lebaran atau Natal, terjadi lonjakan signifikan yang memerlukan pasokan tambahan.
5	Jika terjadi kekurangan stok dari pihak CV. Monalisa, apa yang biasanya Bapak/Ibu lakukan?	Apabila terjadi kekurangan stok, informan biasanya menunggu hingga pasokan dari CV. Monalisa kembali tersedia. Namun, jika kebutuhan pelanggan mendesak, informan akan mencari alternatif dengan membeli dari pemasok lain sebagai solusi sementara.
6	Apakah komunikasi dari pihak CV. Monalisa mengenai ketersediaan stok cukup terbuka dan cepat?	Komunikasi dari pihak CV. Monalisa dinilai cukup baik, baik melalui telepon maupun pesan singkat. Namun, terkadang informasi mengenai ketersediaan stok disampaikan agak terlambat sehingga menyulitkan dalam merencanakan penjualan.
7	Seberapa penting menurut Bapak/Ibu agar pemasok seperti CV. Monalisa memiliki sistem peramalan penjualan yang baik?	Menurut saya memiliki sistem peramalan penjualan sangat penting. Dengan adanya sistem tersebut, perusahaan dapat memperkirakan kebutuhan pasar dengan lebih akurat dan memastikan ketersediaan stok sesuai pola permintaan pelanggan.
8	Apa saran Bapak/Ibu agar pengelolaan stok di CV. Monalisa bisa lebih optimal?	Informan menyarankan agar CV. Monalisa melakukan perencanaan stok yang lebih matang, terutama menjelang musim permintaan tinggi. Selain itu, kerja sama dan koordinasi dengan pelanggan perlu ditingkatkan agar perkiraan kebutuhan bisa lebih tepat.
9	Apakah pelayanan dari CV. Monalisa selama ini konsisten dalam kualitas dan jumlah produk yang dikirim?	Secara kualitas, telur yang dikirim CV. Monalisa dinilai konsisten baik dari segi ukuran maupun kesegaran. Namun, dari segi kuantitas, terkadang jumlah yang dikirim sedikit berkurang pada saat permintaan sedang tinggi, sehingga memengaruhi ketersediaan di tingkat pengecer.

HASIL WAWANCARA

Informan Pendukung

Nama : Mei Murni Gulo

Jabatan : Pelanggan

No	Pertanyaan	Hasil Wawancara
1	Bagaimana pendapat Bapak mengenai ketersediaan produk telur dari CV. Monalisa selama ini?	Selama ini ketersediaan telur dari CV. Monalisa sangat baik dan terjaga dengan baik. Hampir tidak pernah terjadi kekosongan stok, sehingga proses penjualan di toko berjalan lancar. Pemasok selalu memastikan pasokan datang secara rutin sesuai jadwal yang disepakati.
2	Apakah Bapak/Ibu pernah mengalami keterlambatan pengiriman atau kekosongan stok telur dari CV. Monalisa?	Belum pernah mengalami keterlambatan pengiriman yang berarti. Kalaupun ada keterlambatan, biasanya hanya selisih waktu beberapa jam dan tidak sampai mengganggu penjualan. Pengiriman umumnya dilakukan tepat waktu sesuai kesepakatan.
3	Apakah menurut Bapak/Ibu pelayanan dan pengelolaan stok dari CV. Monalisa sudah memuaskan?	Pelayanan dan pengelolaan stok dari CV. Monalisa sangat memuaskan. Tim pengiriman bekerja cepat dan responsif, petugasnya ramah, dan stok selalu diperbarui sehingga tidak ada telur yang mendekati masa kedaluwarsa. Hal ini membuat saya merasa nyaman dan percaya untuk terus bekerja sama.
4	Bagaimana tingkat permintaan telur di tempat Bapak/Ibu, apakah cenderung stabil atau fluktuatif?	Tingkat permintaan telur di tempat saya relatif stabil setiap harinya. Hanya pada akhir pekan atau menjelang hari besar tertentu permintaan mengalami sedikit peningkatan. Kondisi ini memudahkan saya dalam mengatur pembelian dan penyimpanan stok.
5	Jika terjadi kekurangan stok dari pihak CV. Monalisa, apa yang biasanya Bapak/Ibu lakukan?	Jika ada tanda-tanda stok mulai menipis, saya biasanya langsung memesan lebih awal untuk mengantisipasi kekurangan. Dengan begitu, saya tetap bisa memenuhi permintaan pelanggan tanpa harus mencari pemasok lain secara mendadak.
6	Apakah komunikasi dari pihak CV. Monalisa mengenai ketersediaan stok cukup terbuka dan cepat?	Komunikasi dari pihak CV. Monalisa sangat baik. Mereka cepat memberi informasi jika stok mulai menipis atau ada perubahan jadwal pengiriman, sehingga saya bisa segera menyesuaikan strategi penjualan dan pembelian.
7	Seberapa penting menurut Bapak/Ibu agar pemasok seperti CV. Monalisa memiliki sistem peramalan penjualan yang baik?	Menurut saya, sistem peramalan penjualan yang baik sangat penting agar pasokan tetap stabil. Dengan adanya prediksi kebutuhan stok, pemasok dapat mengantisipasi lonjakan permintaan dan menghindari risiko kehilangan pelanggan akibat kekurangan barang.
8	Apa saran Bapak/Ibu agar	Sebaiknya CV. Monalisa menambah jumlah

	pengelolaan stok di CV. Monalisa bisa lebih optimal?	armada distribusi agar pengiriman bisa menjangka
9	Apakah pelayanan dari CV. Monalisa selama ini konsisten dalam kualitas dan jumlah produk yang dikirim?	Selama ini ketersediaan telur dari CV. Monalisa sangat baik dan terjaga dengan baik. Hampir tidak pernah terjadi kekosongan stok, sehingga proses penjualan di toko berjalan lancar. Pemasok selalu memastikan pasokan datang secara rutin sesuai jadwal yang disepakati.

FOTO DOKUMENTASI







YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

Gunungsitoli, Maret 2025

Hal Pengajuan Judul Rancangan Penelitian

Kepada Yth. Bapak/ibu Dosen

Pembimbing Akademik

Ibu Sophia M. Kakisina, S.E., M. Sc

Dengan hormat,

1. Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **AGUSNAMA GIAWA**

NIM : 2321012

Jumlah SKS : 139 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 Peramalan Penjualan Produk Telur Untuk Menentukan Persediaan Pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli	15/3-25	

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

Hormat Saya
Remohon

AGUSNAMA GIAWA
NIM. 2321012



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

OUTLINE TOPIK PENELITIAN SKRIPSI

Nama : **Agusnama Giawa**
NIM : 2321012
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen S1
Fakultas : Ekonomi
Tema : Peramalan

Judul	Analisis Peramalan Penjualan Produk Telur Untuk Menentukan Persediaan pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsoli.
Fenomena	Berdasarkan pengamatan awal, ditemukan beberapa fenomena di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli terkait dengan peramalan penjualan produk telur dalam menentukan persediaan. Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah fluktuasi permintaan yang dipengaruhi oleh faktor musiman, seperti meningkatnya permintaan menjelang hari raya dan menurunnya pembelian pada periode tertentu. Selain itu, keterbatasan data historis yang akurat sering kali menyebabkan ketidaktepatan dalam memperkirakan jumlah stok yang harus disiapkan, sehingga berisiko mengalami kelebihan atau kekurangan persediaan. Jika persediaan terlalu banyak, maka telur yang tidak terjual berisiko mengalami penurunan kualitas dan meningkatkan potensi kerugian. Sebaliknya, jika stok terlalu sedikit, perusahaan dapat kehilangan peluang penjualan karena tidak mampu memenuhi permintaan pelanggan. Tantangan lainnya adalah perubahan harga telur yang dipengaruhi oleh faktor eksternal, seperti biaya distribusi dan fluktuasi harga pakan ternak, yang turut memengaruhi strategi perencanaan stok.
Lokus	CV. Monalisa Mitra Makmur
Alamat	Jl. Sudirman 57 Gunungsitoli

Latar Belakang

Dalam dunia usaha atau bisnis, perencanaan yang matang menjadi faktor utama dalam menjaga stabilitas operasional dan keberlanjutan perusahaan. Salah satu aspek penting dalam manajemen bisnis adalah peramalan penjualan, yang berfungsi untuk memperkirakan jumlah permintaan terhadap suatu produk di masa mendatang. Peramalan yang akurat dapat membantu perusahaan dalam menentukan strategi produksi, pemasaran, hingga pengelolaan stok barang. Ketidaktepatan dalam memperkirakan permintaan dapat menyebabkan kerugian, baik dalam bentuk kelebihan stok yang berujung pada pemborosan maupun kekurangan stok yang mengakibatkan kehilangan peluang penjualan. Oleh karena itu, peramalan penjualan menjadi bagian penting dalam pengambilan keputusan bisnis yang lebih efektif.

Produk telur merupakan salah satu komoditas pangan yang memiliki permintaan cukup tinggi dan terus mengalami fluktuasi sepanjang waktu. Permintaan terhadap telur dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti tren konsumsi masyarakat, perubahan harga, serta kondisi ekonomi secara keseluruhan. Selain itu, faktor musiman juga turut memengaruhi penjualan telur, misalnya meningkatnya permintaan menjelang hari raya atau momen tertentu. Dengan karakteristik produk yang mudah rusak, perusahaan yang bergerak dalam distribusi telur harus memiliki strategi pengelolaan stok yang baik agar tidak mengalami kerugian akibat penurunan kualitas produk.

Dalam upaya menjaga keseimbangan antara penawaran dan permintaan, perusahaan perlu menerapkan sistem peramalan penjualan yang efektif. Dengan menggunakan metode peramalan yang tepat, perusahaan dapat memperkirakan jumlah stok yang harus disediakan guna memenuhi kebutuhan pelanggan tanpa menimbulkan pemborosan. Selain itu, sistem peramalan yang akurat juga membantu dalam mengantisipasi perubahan tren pasar sehingga perusahaan dapat lebih responsif dalam menyesuaikan strategi bisnisnya.

Peramalan penjualan dapat dilakukan dengan berbagai metode, baik secara kualitatif maupun kuantitatif. Metode kualitatif biasanya

menggunakan pendekatan subjektif berdasarkan pengalaman atau opini para ahli, sementara metode kuantitatif memanfaatkan data historis dan teknik statistik untuk menghasilkan prediksi yang lebih terukur. Kombinasi dari kedua metode ini sering digunakan dalam dunia bisnis untuk meningkatkan akurasi peramalan dan meminimalkan risiko kesalahan dalam pengelolaan persediaan.

Kendala yang sering dihadapi perusahaan dalam peramalan penjualan adalah keterbatasan data yang akurat serta ketidakpastian faktor eksternal yang dapat mempengaruhi permintaan. Fluktuasi harga, perubahan kebijakan pemerintah, serta tren konsumsi masyarakat merupakan beberapa faktor yang sulit diprediksi secara pasti. Oleh karena itu, diperlukan pemanfaatan teknologi dan analisis data yang lebih canggih untuk meningkatkan efektivitas peramalan.

Pentingnya peramalan penjualan dalam bisnis tidak hanya terbatas pada perusahaan besar, tetapi juga sangat relevan bagi usaha kecil dan menengah (UKM) yang bergerak di bidang perdagangan bahan pangan seperti telur. Dengan strategi peramalan yang baik, UKM dapat lebih mudah mengelola stoknya, menghindari risiko kerugian akibat kelebihan atau kekurangan persediaan, serta meningkatkan efisiensi operasional mereka.

Menurut Kotler & Keller (2020), peramalan penjualan adalah proses memperkirakan tingkat permintaan terhadap suatu produk dalam periode tertentu dengan menggunakan analisis data dan berbagai teknik peramalan. Peramalan yang akurat sangat penting dalam pengambilan keputusan bisnis karena dapat membantu perusahaan dalam merancang strategi pemasaran, menentukan kapasitas produksi, serta mengelola sumber daya dengan lebih efisien. Sementara itu, menurut Armstrong (2019), peramalan penjualan harus mempertimbangkan berbagai variabel, termasuk tren pasar, pola konsumsi, serta faktor eksternal seperti kondisi ekonomi dan kebijakan pemerintah. Dengan mempertimbangkan faktor-faktor ini, perusahaan dapat lebih siap menghadapi perubahan pasar yang dinamis.

Selain itu, Heizer & Render (2021) menyatakan bahwa metode peramalan yang efektif harus didasarkan pada data historis yang cukup serta menggunakan pendekatan yang sesuai dengan karakteristik produk dan pasar. Perusahaan yang mengandalkan peramalan dalam pengelolaan persediaan cenderung memiliki tingkat efisiensi yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang hanya mengandalkan perkiraan subjektif. Hal ini sejalan dengan pendapat Chase (2020), yang menekankan bahwa keakuratan peramalan dapat mempengaruhi kinerja bisnis secara keseluruhan, terutama dalam hal manajemen stok dan pengendalian biaya operasional.

Persediaan merupakan salah satu aspek penting dalam operasional bisnis, terutama bagi perusahaan yang bergerak di bidang distribusi dan perdagangan. Menurut Chopra & Meindl (2020), persediaan adalah jumlah barang yang disimpan oleh perusahaan untuk memenuhi permintaan pelanggan dalam suatu periode tertentu. Manajemen persediaan yang baik akan membantu perusahaan dalam menjaga keseimbangan antara ketersediaan barang dan efisiensi operasional. Jika persediaan terlalu banyak, maka perusahaan akan menghadapi risiko penyimpanan yang tinggi, sementara jika terlalu sedikit, maka perusahaan berisiko kehilangan pelanggan akibat ketidaktersediaan produk.

Menurut Simchi-Levi et al. (2021), strategi manajemen persediaan yang efektif harus mempertimbangkan pola permintaan serta menggunakan sistem yang mampu memantau pergerakan stok secara real-time. Hal ini bertujuan agar perusahaan dapat melakukan pengisian ulang stok dengan lebih tepat, menghindari kerugian akibat barang yang tidak terjual, serta mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang tersedia. Oleh karena itu, pengelolaan persediaan yang baik harus didukung dengan sistem peramalan yang akurat agar perusahaan dapat menyesuaikan jumlah stoknya dengan kondisi pasar yang dinamis.

CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi telur dan menghadapi tantangan dalam mengelola persediaan akibat fluktuasi

permintaan pasar. Permintaan terhadap telur di wilayah ini sering mengalami perubahan, terutama menjelang hari besar keagamaan atau saat kondisi ekonomi masyarakat membaik. Selain itu, perusahaan juga harus menghadapi perubahan harga telur yang dipengaruhi oleh biaya produksi dan distribusi. Dalam kondisi seperti ini, penerapan metode peramalan penjualan yang tepat sangat dibutuhkan agar perusahaan dapat mengatur stoknya secara optimal dan menghindari risiko kelebihan atau kekurangan persediaan.

Berdasarkan pengamatan awal, ditemukan beberapa fenomena di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli terkait dengan peramalan penjualan produk telur dalam menentukan persediaan. Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah fluktuasi permintaan yang dipengaruhi oleh faktor musiman, seperti meningkatnya permintaan menjelang hari raya dan menurunnya pembelian pada periode tertentu. Selain itu, keterbatasan data historis yang akurat sering kali menyebabkan ketidaktepatan dalam memperkirakan jumlah stok yang harus disiapkan, sehingga berisiko mengalami kelebihan atau kekurangan persediaan. Jika persediaan terlalu banyak, maka telur yang tidak terjual berisiko mengalami penurunan kualitas dan meningkatkan potensi kerugian. Sebaliknya, jika stok terlalu sedikit, perusahaan dapat kehilangan peluang penjualan karena tidak mampu memenuhi permintaan pelanggan. Tantangan lainnya adalah perubahan harga telur yang dipengaruhi oleh faktor eksternal, seperti biaya distribusi dan fluktuasi harga pakan ternak, yang turut memengaruhi strategi perencanaan stok.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka peneliti tertarik mengangkat judul **“Analisis Peramalan Penjualan Produk Telur Untuk Menentukan Persediaan pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsoli..”**

Rumusan Masalah	Berdasarkan latar belakang di atas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah : 1. Bagaimana penerapan metode peramalan penjualan produk telur dalam menentukan jumlah persediaan di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli? 2. Apa saja kendala yang dihadapi CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli dalam menerapkan peramalan penjualan untuk pengelolaan persediaan produk telur? 3. Strategi apa yang dapat diterapkan untuk meningkatkan akurasi peramalan penjualan guna mengoptimalkan pengelolaan persediaan di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli?
Tujuan Penelitian	1. Untuk mengetahui penerapan metode peramalan penjualan produk telur dalam menentukan jumlah persediaan di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli. 2. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli dalam menerapkan peramalan penjualan untuk pengelolaan persediaan produk telur 3. Untuk mengetahui Strategi apa yang dapat diterapkan untuk meningkatkan akurasi peramalan penjualan guna mengoptimalkan pengelolaan persediaan di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

Metode Penelitian	Menurut Sugiyono (2019:45), metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan hal tersebut terdapat empat kata kunci yang perlu diperhatikan yaitu cara ilmiah, data, tujuan dan kegunaan. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian itu didasarkan pada ciri-ciri keilmuan yang rasional, empiris, dan sistematis. Berdasarkan pemaparan tersebut dapat disimpulkan bahwa metode penelitian adalah suatu cara ilmiah yang digunakan untuk memperoleh data sesuai dengan telaah penelitian dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Dalam pendekatan penelitian ini dapat dibagi dalam 3 (tiga) jenis kegiatan, yaitu:
-------------------	---

	• Penelitian kualitatif adalah penelitian yang mempunyai sifat deskriptif, penelitian ini lebih cenderung menggunakan analisis. Dalam penelitian ini proses dan makna lebih banyak ditonjolkan dengan menggunakan landasan teori sebagai panduan untuk fokus pada penelitian berdasarkan fakta yang ada di lapangan. • Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang melakukan investigasi secara sistematis untuk meneliti sebuah fenomena dengan cara mengumpulkan data-data yang bisa diukur menggunakan ilmu statistik, matematika dan komputasi. Penelitian kuantitatif memiliki tujuan untuk mengembangkan teori hipotesis yang memiliki kaitan dengan fenomena-fenomena alam. • Penelitian campuran adalah penelitian yang menggabungkan penelitian bentuk kuantitatif dan kualitatif. Penelitian campuran ini lebih kompleks dibandingkan penelitian-penelitian yang disebutkan di atas, karena pada penelitian ini tidak hanya mengumpulkan dan menganalisis data namun juga melibatkan fungsi-fungsi dari penelitian kuantitatif dan kualitatif. Penggunaan dari kedua metode penelitian itu diharapkan bisa memberikan pemahaman yang lebih lengkap mengenai masalah penelitian yang diangkat. Berdasarkan pendapat tersebut di atas, maka penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif.
Daftar Pustaka	Armstrong, J. S. (2019). <i>Principles of Forecasting: A Handbook for Researchers and Practitioners</i>. Springer. Chase, R. B. (2020). <i>Operations and Supply Chain Management</i>. McGraw-Hill Education. Chopra, S., & Meindl, P. (2020). <i>Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation</i>. Pearson. Heizer, J., & Render, B. (2021). <i>Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management</i>. Pearson. Kotler, P., & Keller, K. L. (2020). <i>Marketing Management</i>. Pearson. Simchi-Levi, D., Kaminsky, P., & Simchi-Levi, E. (2021). <i>Designing and Managing the Supply Chain: Concepts, Strategies, and Case Studies</i>. McGraw-Hill Education.

Gunungsitoli, Maret 2025

Disetujui Oleh
Dosen Pembimbing,



Sophia M. Kakisina, S.E., M. Sc

NIDN. 0105037602

Disahkan Oleh
Plt. Ketua Program Studi Manajemen,



Idarni Harefa, S.E., M.E

NIDN. 0128129102

Tembusan

1. Kepala LPPM Universitas Nias
2. Dekan Fakultas Ekonomi

Status pembimbingan berhasil diubah

NIM :
2321012

NAMA MAHASISWA :
AGUSNAMA GIAWA

PRODI :
Manajemen

JUDUL :
Analisis Peramalan Penjualan Produk Telur Untuk Menentukan Persediaan pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsoli.

LOKUS :
CV. Monalisa Mitra Makmur

Dosen Pembimbing :
Sophia M. Kakisina, S.E.,M.Sc.

Konsentrasi :
Operasional

Tema :
Peramalan

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Proposal

N O	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	Bab I 23 Apr 2025 22:51:37	Analisis Peramalan Penjualan Produk Telur Untuk Menentukan Persediaan pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsoli File Skripsi	lanjutkan ke bab 2-3 29 Apr 2025 00:01:05
2	20 May 2025 20:10:10	File Skripsi	karna ada penambahan metode untuk menghitung jumlah persediaan ideal. maka anda tambahkan juga di bab 2 tentang metode itu misalnya average atau EOQ . tambahan sesuai dengan metode yang anda pilih

N

O

TOPIK

MATERI

CATATAN DOSEN

21 May 2025 09:21:13

3

20 May 2025 20:17:29

File Skripsi

karena ini analisis peramalan jumlah persediaan, maka dalam analisa perlu ada perhitungan. jadi tambahkan dalam analisisnya, anda menggunakan metode/rumus apa untuk menghitung jumlah persediaan yang harus tersedia. misalnya metode average/EOQ atau yg lainnya...

hanya tambahkan itu saja.. lalu siapkan untuk daftar seminar ya....

21 May 2025 09:19:50

4

22 May 2025 20:37:48

File Skripsi

Perbaiki sesuai bimbingan

23 May 2025 00:19:12

5

22 May 2025 20:38:15

File Skripsi

diperbaiki sesuai arahan. dan siapkan untuk seminar proposal

23 May 2025 00:19:40

Selesai

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

LEMBAR PERSETUJUAN RANCANGAN PENELITIAN

Rancangan penelitian yang di ajukan oleh :

Nama : Agusnama Giawa
NIM : 2321012
Program : Strata Satu (S1)
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Analisis Peramalan Penjualan Produk Telur untuk
Menentukan Persediaan Pada CV. Monalisa Mitra
Makmur Kota Gunungsitoli

Telah diperiksa dan disetujui untuk di seminarkan

Gunungsitoli, Mei 2025

Dosen Pembimbing


Ketua Program Studi
Idarni Harefa. S.E., ME.
NIDN. 01128129102


Sophia Molinda Kakisina. S.E., M.Sc.
NIDN. 0105037602



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 Kamis tanggal Lima bulan Juni tahun dua ribu dua puluh lima telah diselenggarakan Seminar Rancangan Penelitian bagi mahasiswa Universitas Nias :

Nama : **AGUSNAMA GIAWA**
NIM : 2321012
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Peramalan Penjualan Produk Untuk Menentukan
Persediaan Pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

W a k t u Pelaksanaan : 08. 00 wib-selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah:

Tanda Tangan

1. Sophia Molinda Kakisina, SE.,M.Sc
(Pembimbing)
2. Aferiaman Telaumbanau, SE.,MM
(Penelaah)

1.

2.

Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Sophia Molinda Kakisina, SE.,M.Sc (Pembimbing)	80
2. Aferiaman Telaumbanau, SE.,MM (Penelaah)	78
Total Nilai	

Rata-rata nilai adalah: 79

Gunungsitoli, 5 Juni 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	: AGUSNAMA GIAWA
NIM	: 2321012
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Analisis Peramalan Penjualan Produk Untuk Menentukan Persediaan Pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :

hari / tanggal	: Kamis, 5 Juni 2025
Pukul	: 08.00 wib-selesai
tempat	: Ruang 11

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, 5 Juni 2025
Plt. Ketua Program Studi Manajemen,

Idarni Harefa, S.E., M.F
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 : AGUSNAMA GIAWA

NIM : 2321012

Judul Penelitian : Analisis Peramalan Penjualan Produk Untuk Menentukan Persediaan Pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		Pola penjualan Bayu mana? distributor besar atau pengecer?
		Metode yg digunakan CV. Monalisa U/ hitung persediaan / peramalan.
		Latar belakang, fenomena apa? lebih jelas.
		Rumusan Masalah: 1. apa faktor 2 yg mempengaruhi.
		→ Penjualan produk untuk BFO, perataan layout produk
		→

Gunungsitoli, 5 Juni 2025

Dosen Pembimbing,

Sophia Molinda Kakisina, SE., M.Sc
NIDN. 0105037602



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 : AGUSNAMA GIAWA

NIM : 2321012

Judul Penelitian : Analisis Peramalan Penjualan Produk Untuk Menentukan Persediaan Pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		- tambahkan fenomena masalah manajemen pada penjualan CV. Monalisa.
		- Sempurnakan rumus masalah & type penelitian saudara
		- Perbaiki teori saudara
		- Perbaiki kerangka berpikir saudara
		- Yaitu uraian penelitian berbasis masalah saudara pelanggan tetap

Gunungsitoli, 5 Juni 2025

Dosen Pembimbing,


Aferi Aman Telaumbanua, SE.,MM
NIDN. 0116047202

LEMBARAN PERSETUJUAN RANCANGAN PENELITIAN

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh:

Nama : Agusnama Giawa
NIM : 2321012
Program : Strata Satu (S-1)
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK TELUR
UNTUK MENENTUKAN PERSEDIAAN PADA CV.
MONALISA MITRA MAKMUR KOTA GUNUNG SITOLI

Telah di periksa dan disetujui untuk diseminarkan.

Gunungsitoli, Juni 2025

Dosen Pembimbing


SOPHIA MOLINDA KAKISINA, S. E., M. Sc.
NIDN. 0105037602

Dosen Penelaah


AFERIAMAN TELAUMBANUA, S.E., M.M
NIDN. 0116047202

Ketua Prodi Manajemen


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

2 Juli 2025

Nomor : 930/UN11/PN.01.02/2025
Lampiran : 1 (set)
Perihal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth,
Pimpinan CV. Monalisa Mitra Makmur
Kota Gunungsitoli
di

Tempat

1. Dengan hormat, dalam rangka melengkapi data penelitian yang dilaksanakan oleh :
Nama : **Agusnama Giawa**
NIM : 2321012
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)
Judul Skripsi : Analisis peramalan penjualan produk telur untuk menentukan persediaan pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli
Lokasi Penelitian : CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli
Jadwal Penelitian : 2 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,

Sernian 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 (**Agusnama Giawa**)
 6. Arsip

CV. MONALISA MITRA MAKMUR
Jl. Sudirman 57 Gunungsitoli
Kota Gunungsitoli, Provinsi Sumatera Utara

Gunungsitoli, 03 Juli 2025

Perihal : **Persetujuan Izin Pelaksanaan Penelitian**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas ekonomi
Universitas Nias

Di:

Tempat

Sehubungan dengan surat dari Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias Nomor: 930/UN11/PN.01.02/2025 Hal: Ijin pelaksanaan penelitian Tertanggal mulai 04 Juli 2025 s/d Selesai, Maka kami dari CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli dengan ini menerangkan nama mahasiswa dibawah ini :

Nama : **Agusnama Giawa**
NIM : 2321012
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)

Dengan ini memberikan izin kepada yang bersangkutan untuk melaksanakan penelitian guna melengkapi data pada skripsi yang berjudul: **"Analisis Peramalan Penjualan Produk Telur Untuk Menentukan Persediaan Pada CV. Monalisa Mitra Makmur"**.

Demikian surat keterangan ini diperbuat untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Pemilik usaha

Darwin Limbardo

CV. MONALISA MITRA MAKMUR
Jl. Sudirman 57 Gunungsitoli
Kota Gunungsitoli, Provinsi Sumatera Utara

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : **Darwin Limbardo**
Jabatan : **Pemilik Usaha**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

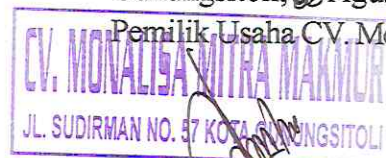
Nama : **Agusnama Giawa**
NIM : **2321012**
Fakultas : **Ekonomi**
Program studi : **Manajemen**
Jenjang Pendidikan : **Sarjana (S1)**
Judul Skripsi : **Analisis Peramalan Penjualan Produk Telur Untuk
Menentukan Persediaan Pada CV. Monalisa Mitra Makmur
Kota Gunungsitoli**

Telah melaksanakan penelitian di CV.Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli pada Tanggal 04 Juli 2025 sampai dengan 04 Agustus 2025. Dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul: **“Analisis Peramalan Penjualan Produk Telur Untuk Menentukan Persediaan Pada CV. Monalisa Mitra Makmur”**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Gunungsitoli, 06 Agustus 2025

Pemilik Usaha CV. Monalisa



Darwin Limbardo

Status pembimbingan berhasil diubah

NIM :

2321012

NAMA MAHASISWA :

AGUSNAMA GIAWA

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

Analisis Peramalan Penjualan Produk Telur Untuk Menentukan Persediaan pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsoli.

LOKUS :

CV. Monalisa Mitra Makmur

Dosen Pembimbing :

Sophia M. Kakisina, S.E.,M.Sc.

Konsentrasi :

Operasional

Tema :

Peramalan

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Skripsi

N O	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK TELUR UNTUK MENENTUKAN PERSEDIAAN PADA CV. MONALISA MITRA MAKMUR KOTA GUNUNGSITOL 26 Jul 2025 00:14:20	. File Skripsi	jenis huruf yan digunakan dicek lagi, masih ada yang berbeda, lihat panduan penulisan skripsi. wawancara yang dilakukan apakah sudah sesuai dengan daftar pertanyaan ? 27 Jul 2025 20:12:46
2	ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK TELUR UNTUK MENENTUKAN PERSEDIAAN PADA CV. MONALISA MITRA MAKMUR KOTA GUNUNGSITOLI	. File Skripsi	diperbaiki kembali sesuai bimbingan 06 Aug 2025 10:24:21

N

O

TOPIK

MATERI

CATATAN DOSEN

31 Jul 2025 10:36:35

- 3 Analisis peramalan
penjualan produk telur
untuk menentukan
persedian pada CV.
Monalisa Mitra Makmur
Kota gunungsitoli

File Skripsi

13 Aug 2025 14:37:21

perbaiki kesalahan yang tidak sesuai
panduang enulisan sepeti tata letak,
segera cek plagiasi ke LPPM untuk daftar UMH

14 Aug 2025 08:48:03

Selesai

Proses pembimbingan skripsi ini telah selesai



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN**

Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir Gunungsitoli

HP. 081262459445 Kode Pos 22812

Homepage: <https://unias.ac.id> email : pb@unias.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul **Analisis Peramalan Penjualan Produk Untuk Menentukan Persediaan Pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli** disusun oleh **Agusnama Giawa** NIM. 2321012, program studi manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh pembimbing sehingga dapat dilanjutkan untuk sidang ujian skripsi.

Gunungsitoli, 16 Agustus 2025

Dosen Pembimbing,

Sophia M. Kakisina, S.E, M.Sc
NIDN. 0105037602



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 : 549/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 : **Agusnama Giawa**
NIM : 2321012
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : ANALISIS PERAMALAN PENJUALAN PRODUK UNTUK MENENTUKAN PERSEDIAAN PADA CV. MONALISA MITRA MAKMUR KOTA GUNUNGSITOLI

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme terhadap Skripsi mahasiswa tersebut di atas melalui aplikasi *Turnitin*, dan mendapat tingkat *Similarity* 16% 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. **Agusnama Giawa.**



**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.: 1092/UN.11.02/PP.09.01/2025

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Program Studi S-1 Manajemen, Universitas Nias, menerangkan bahwa:

Nama : Agusnama Giawa

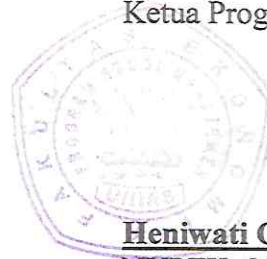
NIM : 2321012

Judul Skripsi : Analisis Peramalan Penjualan Produk Untuk Menentukan Persediaan
Pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

Bahwa yang bersangkutan Lulus semua Mata Kuliah di Program Studi S-1 Manajemen, kecuali Mata Kuliah Penulisan Skripsi. Untuk itu, dimohon untuk kiranya untuk diterbitkan Transkrip Nilai kepada yang bersangkutan. Atas kerjasama yang baik diucapkan terimakasih.

Gunungsitoli, 15 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, Agustus 2025

Hal : **Permohonan Ujian Skripsi**

Lampiran : dua 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 : **Agusnama Giawa**

NIM : 2321012

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 Matakuliah
5. Surat Pengesahan Skripsi yang di tandangani oleh Pembimbing
6. Surat Keterangan Telah Berakhir Meneliti Dari Tempat Penelitian
7. Surat Pernyataan Keaslian Skripsi Yang Di Tandatangani Oleh Mahasiswa Diatas Meterai 10.000
8. Menggandakan *Hardcopy* Skripsi Yang Telah di Jilid Sebanyak 3 (Tiga) Rangkap
9. Riwayat Bimbingan SKRIPSI di SIMAT Dari Dosen Pembimbing
10. Menunjukkan KRS/KHS Asli Semester 1 Sampai Terakhir
11. Fotokopi KHS Terakhir
12. Trankrip 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,

Agusnama Giawa

NIM. 2321012

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



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

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

Hal : Ketersediaan Menghadiri Sidang Skripsi

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias

c.q. Ketua Program Studi Manajemen

Jalan Karet No. 30 Kel. Ilir, Kec. Gunungsitoli

Kota Gunungsitoli

Nama : **Agusnama Giawa**

NIM : 2321012

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Judul Skripsi : Analisis peramalan penjualan produk untuk menentukan
persediaan pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota
Gunungsitoli

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

Gunungsitoli, 15 Agustus 2025

Hormat saya

Agusnama Giawa
NIM. 2321012



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 : 1111/UN11.02/PP.08.03/2025
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **AGUSNAMA GIAWA**

Kepada Yth.

- | | |
|---|------------|
| 1. Aferiaman Telaumbanua, S.E., MM | Penguji I |
| 2. Heniwati Gulo, S.E., M.E | Penguji II |
| 3. Sophia Molinda Kakisina, S.E., M.Sc. | Pembimbing |

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa:

Nama : **AGUSNAMA GIAWA**
NIM : 2321012
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Peramalan Penjualan Produk Untuk Menentukan
Persediaan Pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota
Gunungsitoli

diharapkan kehadiran Bapak/ibu pada acara dimaksud yang
diselenggarakan:

hari/tanggal : Rabu, 20 Agustus 2025
pukul : 13.00 Wib s/d selesai
tempat : Ruang 5

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

N a m a : AGUSNAMA GIAWA
NIM : 2321012
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Peramalan Penjualan Produk Untuk Menentukan Persediaan Pada CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

W a k t u Pelaksanaan : 13.00 WIB s.d.selesai

Susunan Dewan Penguji :

1. Sophia Molinda Kakisina, S.E., M.Sc.
2. Aferiaman Telaumbanua, SE.,MM
3. Heniwati Gulo, S.E., M.E

TandaTangan

1. 
2. 
3. 

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. Sophia Molinda Kakisina, S.E., M.Sc	85
2. Aferiaman Telaumbanua, SE.,MM	81
3. Heniwati Gulo, S.E., M.E	83
Total Nilai	249

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

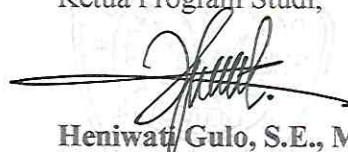
(.....)

Dengan Demikian Yang bersangkutan dinyatakan Lulus/~~Tidak Lulus~~ dengan Predikat Kelulusan.....^{B+}.....

Keterangan:
Nilai Yudisium:

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

Gunungsitoli, 20 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 : AGUSNAMA GIAWA

NIM : 2321012

Judul Penelitian : Analisis Peramalan Penjualan Produk Untuk Menentukan Persediaan Pada
CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		perbaiki gambar koneksi selama Ujian..

Gunungsitoli, 20 Agustus 2025

Dosen Pembimbing,

Sophia Molinda Kakisina, S.E., M.Sc
NIDN. 0105037602



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 : AGUSNAMA GIAWA

NIM : 2321012

Judul Penelitian : Analisis Peramalan Penjualan Produk Untuk Menentukan Persediaan Pada
CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
	Bab I	- uraikan pembaharuan penelitian, tambahkan data penjualan.
	Bab II	- perbaiki uraian Variabel penelitian - perbaiki jadwal penelitian, buatlah yang terupdate.
	Bab IV	- perbaiki Hal. 44, Apakah CV Monalisa melakukan impor atau ekspor persediaan telur. - uraikan Analisis Hasil penelitian
	Bab V	perbaiki kesimpulan

Gunungsitoli, 20 Agustus 2025
Dosen Penguji II

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

BIODATA PENULIS



Agusnama Giawa (Agus) dilahirkan di Lolozukhu, pada tanggal 28 Agustus 2002, anak kedua dari 5 bersaudara dari pasangan Tahafaudu Giawa dan Yenima Halawa. Saya menempuh pendidikan sekolah dasar di SDN. No. 078553 Orlin dan lulus pada tahun 2014.

Kemudian Selanjutnya melanjutkan pendidikan di salah satu sekolah menengah pertama yang ada di Tuhegewo yaitu di SMP Negeri 4 Ulu idanotae dan lulus pada tahun 2017. dan setelah tamat, melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 1 Umbunasi dengan jurusan IPA dan lulus pada tahun 2020. Kemudian pada Tahun 2021 melanjutkan studi pendidikan di salah satu universitas yang ada di pulau Nias yaitu di UNIVESITAS NIAS dengan program studi S1 manajemen, Fakultas Ekonomi. yang dimana kampus ini sebelumnya bernama STIE Pembangunan Nasional Nias.

Pada awal bulan Maret 2025, mencoba memulai penelitian ilmiah di salah satu di CV. Monalisa Mitra Makmur Kota Gunungsitoli sebagai syarat untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan studi di universitas Nias. Setelah melaksanakan penelitian berkat dan pertolongan Tuhan akhirnya bisa mempertahankan ujian skripsi di depan dosen penguji dan dinyatakan "LULUS" pada tanggal 20 Agustus 2025 dengan predikat memuaskan dan berhak menyandang Gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

selama menempuh pendidikan di universitas Nias banyak pengalaman dan pembelajaran yang didapatkan baik di bidang pendidikan, bidang penelitian dan juga pengabdian kepada masyarakat.