

Lampiran I Koesioner Penelitian

I. Karakteristis Responden

1. Nama :
2. Usia :
3. Jenis Kelamin :
 - ☐ Laki-laki
 - ☐ Perempuan

II. Petunjuk pengisian Kuesioner

1. Lengkapilah identitas responden terlebih dahulu
2. Pada jenis kelamin, silahkan diberikan tanda centang (☐) pada salah satu kolom pilihan jawaban yang sesuai dengan anda.
3. Berikut adalah keterangan respon terhadap pernyataan yang diberikan:

Sangat Setuju = SS

Setuju = S

Netral = N

Tidak Setuju = TS

Sangat Tidak Setuju = STS

1. Strategi Pemasaran (X1)

No	Pernyataan	Respon				
		SS	S	N	TS	STS
1	Produk/jasa yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan saya sebagai bagian dari segmen pasar tertentu.					
2	Saya merasa produk/jasa ini memang ditujukan untuk konsumen seperti saya.					
3	Produk/jasa ini memiliki citra yang jelas dan berbeda dibandingkan dengan pesaingnya					
4	Harga, promosi, tempat, dan produk yang ditawarkan sudah sesuai dengan harapan saya					

Sumber : Olah Data Peneliti 2025

2. Kualitas Pelayanan (X2)

No	Pernyataan	Respon				
		SS	S	N	TS	STS
1	Layanan yang saya terima selalu sesuai dengan apa yang dijanjikan.					
2	Karyawan cepat dan tanggap dalam membantu kebutuhan saya.					
3	Saya merasa aman dan yakin terhadap pelayanan yang diberikan oleh staf.					
4	Karyawan menunjukkan perhatian dan kepedulian terhadap kebutuhan pribadi saya.					
5	Fasilitas fisik, peralatan, dan tampilan staf terlihat profesional dan menarik.					

Sumber : Olah Data Peneliti 2025

3. Keputusan Pembelian Konsumen (Y)

No	Pernyataan	Respon				
		SS	S	N	TS	STS
1	Saya membeli produk ini karena memiliki fitur dan kualitas yang saya butuhkan.					
2	Saya memilih merek ini karena lebih saya percayai dibandingkan merek lain.					
3	Saya memilih membeli dari penyalur/toko ini karena lebih terpercaya dan mudah diakses.					
4	Saya membeli produk ini pada waktu yang tepat sesuai dengan kebutuhan saya.					
5	Saya membeli dalam jumlah yang sesuai dengan kebutuhan dan anggaran saya.					
6	Saya memilih metode pembayaran yang paling nyaman dan mudah bagi saya					

Sumber : Olah Data Peneliti 2025

Timestamp	Nama Lengkap	Jenis Kelamin	Usia	Produk/jasa yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan saya sebagai bagian dari segmen pasar tertentu.
7/13/2025 10:44:22	Putri Lase	Perempuan	18 tahun - 25 tahun	Setuju
7/13/2025 10:51:28	Forman	Laki-Laki	26 tahun - 33 tahun	Netral
7/13/2025 11:38:17	Sungguh sederhana hu	Perempuan	18 tahun - 25 tahun	Setuju
7/13/2025 21:19:13	Putra Bakti Zebua	Laki-Laki	18 tahun - 25 tahun	Netral
7/13/2025 22:01:44	ASRIYANTI LASE	Perempuan	18 tahun - 25 tahun	Setuju
7/14/2025 12:08:50	Chrisman Despian Zend	Laki-Laki	18 tahun - 25 tahun	Sangat Setuju
7/14/2025 13:08:07	Dewi zalukhu	Perempuan	26 tahun - 33 tahun	Setuju
7/14/2025 19:50:08	Dedi Serianto gea	Laki-Laki	18 tahun - 25 tahun	Sangat Setuju
7/14/2025 19:54:47	Jun Gea	Laki-Laki	18 tahun - 25 tahun	Sangat Setuju
7/14/2025 20:20:35	Ratna Elsofian Gulo	Perempuan	26 tahun - 33 tahun	Setuju
7/17/2025 9:26:09	Yatafati hulu	Laki-Laki	34 tahun - 45 tahun	Sangat Setuju
7/17/2025 9:27:07	Notarisman Lase	Laki-Laki	26 tahun - 33 tahun	Setuju
7/17/2025 20:24:48	Mardiaman Nazara	Laki-Laki	18 tahun - 25 tahun	Netral
7/17/2025 20:59:32	Cilin Mendrofa	Perempuan	18 tahun - 25 tahun	Sangat Setuju
7/17/2025 21:35:21	Agnes Srina Ningsi Gea	Perempuan	18 tahun - 25 tahun	Setuju
7/22/2025 12:31:23	Medaman Jaya Lawolo	Laki-Laki	18 tahun - 25 tahun	Setuju
7/22/2025 19:08:08	FRENKI ARIF GULO	Laki-Laki	18 tahun - 25 tahun	Netral
7/30/2025 14:07:05	Yusniar Zega	Perempuan	18 tahun - 25 tahun	Setuju
7/30/2025 14:14:49	Masalena Zega	Perempuan	34 tahun - 45 tahun	Setuju
7/30/2025 14:28:14	Silvia Flormtina Saruma	Perempuan	18 tahun - 25 tahun	Netral
7/30/2025 14:36:31	Suriani Halawa	Perempuan	18 tahun - 25 tahun	Setuju
7/30/2025 14:49:51	Faonasokhi lase	Laki-Laki	18 tahun - 25 tahun	Netral
7/30/2025 14:53:19	Foresman Halawa	Laki-Laki	18 tahun - 25 tahun	Setuju
7/30/2025 14:53:44	Apromat Candra putra	Laki-Laki	18 tahun - 25 tahun	Setuju
7/30/2025 15:40:45	Marlina larosa	Perempuan	18 tahun - 25 tahun	Sangat Setuju
7/30/2025 15:44:19	Berkat sepakat zendratr	Laki-Laki	18 tahun - 25 tahun	Sangat Setuju
7/30/2025 15:53:15	Marvel Tryboy Zega	Laki-Laki	18 tahun - 25 tahun	Sangat Setuju
7/30/2025 15:59:03	Idealisman Zega	Laki-Laki	18 tahun - 25 tahun	Sangat Setuju
7/30/2025 16:01:49	Dion Dwijhansen zega	Laki-Laki	18 tahun - 25 tahun	Setuju

Saya merasa produk/jasa ini memang diperlukan untuk konsumen seperti saya.	Prosesnya ini memang lebih yang jelas dan terbaca dibandingkan dengan pesaingnya.	Harga, proses pengiriman, dan produk yang ditawarkan sudah sesuai dengan kebutuhan saya.	Layanan yang saya terima sudah sesuai dengan apa yang dijanjikan.	Karyawan cepat dan tanggap dalam membantu kebutuhan saya.
Setuju	Setuju	Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Setuju	Setuju	Setuju	Netral	Setuju
Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Netral	Setuju
Setuju	Setuju	Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Netral	Setuju	Netral	Netral	Netral
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Netral	Sangat Setuju	Setuju
Setuju	Netral	Sangat Setuju	Netral	Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Netral	Setuju	Setuju	Netral	Setuju
Setuju	Netral	Setuju	Netral	Setuju
Setuju	Netral	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Setuju
Netral	Netral	Setuju	Setuju	Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Setuju	Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Setuju	Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Netral	Sangat Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Setuju	Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Setuju
Netral	Setuju	Sangat Setuju	Netral	Sangat Setuju
Setuju	Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Setuju
Tidak Setuju	Netral	Tidak Setuju	Setuju	Setuju
Setuju	Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Setuju	Setuju	Tidak Setuju	Netral	Netral
Setuju	Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Sangat Setuju
Setuju	Setuju	Netral	Netral	Netral
Sangat Setuju	Tidak Setuju	Sangat Setuju	Tidak Setuju	Setuju
Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Sangat Setuju	Sangat Tidak Setuju	Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Setuju	Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Sangat Setuju

Saya merasa email dan pesan lainnya yang dikirimkan ini dir.	Produknya memang benar-benar berkualitas, kebutuhan pribadi dir.	Fasilitas, layanan, dan tampilan dari produknya personal dan menarik.	Saya merasa produk ini benar-benar sesuai dengan kebutuhan saya.	Saya merasa produk ini benar-benar sesuai dengan kebutuhan saya.
Setuju	Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Sangat Setuju
Netral	Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Tidak Setuju	Netral	Sangat Setuju	Setuju	Sangat Setuju
Setuju	Netral	Netral	Setuju	Setuju
Setuju	Netral	Tidak Setuju	Setuju	Netral
Sangat Setuju	Setuju	Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Netral	Setuju	Setuju	Netral	Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Setuju	Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Sangat Setuju	Netral	Setuju	Netral	Netral
Setuju	Netral	Setuju	Tidak Setuju	Netral
Sangat Setuju	Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Sangat Setuju
Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Setuju
Setuju	Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Netral	Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
Netral	Netral	Netral	Sangat Setuju	Setuju
Sangat Setuju	Netral	Setuju	Setuju	Netral
Setuju	Setuju	Sangat Setuju	Netral	Netral
Setuju	Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Netral	Netral	Netral	Netral	Netral
Sangat Setuju	Setuju	Netral	Netral	Sangat Setuju
Netral	Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Netral	Sangat Tidak Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Tidak Setuju
Netral	Setuju	Netral	Netral	Tidak Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Setuju	Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Sangat Setuju

Saya memilih membeli dari penyedia/foto ini karena lebih terorganisir dan mudah diakses.	Saya membeli produk ini pada waktu yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan saya.	Saya membeli dalam jumlah yang sesuai dengan kebutuhan dan anggaran saya.	Saya memilih metode pembayaran yang paling nyaman dan mudah bagi saya.
Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Sangat Setuju
Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Setuju	Setuju	Sangat Setuju	Setuju
Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Netral
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Netral	Setuju	Setuju	Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Netral	Sangat Setuju
Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Sangat Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Setuju
Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Setuju
Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Netral	Setuju	Setuju	Sangat Setuju
Setuju	Setuju	Setuju	Setuju
Netral	Netral	Netral	Netral
Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Setuju
Setuju	Netral	Setuju	Setuju
Sangat Tidak Setuju	Setuju	Sangat Tidak Setuju	Sangat Setuju
Setuju	Setuju	Setuju	Sangat Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju
Setuju	Sangat Setuju	Setuju	Sangat Setuju

Lampiran III Hasil SPSS Olah Data

1. Karakteristik Responden

Karakteristik Berdasarakan Usia		
Usia Responden	Jumlah Responden	Presentase
18 – 25	56	56%
26 - 33	11	11%
34 - 45	7	7%
Total	74	74%

Karakteristik Berdasarakan Jenis Kelamin		
Jenis Kelamin	Jumlah Responses	Presentase
Laki – laki	43 Responses	43%
Perempuan	31 Responses	31%
Total	74 Responden	74%

2. Uji Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Strategi Pemasaran	74	8	20	15.20	2.569
Kualitas Pelayanan	74	10	25	18.93	3.349
Keputusan Pembelian Konsumen	74	13	29	22.74	3.523
Valid N (listwise)	74				

3. Uji Validitas Strategi Pemasaran (X1)

Correlations						
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1
X1.1	Pearson Correlation	1	.323**	.334**	.467**	.701**
	Sig. (2-tailed)		.005	.004	.000	.000
	N	74	74	74	74	74
X1.2	Pearson Correlation	.323**	1	.335**	.644**	.785**
	Sig. (2-tailed)	.005		.004	.000	.000
	N	74	74	74	74	74
X1.3	Pearson Correlation	.334**	.335**	1	.325**	.664**

	Sig. (2-tailed)	.004	.004		.005	.000
	N	74	74	74	74	74
X1.4	Pearson Correlation	.467**	.644**	.325**	1	.825**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.005		.000
	N	74	74	74	74	74
X1	Pearson Correlation	.701**	.785**	.664**	.825**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	74	74	74	74	74

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

4. Uji Validitas Kualitas Pelayanan (X2)

		Correlations					
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2
X2.1	Pearson Correlation	1	.248*	.359**	.733**	.354**	.722**
	Sig. (2-tailed)		.033	.002	.000	.002	.000
	N	74	74	74	74	74	74
X2.2	Pearson Correlation	.248*	1	.406**	.391**	.630**	.718**
	Sig. (2-tailed)	.033		.000	.001	.000	.000
	N	74	74	74	74	74	74
X2.3	Pearson Correlation	.359**	.406**	1	.531**	.362**	.723**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000		.000	.002	.000
	N	74	74	74	74	74	74
X2.4	Pearson Correlation	.733**	.391**	.531**	1	.395**	.819**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000		.001	.000
	N	74	74	74	74	74	74
X2.5	Pearson Correlation	.354**	.630**	.362**	.395**	1	.735**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.002	.001		.000
	N	74	74	74	74	74	74
X2	Pearson Correlation	.722**	.718**	.723**	.819**	.735**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	74	74	74	74	74	74

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

5. Uji Validitas Keputusan Pembelian Konsumen (Y)

		Correlations						
		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y
Y.1	Pearson Correlation	1	.399**	.344**	.641**	.360**	.351**	.755**
	Sig. (2-tailed)		.000	.003	.000	.002	.002	.000
	N	74	74	74	74	74	74	74
Y.2	Pearson Correlation	.399**	1	.323**	.671**	.762**	.097	.777**
	Sig. (2-tailed)	.000		.005	.000	.000	.412	.000
	N	74	74	74	74	74	74	74
Y.3	Pearson Correlation	.344**	.323**	1	.295*	.198	.234*	.608**
	Sig. (2-tailed)	.003	.005		.011	.091	.045	.000
	N	74	74	74	74	74	74	74
Y.4	Pearson Correlation	.641**	.671**	.295*	1	.605**	.158	.803**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.011		.000	.180	.000
	N	74	74	74	74	74	74	74
Y.5	Pearson Correlation	.360**	.762**	.198	.605**	1	.121	.723**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000	.091	.000		.305	.000
	N	74	74	74	74	74	74	74
Y.6	Pearson Correlation	.351**	.097	.234*	.158	.121	1	.468**
	Sig. (2-tailed)	.002	.412	.045	.180	.305		.000
	N	74	74	74	74	74	74	74
Y	Pearson Correlation	.755**	.777**	.608**	.803**	.723**	.468**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	74	74	74	74	74	74	74

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

6. Uji Reliabilitas Strategi Pemasaran (X1)

Reliability Statistics	
Cronbach's	
Alpha	N of Items
.733	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	11.42	4.329	.474	.701
X1.2	11.43	3.783	.574	.643
X1.3	11.41	4.436	.409	.736
X1.4	11.35	3.628	.648	.596

7. Uji Reliabilitas Kualitas Pelayanan (X2)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.797	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	15.23	7.714	.551	.767
X2.2	15.05	7.723	.545	.769
X2.3	15.16	7.535	.538	.772
X2.4	15.19	7.114	.694	.721
X2.5	15.09	7.621	.568	.762

8. Uji Reliabilitas Keputusan Pembelian Konsumen Konsumen (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.774	6

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y.1	18.91	8.361	.601	.718
Y.2	18.88	8.547	.651	.707
Y.3	19.01	9.164	.383	.781
Y.4	18.84	8.686	.701	.699
Y.5	18.91	8.881	.577	.726
Y.6	19.18	10.421	.265	.797

9. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

Unstandardized Residual		
N		74
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.48463519
Most Extreme Differences	Absolute	.099
	Positive	.073
	Negative	-.099
Test Statistic		.099
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c		.069
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^d	Sig.	.069
	99% Confidence Interval	Lower Bound
		Upper Bound
		.062
		.076

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 1660843777.

10. Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Strategi Pemasaran	.823	1.215
	Kualitas Pelayanan	.823	1.215

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Konsumen

11. Uji Heterokedastisitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.476	1.399		1.770	.081
	Strategi Pemasaran	-.017	.086	-.026	-.197	.845
	Kualitas Pelayanan	-.022	.066	-.044	-.334	.739

a. Dependent Variable: ABS_RES

12. Analisis Regresi Linier Berganda dan Uji T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.976	2.047		2.920	.005
	Strategi Pemasaran	.408	.126	.297	3.223	.002
	Kualitas Pelayanan	.558	.097	.531	5.754	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Konsumen

13. Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	455.463	2	227.731	35.878	.000 ^b
	Residual	450.659	71	6.347		
	Total	906.122	73			

a. Dependent Variable: Keputusan Pembelian Konsumen

b. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Strategi Pemasaran

14. Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.709 ^a	.503	.489	2.519

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Strategi Pemasaran

Lampiran II Foto Dan Dokumentasi







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

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

Gunungsitoli, 17 Januari 2025

Hal : Pengajuan Judul Rancangan penelitian

Kepada Yth.Bapak/Ibu Dosen
Pembimbing Akademik

Dengan hormat.

1. Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ferdinand Niskaryaman Zega

NIM : 2321139

Jumlah SKS yang telah diselesaikan : 130 SKS

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

No	Rancangan Judul Penelitian	Persetujuan	
		Tanggal	Paraf
1.	Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu	15/1/2025	

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

Hormat saya

Pemohon

Ferdinand Niskaryaman Zega

NIM. 2321139



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

OUTLINE PENELITIAN

Nama : Ferdinand Niskaryaman Zega
NIM : 2321139
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Tema Penelitian : Strategi Pemasaran

Judul	Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen
Lokus	PT Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu
Alamat	Hilinduria, Desa Maziaya Kecamatan Lotu Kabupaten Nias Utara
Fenomena	Pelanggan saat ini memiliki harapan yang lebih tinggi terhadap kualitas pelayanan. Mereka menginginkan respons yang cepat, solusi yang efektif dan pengalaman yang personal. Hal ini menuntut perusahaan untuk terus meningkatkan kualitas pelayanan dan berinvestasi dalam pelatihan karyawan.
Latar Belakang	Dalam lanskap bisnis yang terus berubah, industri telekomunikasi memegang peranan krusial dalam menghubungkan individu dan organisasi di seluruh dunia. Pt narindo solusi telekomunikasi tap lotu, sebagai salah satu pemain dalam industri ini, beroperasi di pasar yang sangat dinamis dan kompetitif. Persaingan yang ketat menuntut perusahaan untuk tidak hanya menawarkan produk dan layanan yang berkualitas, tetapi juga untuk membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan. Keputusan pembelian konsumen dalam industri telekomunikasi dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kualitas produk, harga, ketersediaan layanan, dan citra merek. Namun, dua faktor yang semakin menonjol adalah strategi pemasaran dan kualitas pelayanan.



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

Strategi pemasaran yang efektif memungkinkan pt narindo solusi telekomunikasi tap lotu untuk:

Meningkatkan kesadaran merek (brand awareness) dan menjangkau target pasar yang lebih luas.

Mempromosikan produk dan layanan unggulan dengan cara yang menarik dan relevan bagi konsumen.

Membangun citra merek yang positif dan membedakan diri dari pesaing.

Mendorong penjualan dan meningkatkan pangsa pasar.

Dalam era digital, strategi pemasaran yang sukses sering kali melibatkan pemanfaatan teknologi dan platform online, seperti media sosial, pemasaran konten, dan iklan digital.

Kualitas pelayanan yang prima adalah kunci untuk membangun kepuasan dan loyalitas pelanggan. Pt narindo solusi telekomunikasi tap lotu perlu memastikan bahwa mereka memberikan pelayanan yang:

Andal: layanan yang konsisten dan dapat diandalkan.

Responsif: tanggap terhadap kebutuhan dan keluhan pelanggan.

Empati: memahami dan peduli terhadap kebutuhan pelanggan.

Memberikan jaminan: memberikan rasa aman dan percaya kepada pelanggan.

Bukti fisik: memberikan bukti atas pelayanan yang diberikan.

Pelanggan saat ini memiliki harapan yang tinggi terhadap kualitas pelayanan, dan pengalaman negatif dapat dengan cepat menyebar melalui media sosial dan ulasan online.

Kombinasi antara strategi pemasaran yang efektif dan kualitas pelayanan yang prima sangat penting untuk meningkatkan keputusan pembelian konsumen. Strategi pemasaran yang baik dapat menarik perhatian konsumen, tetapi kualitas pelayanan yang buruk dapat membuat mereka beralih ke pesaing. Oleh karena itu, pt narindo solusi telekomunikasi tap lotu perlu memastikan bahwa mereka



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

	memiliki strategi pemasaran yang kuat dan memberikan pelayanan yang memuaskan kepada pelanggan. Penelitian ini relevan karena dapat memberikan wawasan yang berharga bagi pt narindo solusi telekomunikasi tap lotu dalam upaya mereka untuk meningkatkan daya saing dan memperkuat posisi mereka di pasar. Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk mengembangkan strategi pemasaran dan meningkatkan kualitas pelayanan, sehingga dapat meningkatkan keputusan pembelian konsumen dan membangun hubungan yang lebih kuat dengan pelanggan.
Perumusan masalah	1. Bagaimana Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Pt Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu? 2. Bagaimana Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Pt Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu? 3. Seberapa Besar Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Secara Simultan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Pt Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu
Tujuan penelitian	1. Menganalisis Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen 2. Menganalisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen 3. Memeberikan Rekomendasi Kepada Pt Narindo Solusi Tap Telekomunikasi Tap Lotu
Metode penelitian	Penelitian ini akan menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian kausal. Data akan dikumpulkan melalui kuesioner dan dianalisis menggunakan analisis regresi linear berganda. Dengan metode ini, peneliti dapat memperoleh pemahaman yang



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

	komprehensif tentang pengaruh strategi pemasaran dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen di PT Nafindo Solusi Telekomunikasi Tap Lutu.
Daftar Pustaka	• Kotler, P., & Armstrong, G. (2016). <i>Principles Of Marketing</i>. Pearson Education Limited • Tjiptono, F.(2019). <i>Pemasaran Jasa: Prinsip, Penerapan, Dan Penelitian</i>. Andi Offset Schiffman,L.G., & Wisenblit, J.L. (2019). <i>Consumer Behavior</i> . Pearson

Gunungsitoli, 17 Januari 2025

Disetujui Oleh

Dosen Pembimbing,

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

NIDN. 0120118505

Disahkan Oleh

Plt.Program Studi

Idarni Harefa, S.E.,M.E

NIDN 0128129162

Tembusan :

1. Kepala LPPM Universitas Nias
2. Dekan Fakultas Ekonomi

NIM :
2321139

NAMA MAHASISWA :
FERDINAND NISKARYAMAN
ZEGA

PRODI :
Manajemen

JUDUL :
Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu

LOKUS :
PT Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu

Dosen Pembimbing :
NOV ELHAN GEA, S.E, M.M.

Konsentrasi :
Pemasaran

Tema :
STRATEGI PEMASARAN

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Proposal

No	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	Bimbingan Proposal 19 May 2025 13:45:41	BAB I, II, III File Skripsi	Berdasarkan hasil penelitian, disarankan agar PT Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu lebih fokus pada pengembangan dan implementasi strategi pemasaran yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar dan preferensi konsumen. Selain itu, perusahaan perlu meningkatkan kualitas pelayanan dengan memperhatikan aspek kecepatan, keandalan, serta empati terhadap konsumen. Peningkatan kualitas pelayanan yang berkelanjutan dapat membantu menciptakan loyalitas konsumen dan mendorong keputusan pembelian yang lebih baik. Evaluasi secara rutin terhadap strategi pemasaran dan pelayanan yang diterapkan juga sangat penting untuk tetap relevan dengan perkembangan pasar yang terus berubah. 27 May 2025 14:38:10
2	Revisi 24 May 2025 08:42:09	BAB I,II,III. File Skripsi	Dalam BAB II, yang membahas tinjauan pustaka, disarankan agar peneliti memperdalam kajian teori terkait dengan pengaruh strategi pemasaran dan kualitas

dan pelayanan yang perlu ditingkatkan.

Populasi dan Sampel: Pastikan sampel mewakili populasi dan, jika memungkinkan, gunakan sampel yang lebih besar untuk validitas hasil.

Pengukuran Variabel: Pastikan instrumen (kuesioner) sudah diuji validitas dan reliabilitasnya dengan baik.

28 May 2025 10:40:12

5 Revisi

28 May 2025 08:08:19

Bab III

File Skripsi

Daftar pustaka perlu diperiksa untuk memastikan konsistensi penulisan, seperti nama penulis dan tahun yang harus seragam. Beberapa referensi juga perlu mencantumkan informasi lengkap seperti volume, edisi, dan halaman, khususnya untuk jurnal. Gunakan satu gaya sitasi yang konsisten, seperti APA, dan pastikan referensi yang lebih terkini dimasukkan. Kuesioner sudah lengkap, namun penting untuk memastikan relevansi setiap pertanyaan dengan tujuan penelitian dan menguji validitas serta reliabilitas instrumen tersebut. Populasi dan sampel sudah jelas, namun pastikan sampel cukup representatif. Metode penelitian kuantitatif dengan analisis regresi sudah sesuai, tetapi pastikan asumsi dasar regresi diuji sebelum analisis. Tambahkan jadwal penelitian rinci dengan tenggat waktu untuk setiap tahap jika belum ada. Secara keseluruhan, proposal ini cukup lengkap namun membutuhkan penyempurnaan di beberapa bagian untuk menjaga konsistensi dan kelengkapan.

28 May 2025 10:40:59

Selesai

pelayanan terhadap keputusan pembelian dengan menyertakan lebih banyak referensi terbaru dan relevan. Menambahkan studi kasus atau penelitian terdahulu yang lebih banyak dan beragam dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai hubungan antar variabel yang diteliti. Selain itu, penting untuk memastikan bahwa kerangka konseptual yang digunakan dapat menggambarkan secara jelas dan terstruktur pengaruh antara variabel-variabel yang diteliti dalam konteks PT Narindo Solusi Telekomunikasi.

27 May 2025 14:38:43

3 revisi

24 May 2025 14:17:40

latar belakang

File Skripsi

Pada BAB III yang membahas metode penelitian, disarankan agar peneliti lebih jelas dalam menggambarkan teknik pengumpulan data dan pemilihan sampel. Misalnya, menjelaskan secara rinci alasan pemilihan metode purposive sampling dan bagaimana kriteria pemilihan responden dapat mewakili populasi secara optimal. Selain itu, untuk memastikan validitas dan reliabilitas data yang lebih tinggi, disarankan agar peneliti melakukan uji coba kuesioner pada kelompok responden yang lebih kecil sebelum disebarkan kepada sampel yang lebih besar. Selain itu, disarankan untuk memperjelas bagaimana hasil dari analisis regresi linier berganda akan diinterpretasikan dan bagaimana uji asumsi klasik akan dilakukan dengan lebih mendetail, untuk meningkatkan kredibilitas temuan penelitian.

27 May 2025 14:39:09

4 Revisi

27 May 2025 15:10:00

Bab III

File Skripsi

Perluas Literatur: Tambahkan referensi terkini dan studi kasus dari perusahaan sejenis untuk memperkaya pembahasan.

Analisis Data: Pertimbangkan analisis lebih mendalam seperti path analysis untuk memahami hubungan antar variabel.

Rekomendasi Praktis: Berikan rekomendasi lebih spesifik mengenai strategi pemasaran

LEMBAR PERSETUJUAN

Rancangan Penelitian yang diajukan Oleh :

Nama : FERDINAND NISKARYAMAN ZEGA
NIM : 2321139
Program : Strata Satu (S1)
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu

Telah disetujui untuk diseminarkan

Gunungsitoli, 5 Juni 2025

Plt. Ketua Prodi Manajemen



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

Dosen Pembimbing,



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



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

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

BERITA ACARA SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

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

Nama : **FERDINAND NISKARYAMAN ZEGA**
NIM : 2321139
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu

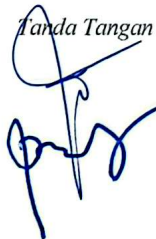
W a k t u Pelaksanaan : 13.00 wib-selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah:

1. Nov Elhan Gea, SE.,MM
(Pembimbing)
2. Yuterlin Zalukhu, S.Sos., M.M
(Penelaah)

1.

2.

Tanda Tangan


Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Nov Elhan Gea, SE.,MM (Pembimbing)	80
2. Yuterlin Zalukhu, S.Sos., M.M (Penelaah)	76
Total Nilai	156

Rata-rata nilai adalah: 78

Gunungsitoli, 5 Juni 2025
Plt. Ketua Program Studi Manajemen,

Idami 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	: FERDINAND NISKARYAMAN ZEGA
NIM	: 2321139
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :

hari / tanggal	: Kamis, 5 Juni 2025
Pukul	: 13.00 wib-selesai
tempat	: Ruang 7

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,

Idami 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 : FERDINAND NISKARYAMAN ZEGA

NIM : 2321139

Judul Penelitian : Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1✓		permasalahkan di latar belakang harus jelas dan dimulai dengan hal-hal umum
2✓		Lengkapi manfaat penelitian secara teoritis
3✓		Tentukan populasi populasi dan sampel secara bet di lokasi
4✓		Tentukan teknik pengumpulan data
5✓		Tambah teori tentang variabel
6		sempurnakan tata tulis : - margin - Peta h. k. hal - Format kutipan - Buat nomor di kuesibler - Kata-kata asing
7		

Gunungsitoli, 5 Juni 2025

Dosen Penelaah,

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

LEMBAR PERSETUJUAN

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh :

Nama : FERDINAND NISKARYAMAN ZEGA
NIM : 2321139
Program : Strata Satu (S1)
Program Studi: Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : "Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap
Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT Narindo Solusi
Telekomunikasi TAP Lotu"

Telah di Seminarkan dan di setuju untuk di teliti.

Gunungsitoli, juli 2025

Di setuju oleh:

Dosen Pembimbing,



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

Dosen Penelaah,



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



Kaprodi Manajemen,
Heniwati Gulo, S.P., 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

21 Juli 2025

Nomor : 1013/UN11/PN.01.02/2025

Lampiran : 1 (set)

Perihal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth,
Pimpinan PT. Narindo Solusi Telekomunikasi
Tap. Lotu
di

Tempat

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

Nama : **Ferdinand Niskaryaman Zega**

NIM : 2321139

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)

Judul Skripsi : Pengaruh strategi pemasaran dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap' Lotu

Lokasi Penelitian : PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap.Lotu

Jadwal Penelitian : 21 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,


Sektiati 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 (**Ferdinand Niskaryaman Zega**)
6. Arsip



PT. NARINDO SOLUSI TELEKOMUNIKASI TAP LOTU

Alamat: Jalan Hilinduria, Kelurahan Dusun 1 Desa Maziaya Kec. Lotu
Kab Nias Utara

Nomor :
Lampiran : -
Perihal : Surat Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias
di

Tempat

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan surat dari Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias
NO:1013/UN11/PN.01.02/2025, tanggal 21 juli 2025, perihal permohonan izin
pelaksanaan penelitian yang dilakukan oleh:

Nama : Ferdinan Niskaryaman Zega
NIM : 2321139
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)
Judul Skripsi : Pengaruh strategi pemasaran dan kualitas pelayanan
terhadap keputusan pembelian konsumen pada PT.
Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu
Lokasi penelitian : PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu
Jadwal Penelitian : 21 Juli 2025 sampai selesai

Demikian disampaikan surat balasan permohonan izin penelitian ini, yang
namanya tersebut di atas diberikan izin untuk melaksanakan penelitian sampai selesai
di PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu. atas perhatian kami ucapakan
terima kasih.

PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu,
Kepala Cabang


JULRIS ZEBUA



PT. NARINDO SOLUSI TELEKOMUNIKASI TAP LOTU

Alamat : Jalan Hilinduria, Kelurahan Dusun I Desa Maziya Kec. Lotu Kab. Nias Utara

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **JULRIS ZEBUA**
Jabatan : **KEPALA CABANG**

Dengan ini menerangkan bahwa Mahasiswa yang beridentitas:

Nama : **FERDINAND NISKARYAMAN ZEGA**
NIM : **2321139**
Program Studi : **Manajemen**
Fakultas : **Ekonomi**
Universitas : **Universitas Nias**

Telah menyelesaikan penelitian di PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu terhitung dari tanggal 21 juli sampai 16 agustus 2025 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu".

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Lotu, 16 Agustus 2025

Kepala Cabang,


JULRIS ZEBUA

Status pembimbingan berhasil diubah

NIM :
2321139

NAMA MAHASISWA :
FERDINAND NISKARYAMAN
ZEGA

PRODI :
Manajemen

JUDUL :
Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu

LOKUS :
PT Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu

Dosen Pembimbing :
NOV ELHAN GEA, S.E, M.M.

Konsentrasi :
Pemasaran

Tema :
STRATEGI PEMASARAN

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Skripsi

N O	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	BAB 4 DAN 5 08 Aug 2025 12:34:20	MENGOLAH DATA PENELITIAN File Skripsi	Latar Belakang: Persaingan bisnis telekomunikasi tinggi → perlu strategi pemasaran efektif & pelayanan berkualitas untuk mempengaruhi keputusan pembelian. Masalah: Pengaruh strategi pemasaran pada keputusan pembelian. Pengaruh kualitas pelayanan pada keputusan pembelian. Pengaruh keduanya secara simultan. Batasan: Objek: PT Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu. Variabel: Strategi pemasaran (X1), kualitas pelayanan (X2), keputusan pembelian (Y). Tujuan: Mengidentifikasi elemen strategi pemasaran & kualitas pelayanan yang mempengaruhi keputusan pembelian.

Menilai pengaruh gabungan X_1 & X_2 terhadap Y .

Manfaat:

Teoritis: memperkaya literatur pemasaran & perilaku konsumen.

Praktis: evaluasi strategi & layanan perusahaan.

Kerangka & Hipotesis:

$X_1, X_2 \rightarrow Y$.

H1: $X_1 \rightarrow Y$ signifikan.

H2: $X_2 \rightarrow Y$ signifikan.

H3: $X_1 \text{ \& } X_2 \rightarrow Y$ signifikan (simultan).

Metode:

Kuantitatif, kausal.

Populasi: 286 konsumen, Sampel: 74 (Slovin, $e=10\%$).

Data: primer (kuesioner), sekunder (literatur).

Analisis: Validitas, Reliabilitas, Uji Asumsi Klasik, Regresi Berganda, Uji T, Uji F, R^2 .

08 Aug 2025 12:46:50

2 BAB 4 DAN 5

09 Aug 2025 16:42:41

revisi

File Skripsi

Bahasa & Penulisan

Perbaiki typo/penulisan (contoh: "strategi pemasaraan" $\rightarrow$ "strategi pemasaran").

Konsistensi istilah (gunakan "kualitas pelayanan" dan "keputusan pembelian" secara seragam).

Pastikan kutipan sesuai format dan lengkap sumbernya.

Latar Belakang

Singkatkan bagian teori umum, fokus pada masalah di PT Narindo.

Tekankan urgensi penelitian dengan data atau fakta terbaru perusahaan.

Rumusan Masalah & Tujuan

Rumusan masalah disusun singkat & jelas, tanpa pengulangan.

Tujuan penelitian langsung mengacu pada rumusan masalah.

Metode Penelitian

Jelaskan alasan pemilihan metode kuantitatif & teknik sampling secara singkat.

Tambahkan detail lokasi penelitian jika belum jelas di awal bab III.

Pembahasan & Analisis

Hubungkan hasil uji statistik dengan teori di tinjauan pustaka.

Tambahkan pembahasan implikasi hasil bagi perusahaan.

Kesimpulan & Saran

Kesimpulan fokus pada jawaban rumusan masalah.

Saran dibuat praktis & aplikatif untuk PT Narindo.

11 Aug 2025 07:44:56

Bahasa & Penulisan – Perbaiki typo, konsisten istilah, dan gunakan EYD.

Abstrak – Ringkas 150–250 kata, sertakan angka hasil uji, hindari pengulangan.

Pendahuluan – Tegaskan *gap penelitian*, cantumkan sumber data awal, kaitkan fenomena dengan tujuan.

Tinjauan Pustaka – Konsisten sitasi, ringkas teori, jelaskan *research gap*.

Metode – Rapi perhitungan Slovin, jelaskan instrumen & indikator, uji validitas-reliabilitas, alasan lokasi.

Hasil & Pembahasan – Sertakan tabel + interpretasi, hubungkan hasil dengan teori/penelitian terdahulu.

Kesimpulan & Saran – Singkat, sesuai tujuan, saran jelas untuk pihak terkait.

Format – Rapi daftar pustaka, konsisten tabel/gambar, ikuti format skripsi kampus.

12 Aug 2025 21:27:39

4 BAB 4 DAN 5

13 Aug 2025 15:56:56

REVISI

File Skripsi

Bahasa – Gunakan kalimat singkat, konsisten ejaan & istilah teknis, hindari pengulangan.

Struktur – Latar belakang cukup 3–4 paragraf (fenomena, pentingnya variabel, kondisi objek, tujuan). Abstrak ≤250 kata.

Analisis – Hubungkan hasil dengan teori & riset sebelumnya, beri saran praktis yang spesifik.

Data – Tabel/gambar konsisten, jelas, dan penomorannya rapi.

Referensi – Format sitasi seragam, semua kutipan masuk daftar pustaka.

15 Aug 2025 11:27:46

5 BAB 4 DAN 5

15 Aug 2025 18:15:57

perbaikan

File Skripsi

Lengkapi sesuai dengan catatan sebelumnya....

Lengkapi berkas lainnya serta pendukungnya....

ACC UMH

16 Aug 2025 09:14:17

Selesai



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

Alamat: Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ili, Kec. Gunungaitoli, Kota Gunungaitoli
Homepage: <https://mij.unias.ac.id> email: mij@unias.ac.id

PENGESAHAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul "Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu" oleh Ferdinand Niskaryaman Zega dengan NIM 2321139 Program Studi Manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh pembimbing, sehingga dapat dilanjutkan untuk Sidang Skripsi.

Gunungsitoli, 15 Agustus 2025
Dosen Pembimbing,

NOV ELHAN GEA, S.E., M.M.
NIDN 0120118505



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT

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

SURAT KETERANGAN

Nomor : 590/UN06.01/TU.01.20/2025

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Arisman Telaumbanua, S.Pd.,M.Pd.T**
NIDN : 0102018705
Pangkat/Golongan : Penata Muda Tk.I /III/b
Jabatan : Sekretaris Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Nias

dengan ini menerangkan bahwa,

Nama : **Ferdinand Niskaryaman Zega**
NIM : 2321139
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : PENGARUH STRATEGI PEMASARAN DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA PT NARINDO SOLUSI TELEKOMUNIKASI TAP LOTU

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme terhadap Skripsi mahasiswa tersebut di atas melalui aplikasi *Turnitin*, dan mendapat tingkat *Similarity* 25% dan tingkat *Artificial Intelligence* (AI) 0%, sehingga dinyatakan layak untuk melanjutkan pada tahap selanjutnya sesuai dengan tahapan pada penyelesaian skripsi.

Gunungsitoli, 19 Agustus 2025

An. Kepala LPPM Universitas Nias
Sekretaris LPPM

Arisman Telaumbanua, S.Pd.,M.Pd.T
NIDN. 0102018705

Tembusan:

1. Ketua Program Studi Manajemen
2. Mahasiswa an. **Ferdinand Niskaryaman 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

No : 1060/UN.11.02/PP.09.01/2025

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

Nama : **Ferdinand Niskaryaman zega**
Nim : 2321139
Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu

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, 22 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, 20 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 : **Ferdinand Niskaryaman Zega**

NIM : 2321139

Program : Sarjana

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Mengajukan permohonan untuk diperkenankan menempuh ujian Skripsi.

Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini saya lampirkan:

1. Surat permohonan ujian skripsi
2. Surat Kesiediaan Menghadiri Ujian Skripsi
3. Bukti skripsi telah melewati cek *plagiat* dari LPPM
4. Surat keterangan bebas mata kuliah
5. Surat pengesahan skripsi yang ditandatangani oleh dosen pembimbing
6. Surat keterangan telah berakhir meneliti dari tempat penelitian
7. Surat pernyataan keaslian skripsi yang ditandatangani oleh mahasiswa
8. Menggandakan *hardcopy* skripsi yang telah di jilid sebanyak 3 (tiga) rangkap
9. Riwayat bimbingan skripsi di simat dari dosen pembimbing
10. Menunjukkan KRS/KHS asli semester 1 sampai terakhir
11. Fotokopi KHS terakhir
12. Transkrip nilai sementara dari SIMAT
13. Slip pembayaran uang kuliah terakhir
14. Map merah 3 buah

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih.

Hormat Saya
Pemohon


Ferdinand Niskaryaman Zega
NIM 2321139

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

Gunungsitoli, 20 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 : **Ferdinand Niskaryaman Zega**

NIM : 2321139

Program : Sarjana

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

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

1. Surat permohonan ujian skripsi
2. Surat Kesiediaan Menghadiri Ujian Skripsi
3. Bukti skripsi telah melewati cek *plagiat* dari LPPM
4. Surat keterangan bebas mata kuliah
5. Surat pengesahan skripsi yang ditandatangani oleh dosen pembimbing
6. Surat keterangan telah berakhir meneliti dari tempat penelitian
7. Surat pernyataan keaslian skripsi yang ditandatangani oleh mahasiswa
8. Menggandakan *hardcopy* skripsi yang telah di jilid sebanyak 3 (tiga) rangkap
9. Riwayat bimbingan skripsi di simat dari dosen pembimbing
10. Menunjukkan KRS/KHS asli semester 1 sampai terakhir
11. Fotokopi KHS terakhir
12. Transkrip nilai sementara dari SIMAT
13. Slip pembayaran uang kuliah terakhir
14. Map merah 3 buah

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih.

Hormat Saya
Pemohon


Ferdinand Niskaryaman Zega
NIM. 2321139

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: mni@unias.ac.id

KESEDIAAN MENGHADIRI UJIAN SKRIPSI

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi bagi mahasiswa Universitas Nias

Nama : Ferdinand Niskaryaman Zega

Nim : 2321139

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap
Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT Narindo Solusi
Telekomunikasi Tap Lotu

Waktu pelaksanaan

Hari/Tanggal :

Pukul :

Tempat : Fakultas Ekonomi Ruang

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

Gunungsitoli, 20 Agustus 2025

Tanda Tangan,

Ferdinand Niskaryaman Zega
NIM. 2321139



**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

22 Agustus 2025

Nomor : 1144/UN11.02/PP.08.03/2025
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **FERDINAND NISKARYAMAN ZEGA**

Kepada Yth.

1. Yuterlin Zalukhu, S.Sos., M.M	Penguji I
2. Serniati Zebua, SE., M.Si	Penguji II
3. NoV Elhan Gea, SE., MM	Pembimbing

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa:

Nama : **FERDINAND NISKARYAMAN ZEGA**
NIM : 2321139
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Pemasaran dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu

diharapkan kehadiran Bapak/ibu pada acara dimaksud yang diselenggarakan:

hari/tanggal : Sabtu, 23 Agustus 2025
pukul : 08.00 Wib s/d selesai
tempat : Ruang 6

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

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

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

N a m a : **FERDINAND NISKARYAMAN ZEGA**
NIM : 2321139
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Pemasaran dan Kualitas Pelayananan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu

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

Susunan Dewan Penguji :

1. NoV Elhan Gea, SE.,MM
2. Yuterlin Zalukhu, S.Sos. ,M.M
3. Serniati Zebua, SE., M.Si

TandaTangan

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

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. NoV Elhan Gea, SE.,MM	88
2. Yuterlin Zalukhu, S.Sos. ,M.M	85
3. Serniati Zebua, SE., M.Si	85
Total Nilai	258

Berdasarkan Perhitungan Rata-Rata Nilai adalah.....⁸⁶
(.....⁸⁶.....)

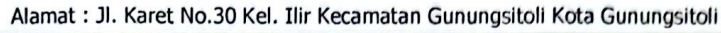
Dengan Demikian Yang bersangkutan dinyatakan Lulus/Tidak Lulus dengan Predikat Kelulusan.....^{A-}.....

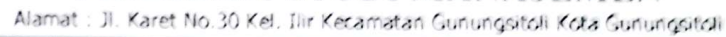
Keterangan
Nilai Yudisium

90.00-100.00 = 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, 23 Agustus 2025
Ketua Program Studi,


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





BIODATA PENULIS



Ferdinand Niskaryaman Zega, lahir di Tuhenakhe, Desa Maziaya, Kecamatan Lotu, Kabupaten Nias Utara pada tanggal 03 Maret 2003. Penulis merupakan anak pertama dari 5 bersaudara dari pasangan Adolf Bastian Zega (Ayah) dan Masalena Zega (Ibu). Memulai pendidikan formal di SD Negeri 071021 Hilinduria dan lulus pada tahun 2015. Selanjutnya, penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri SMP N. 2 Lotu dan menyelesaikan pada tahun 2018.

Kemudian meneruskan pendidikan Sekolah Menengah Atas yang di tempuh di SMA Pembda Gunungsitoli dengan jurusan Ilmu Pengetahua Sosial dan lulus pada tahun 2021. Melanjutkan kembali di Fakultas Ekonomi Universitas Nias mengambil program studi Manajemen. Saat ini hendak menyelesaikan proses perkuliahan dengan menempuh tahap akhir penyusunan karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kualitas Pelayanan Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Lotu”