

DAFTAR WAWANCARA PENELITIAN

Petunjuk :

1. Analisis penetapan harga produk bertujuan untuk memahami bagaimana strategi harga dapat mempengaruhi penjualan di Yuki Mart.
2. Penetapan harga yang tepat dapat menarik lebih banyak pelanggan, meningkatkan loyalitas, dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan.
3. Dalam analisis ini, wawancara dengan berbagai informan akan memberikan wawasan yang lebih dalam mengenai persepsi harga, strategi yang diterapkan, dan kebutuhan pelanggan.

Pertanyaan Wawancara untuk Yuki Mart Kota Gunung Sitoli (Informan Umum)

1. Apa yang Anda ketahui tentang strategi penetapan harga yang diterapkan di Yuki Mart?
2. Menurut Anda, bagaimana harga produk di Yuki Mart dibandingkan dengan pesaing di daerah ini?
3. Apakah Anda merasa harga produk di Yuki Mart terjangkau? Mengapa?
2. Apa produk yang paling sering Anda beli di Yuki Mart dan mengapa?
3. Apakah Anda pernah merasa harga produk di Yuki Mart terlalu tinggi? Jika ya, produk apa yang dimaksud?

Pertanyaan Wawancara untuk Admin Yuki Mart Kota Gunung Sitoli (Informasi Kunci)

1. Apa strategi penetapan harga yang saat ini diterapkan di Yuki Mart?

Bagaimana Anda menentukan harga untuk produk baru yang akan dijual?

2. Apakah ada analisis pasar yang dilakukan untuk menentukan harga? Jika ya, metode apa yang digunakan?
3. Bagaimana Anda menanggapi umpan balik pelanggan terkait harga produk?

3. Apakah ada rencana untuk melakukan perubahan pada strategi penetapan harga dalam waktu dekat? Jika ya, apa alasannya?

Pertanyaan untuk Karyawan Yuki Mart Kota Gunung Sitoli (Informan Pendukung)

1. Menurut Anda, bagaimana reaksi pelanggan terhadap harga produk di Yuki Mart?
2. Apakah Anda sering mendengar keluhan dari pelanggan mengenai harga?
3. Jika ya, produk apa yang paling sering dikeluhkan?
4. Bagaimana Anda menjelaskan kepada pelanggan tentang perbedaan harga produk di Yuki Mart dibandingkan dengan toko lain?
5. Apakah ada promosi atau diskon yang sering diterapkan? Bagaimana respon pelanggan terhadap promosi tersebut?
6. Menurut Anda, apa yang bisa dilakukan untuk meningkatkan penjualan melalui penetapan harga?

Pertanyaan kepada Pelanggan Yuki Mart Kota Gunung Sitoli

1. Apa yang menjadi pertimbangan utama Anda saat memilih untuk berbelanja di Yuki Mart?
2. Bagaimana pendapat Anda tentang harga produk yang ditawarkan di Yuki Mart?
3. Apakah Anda merasa harga di Yuki Mart sebanding dengan kualitas produk yang ditawarkan? Mengapa?
4. Apakah Anda pernah membeli produk karena adanya diskon atau promosi? Jika ya, produk apa yang Anda beli?
4. Apa saran Anda untuk Yuki Mart dalam hal penetapan harga agar lebih menarik bagi pelanggan?

TRANSAKSI WAWANCARA

Judul Sikripsi : Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan Di Yuki Mart Kota Guningsitoli.
Nama Peneliti : Jul Rahmat Hidayat Dohona
Waktu wawncara : April 2025
Metode wawancara : Wawancara semi-terstruktur

1. **Informan I** : **Yunifao Zebua**
Jabatan : **Pemilik Usaha**

a. **Pertanyaan** : Bagaimana mana harga produk produk yang ada di Yuki mart Agar mudah di jangkau oleh konsumen?

Jawaban : Sebagai pemilik Yuki Mart, saya berusaha agar harga produk-produk di Yuki Mart tetap terjangkau oleh konsumen dengan beberapa cara. Pertama, kami selalu melakukan survei harga pasar secara rutin untuk memastikan harga yang kami tawarkan kompetitif dan sesuai dengan daya beli masyarakat sekitar. Kedua, kami bekerja sama langsung dengan distributor dan pemasok utama agar bisa mendapatkan harga beli yang lebih rendah, sehingga dapat menekan harga jual di toko. Selain itu, kami juga memberikan promo dan diskon tertentu pada produk-produk kebutuhan pokok agar konsumen bisa lebih mudah menjangkaunya. Dengan strategi ini, kami berharap semua lapisan masyarakat dapat berbelanja dengan nyaman dan ekonomis di Yuki Mart.

b. **Pertanyaan** : Apakah harga yang ditawarkan di Yuki Mart lebih kompetitif dibandingkan toko lainnya?

Jawaban : Ya, harga yang kami tawarkan di Yuki Mart selalu kami upayakan lebih kompetitif dibandingkan toko lain. Kami rutin melakukan survei harga pasar dan membandingkan dengan kompetitor agar konsumen mendapatkan harga yang terbaik. Dengan strategi ini, kami berharap pelanggan merasa lebih diuntungkan dan tetap memilih Yuki Mart sebagai tempat belanja utama mereka.

c. **Pertanyaan** : Apakah proses pengolahan produk yang dihasilkan di Yuki Mart mempengaruhi manfaat kualitas produknya?

Jawaban : ya proses pengolahan produk di Yuki Mart sangat mempengaruhi manfaat dan kualitas produk yang dihasilkan. Kami selalu memastikan setiap tahapan pengolahan dilakukan dengan standar yang baik, mulai dari pemilihan bahan baku berkualitas, proses produksi yang higienis, hingga penyimpanan dan pengemasan

yang tepat. Dengan proses pengolahan yang terjaga, kami yakin produk yang sampai ke tangan konsumen memiliki manfaat dan kualitas yang optimal.

2. Informan II : Arif Zebua
Jabatan : Marketing

- a. Pertanyaan : Bagaimana membandingkan harga produk anda dengan pesaing di pasar?

Jawaban : Kami secara rutin melakukan survei harga ke toko-toko pesaing, baik secara langsung maupun melalui media online. Data tersebut kemudian dianalisis untuk memastikan harga produk Yuki Mart tetap kompetitif dan menarik bagi konsumen. Selain harga, kami juga memperhatikan nilai tambah seperti promosi dan pelayanan agar pelanggan mendapatkan lebih dari sekadar harga murah.

- b. Pertanyaan : Bagaimana strategi yang dijalankan di Yuki Mart dalam menggunakan promosi untuk memasarkan produk?

Jawaban : Yuki Mart memanfaatkan media sosial untuk memperkenalkan produk baru, mengadakan promosi menarik, dan berinteraksi langsung dengan konsumen sehingga produk semakin dikenal luas dan diminati

3. Informan III : Herman
Jabatan : Bagian produksi

- a. Pertanyaan : Bagaimana strategi yang dijalankan di Yuki Mart dalam menggunakan promosi untuk memasarkan produk?

Jawaban : Yuki Mart memastikan ketersediaan stok produk yang di promosikan selalu cukup, menjaga kualitas produk, dan mendukung program promosi dengan menyesuaikan produksi sesuai kebutuhan pasar.

- b. Pertanyaan : Bagaimana membandingkan harga produk anda dengan pesaing di pasar?

Jawaban : Dalam produksi, kami membandingkan harga dengan pesaing dengan memperhatikan biaya bahan baku dan proses produksi. Kami pastikan produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang sebanding dengan harga yang ditawarkan di pasar, sehingga konsumen merasa puas dan tetap memilih produk Yuki Mart.

4. Informan IV : Ending
Jabatan : Kaeryawan

- a. Pertanyaan : Bagaimana membandingkan harga produk anda dengan pesaing di pasar?

Jawaban : Untuk membandingkan harga produk di Yuki Mart dengan pesaing di pasar, kami rutin melakukan survei harga ke toko-toko lain di sekitar, baik secara langsung maupun melalui media online. Kami memastikan harga yang ditawarkan tetap kompetitif dan terjangkau bagi konsumen. Selain itu, kami juga memperhatikan kualitas produk dan pelayanan agar konsumen mendapatkan nilai lebih dibandingkan hanya sekadar harga murah. Dengan cara ini, Yuki Mart tetap bisa bersaing dan menjadi pilihan utama pelanggan di tengah persaingan pasar yang ketat.

- b. Pertanyaan : Bagaimana membandingkan harga produk anda dengan pesaing di pasar?

Jawaban : Sebagai bagian penjualan, saya membandingkan harga produk Yuki Mart dengan pesaing melalui survei pasar secara langsung. Kami selalu berusaha menawarkan harga yang bersaing tanpa mengurangi kualitas produk dan pelayanan, agar pelanggan tetap loyal dan memilih berbelanja di Yuki Mart.

5. Informan V : Yunifao
Jabatan : Owner

- a. Pertanyaan : pertanyaan 13. Bagaimana strategi yang dijalankan di Yuki Mart dalam menggunakan promosi untuk memasarkan produk

Jawaban : menyampaikan bahwa strategi promosi yang dijalankan untuk membesarkan produk adalah dengan rutin mengadakan diskon, memanfaatkan media sosial untuk memperkenalkan produk baru, serta memberikan pelayanan yang ramah agar pelanggan merasa puas dan loyal, sehingga produk Yuki Mart semakin dikenal dan diminati Masyarakat.

- b. Pertanyaan : Apakah menurut anda lokasi Yuki Mart dapat berbeda dengan toko lain?

Jawaban : Menurut saya, lokasi Yuki Mart memang dapat berbeda dengan toko lain. Kami memilih lokasi yang strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat, khususnya di Jl. Sudirman No.79, desa Afilaza, Kota Gunungsitoli. Lokasi ini kami nilai sangat potensial karena berada di area yang ramai dan dekat dengan pemukiman warga, sehingga memudahkan konsumen untuk berbelanja kebutuhan sehari-hari. Selain itu, kami juga mempertimbangkan aksesibilitas dan kenyamanan parkir bagi pelanggan. Dengan lokasi yang tepat, kami berharap dapat memberikan keunggulan kompetitif dibandingkan toko lain di sekitar kami dan meningkatkan loyalitas konsumen terhadap Yuki Mart.

4.1. Gambaran Objek Penelitian

4.1.1. Sejarah Singkat Yuki Mart Kota Gunungsitoli

CV. Yuki Empat Bersatu merupakan salah satu badan usaha yang bergerak dibidang ritail yang menjual berbagai kebutuhan masyarakat. CV, Yuki Empat Bersatu berdiri sejak tahun 2020 dengan nama usaha Yuki Mart, perintis sekaligus pemilik dari usaha ini adalah Bapak Yunifao Zebua dan Ibu Kariawati Halawa. Sebelumnya usaha ini merupakan usaha kecil berupa kedai yang hanya menjual sebagian kecil kebutuhan masyarakat pada tahun 2011 dan berhenti tahun 2015. Melihat kebutuhan masyarakat semakin meningkat Bapak Yunifao zebua kembali membuka usaha pada tahun 2020 dengan luas tempat usaha 5 m X 25 m, awalnya usaha ini tidak memiliki karyawan dan hanya dikelola oleh anggota keluarga Bapak Yunifao Zebua, Setelah 5 bulan usaha ini berjalan, Bapak Yunifao Zebua merekrut karyawan 1 orang yang bernama lin Zebua. Beberapa bulan kemudian usaha ini mengalami perkembangan dengan luas tempat usaha 5m X 35m dan karyawan bertambah sebanyak 4 orang yang bernama Nosta, Aris, Sinodi, Winda.

Arti dari nama CV. Yuki Empat Bersatu adalah kata "Yuki" diambil dari singkatan nama dari Bapak Yunifao Zebua dan Ibu Kariawati Halawa, sedangkan kata "Empat Bersatu" diambil dari orang anak dari Bapak Yunifao Zebua dan Ibu Kariawati Halawa sehingga nama usahanya menjadi Yuki Mart.

Adapun visi dan misi Yuki Mart Kota Gunungsitoli adalah sebagai berikut

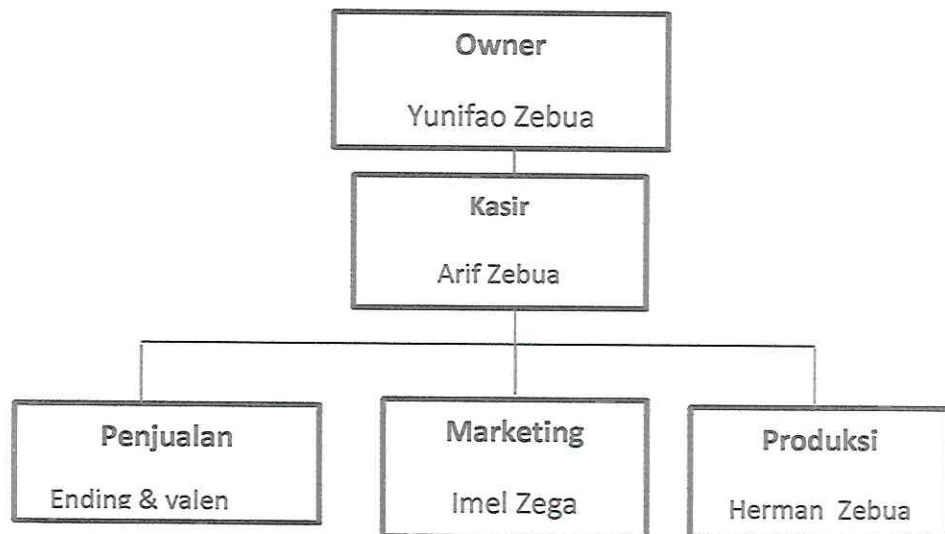
1. Visi dan Misi :

- a. Menjadi mini market yang mampu memenuhi harapan dan kebutuhan konsumen serta dapat memberikan pelayanan yang terbaik.
- b. Memberikan kepuasan kepada konsumen dengan berfokus pada kenyamanan, kualitas produk dan memberikan pelayanan yang ramah.
- c. Berkomitmen untuk menyediakan produk yang lengkap bagi konsumen.

4.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi formal pasti memiliki struktur organisasi yang merupakan suatu wadah atau fungsi dalam manajemen yang menetapkan dan membagi tugas pekerjaan yang dilakukan, pembatasan dan tanggung jawab serta wewenang penetapan hubungan antara unsur-unsur organisasi. Sehingga memungkinkan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan.

Dengan adanya organisasi, manajemen dapat mengadakan kegiatan yang diciptakan dari suatu susunan organisasi sehingga secara formal dimana setiap pejabatan dari fungsi-fungsi dalam organisasi dapat melaksanakan fungsi sebagai wadah serta alat untuk mewujudkan tujuan yang dialami dan telah disetujui bersama. Struktur organisasi berfungsi untuk kinerja disuatu perusahaan supaya lebih terarah, dan akan diketahui sampai dimana wewenang dan tanggung jawab yang dimiliki oleh karyawan dalam menjalankan tugas. Struktur organisasi dari perusahaan Mawar Bakaery dpat dilihat pada gambar berikut.



Sumber: *Data Primer*, (2025).

Gambar 4.1

Struktur Organisasi

Pada toko ini untuk posisi teratas dalam struktur organisasi di Yuki Mart adalah Bapak Yunifao Zebua selaku *Owner*. Di bawah bapak Yunifao Zebua ada kasir yang menjadi pengelola keuangan. Dan ada tiga

mengakses data pelanggan, dan berkoordinasi dengan tim lain untuk memastikan proses penjualan berjalan lancar.

3. Marketing

Bagian marketing bertanggung jawab untuk mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, termasuk perencanaan kampanye, riset pasar, dan penentuan target pasar serta *positioning* produk. Mereka juga mengelola citra merek dan memastikan komunikasi pemasaran konsisten di berbagai media. Selain itu, bagian *marketing* menangani peluncuran produk, mengawasi aktivitas promosi, dan bekerja sama dengan tim lain untuk pendukung penjualan. Dalam menjalankan tugasnya, mereka memiliki wewenang untuk menentukan arah strategi pemasaran, mengelola anggaran promosi, serta mengevaluasi dan menyesuaikan kampanye berdasarkan hasil yang dicapai.

4. Keuangan

Bagian keuangan bertanggung jawab untuk mengelola anggaran dan pencatatan transaksi, termasuk biaya bahan baku. Mereka memastikan pengeluaran untuk bahan baku sesuai anggaran dan efisien, serta melakukan analisis untuk mengoptimalkan biaya dan probabilitas. Wewenang bagian keuangan mencakup menyetujui anggaran pembelian bahan baku dan mengontrol pengeluaran, mendukung kesehatan keuangan perusahaan dan kestabilan finansial.

5. Produksi

Tugas bagian produksi adalah menjalankan proses produksi, bertanggung jawab dalam masalah bahan baku dan barang produksih.

4.1.4. Karakteristik Informan

1. Berdasarkan Pendidikan

Tabel 4.1

Karakteristik Informan Berdasarkan Pendidikan

Nama	Jenjang Pendidikan
Yonifao Zebua	SMA
Arif Folala Zebua	S1 Manajemen
Ending Zega	SMA

Imel Zebua	SMA
Valen mendofo	SMA
Herman zalukhu	SMA

Sumber : data olahan tahun 2025

Pada tabel diatas karyawan di Yuki Mart berdasarkan strata pendidikan terbagi atas 2 bagian. Bapak Yunifao Zebua sebagai *Owner* merupakan tamatan SMA, Arif Zebu sebagai Kasir Lulusan S-1 Manajemen, dan 4 orang karyawan lainnya merupakan tamatan SMA.

2. Berdasarkan usia

Tabel 4.2

Karakteristik Informan Berdasarkan Usia

Nama	Umur
Yonifao Zebua	50 Tahun
Arif Folala Zebua	23 Tahun
Ending Zega	20 Tahun
Imel Zebua	22 Tahun
Valen mendofo	21 Tahun
Herman zalukhu	22 Tahun

Sumber : data olahan tahun 2025

Pada Tabel di atas karyawan yang bekerja pada Yuki Mart berdasarkan rentan usia, Bapak Yunifao Zebua Sebagai *Owner* dengan usia tertua yaitu 50 tahun dan 4 karyawan lainnya berumur dibawah 30 Tahun.

4.1.5. Elemen-Elemen dari Yuki Mart

1. Keanekaragaman

Yuki Mart menawarkan keanekaragaman produk yang cukup luas untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari masyarakat, mulai dari makanan, minuman, kebutuhan rumah tangga, hingga produk kebersihan. Keanekaragaman ini menjadi salah satu daya tarik utama bagi konsumen karena mereka dapat menemukan berbagai jenis barang dalam satu tempat, sehingga memudahkan proses belanja dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

2. Kualitas

Kualitas produk di Yuki Mart dijaga dengan memastikan barang yang dijual selalu dalam kondisi baik dan layak konsumsi. Produk-produk

yang tersedia dipilih dari merek-merek terpercaya dan selalu diperiksa masa kedaluwarsanya. Pelayanan yang ramah dan profesional juga menjadi bagian dari upaya menjaga kualitas pengalaman belanja konsumen.

3. Merek

Yuki Mart menyediakan berbagai produk dari merek-merek terkenal dan juga produk lokal yang sudah dikenal masyarakat. Keberagaman merek ini memberikan pilihan lebih luas kepada konsumen sesuai dengan preferensi dan kebutuhan mereka, baik dari segi harga maupun kualitas.

4. Kemasan

Produk di Yuki Mart hadir dengan kemasan yang menarik dan praktis. Kemasan yang baik tidak hanya menjaga kualitas produk, tetapi juga memudahkan konsumen dalam membawa dan menyimpan barang yang dibeli. Penataan produk dengan kemasan yang rapi juga menambah kenyamanan saat berbelanja.

5. Ukuran

Yuki Mart menyediakan produk dalam berbagai ukuran, mulai dari kemasan kecil hingga besar. Hal ini memberikan fleksibilitas kepada konsumen untuk memilih ukuran yang sesuai dengan kebutuhan dan anggaran mereka, baik untuk konsumsi pribadi maupun keluarga.

4.2. Hasil Penelitian

4.2.1. Strategi Penetapan Harga di Yuki Mart Kota Gunungsitoli

Harga merupakan salah satu unsur pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari sebuah ketentuan dalam penetapan harga atas sebuah barang atau jasa yang dapat menghasilkan keuntungan. Penetapan harga yang baik tidak hanya menghasilkan keuntungan bagi penjual, tetapi juga memberikan keuntungan bagi pembeli. Begitu juga sebaliknya, jika penetapan harga yang kurang tepat dapat berakhir buruk pada penjual. Penetapan harga yang terlalu tinggi berpengaruh terhadap naik turunnya penjualan. Penetapan harga yang rendah juga bisa berdampak terhadap pandangan konsumen mengenai

produk yang dijual. Untuk itu, penetapan harga harus dilakukan seefektif mungkin.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan, indikator penetapan harga meliputi keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas, daya saing harga, dan kesesuaian harga dengan manfaat.

4.2.1.1 Keterjangkauan Harga

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan di Yuki mart kota gunungsitoli, memperoleh data data sebagai berikut: dengan Bapak Yunifao selalu owner Yuki Mart pada tanggal 30 April 2025 dengan pertanyaan. *1. Bagaimana mana harga produk produk yang ada di Yuki mart agar mudah dijangkau oleh konsumen?* Dimana beliau menjawab :

"Sebagai pemilik Yuki Mart, saya berusaha agar harga produk-produk di Yuki Mart tetap terjangkau oleh konsumen dengan beberapa cara. Pertama, kami selalu melakukan survei harga pasar secara rutin untuk memastikan harga yang kami tawarkan kompetitif dan sesuai dengan daya beli masyarakat sekitar. Kedua, kami bekerja sama langsung dengan distributor dan pemasok utama agar bisa mendapatkan harga beli yang lebih rendah, sehingga dapat menekan harga jual di toko. Selain itu, kami juga memberikan promo dan diskon tertentu pada produk-produk kebutuhan pokok agar konsumen bisa lebih mudah menjangkaunya. Dengan strategi ini, kami berharap semua lapisan masyarakat dapat berbelanja dengan nyaman dan ekonomis di Yuki Mart."

Dari hasil wawancara di ambil Kesimpulan dengan pemilik Yuki Mart, Bapak Yunifao, menunjukkan bahwa strategi penetapan harga di Yuki Mart dilakukan dengan survei harga pasar secara rutin, kerja sama langsung dengan distributor untuk mendapatkan harga beli rendah, serta pemberian promo dan diskon pada produk kebutuhan pokok. Upaya ini bertujuan agar harga produk tetap terjangkau dan dapat dijangkau oleh seluruh lapisan masyarakat, sehingga meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen di kota Gunungsitoli.

Hasil wawancara tanggal 30 April 2025 dengan Ending selaku Karyawan Yuki Mart dengan pertanyaan **2. *Bagaimana penetapan harga produk yang di berikan Yuki Mart jika memilih sala satu produk sesuai permintaan pelanggan?*** Beliau menjawab :

"Penetapan harga produk di Yuki Mart dilakukan dengan mempertimbangkan permintaan pelanggan. Kami melakukan survei harga pasar dan melihat harga dari kompetitor agar harga yang ditetapkan tetap kompetitif dan terjangkau. Selain itu, biaya pembelian produk dan margin keuntungan juga menjadi pertimbangan utama, sehingga pelanggan bisa mendapatkan harga yang sesuai dengan kebutuhan mereka"

Hasil wawancara tanggal 30 April 2025 dengan Valen selaku Karyawan Yuki Mart dengan pertanyaan **4. *Bagaimana penetapan harga produk yang di berikan Yuki Mart jika memilih sala satu produk sesuai permintaan pelanggan?*** Beliau menjawab:

"Penetapan harga produk di Yuki Mart selalu melihat pada permintaan pelanggan. Jika permintaan tinggi, kami pastikan harga tetap wajar dan tidak memberatkan konsumen. Kami juga membandingkan harga dengan toko lain dan menyesuaikan agar tetap bersaing di pasaran. Tujuannya supaya pelanggan tetap memilih Yuki Mart sebagai tempat belanja utama mereka"

Dari hasil wawancara dengan karyawan Yuki Mart dapat disimpulkan bahwa penetapan harga produk dilakukan dengan mempertimbangkan permintaan pelanggan, harga pasar, biaya operasional, dan strategi pemasaran. Karyawan bagian penjualan, marketing, dan staf lainnya sepakat bahwa harga produk diatur agar tetap kompetitif dan terjangkau, serta sering disesuaikan dengan survei pasar dan kebutuhan konsumen. Strategi marketing mix yang diterapkan Yuki Mart terbukti berpengaruh kuat terhadap loyalitas konsumen, di mana penetapan harga menjadi salah satu faktor utama dalam menarik dan mempertahankan pelanggan.

4.2.1.2 Kesesuaian Harga dengan kualitas produk

Hasil wawancara pada tanggal 30 April 2025 dengan pertanyaan dengan Bapak Yunifao selaku Pemilik/owner Yuki Mart dengan 5. *pertanyaan Apakah penetapan harga produk- produk yang diminta konsumen sesuai dengan kualitas produk yang diberikan?* Beliau menjawab :

"Penetapan harga produk di Yuki Mart selalu disesuaikan dengan kualitas produk yang kami berikan kepada konsumen. Kami memastikan bahwa setiap harga yang ditetapkan sudah sebanding dengan mutu dan manfaat produk tersebut, sehingga konsumen merasa puas dan percaya dengan produk yang mereka beli di Yuki Mart. Dengan strategi ini, kami berupaya menjaga kepercayaan dan loyalitas pelanggan, karena mereka mendapatkan kualitas yang sesuai dengan harga yang dibayarkan"

Dari hasil wawancara di Yuki Mart dapat disimpulkan bahwa Yuki Mart menetapkan harga produk sesuai dengan kualitas yang diberikan, sehingga konsumen merasa harga yang dibayarkan sebanding dengan mutu dan manfaat produk yang diterima. Strategi penetapan harga ini terbukti mampu menjaga kepercayaan dan loyalitas pelanggan, karena konsumen mendapatkan kualitas produk yang layak dengan harga yang kompetitif.

4.2.1.3 Daya saing harga

Dari hasil wawancara Hasil wawancara pada tanggal 30 April dengan pertanyaan dengan Bapak Yunifao selaku Pemilik/owner Toko dengan pertanyaan 6. *Apakah harga yang ditawarkan di Yuki Mart lebih kompetitif dibandingkan toko lainnya?* Beliau menjawab :

"Ya, harga yang kami tawarkan di Yuki Mart selalu kami upayakan lebih kompetitif dibandingkan toko lain. Kami rutin melakukan survei harga pasar dan membandingkan dengan kompetitor agar konsumen mendapatkan harga yang terbaik. Dengan strategi ini, kami berharap pelanggan merasa lebih diuntungkan dan tetap memilih Yuki Mart sebagai tempat belanja utama mereka."

Dari hasil wawancara dengan owner Yuki Mart dapat di simpulkan bahwa Yuki Mart secara konsisten berupaya menawarkan harga yang lebih kompetitif dibandingkan toko-toko lain di sekitarnya. Melalui survei harga pasar dan penyesuaian harga secara rutin, Yuki Mart memastikan konsumen mendapatkan produk berkualitas dengan harga terbaik. Strategi ini tidak hanya meningkatkan daya tarik toko di mata pelanggan, tetapi juga memperkuat loyalitas konsumen terhadap Yuki Mart sebagai pilihan utama untuk berbelanja.

Hasil wawancara dengan Ending tanggal 30 April 2025 selaku Karyawan Bagian Penjualan Yuki Mart dengan pertanyaan 7. *Bagaimana membandingkan harga produk anda dengan pesaing di pasar?* Beliau mengatakan :

"Untuk membandingkan harga produk di Yuki Mart dengan pesaing di pasar, kami rutin melakukan survei harga ke toko-toko lain di sekitar, baik secara langsung maupun melalui media online. Kami memastikan harga yang ditawarkan tetap kompetitif dan terjangkau bagi konsumen. Selain itu, kami juga memperhatikan kualitas produk dan pelayanan agar konsumen mendapatkan nilai lebih dibandingkan hanya sekedar harga murah. Dengan cara ini, Yuki Mart tetap bisa bersaing dan menjadi pilihan utama pelanggan di tengah persaingan pasar yang ketat".

Hasil wawancara pada tanggal 30 April dengan Imel selaku Karyawan Bagian *Marketing* Yuki Mart dengan pertanyaan 8. *Bagaimana membandingkan harga produk anda dengan pesaing di pasar?* Yuki Mart Sebagai Berikut :

"Kami secara rutin melakukan survei harga ke toko-toko pesaing, baik secara langsung maupun melalui media online. Data tersebut kemudian dianalisis untuk memastikan harga produk Yuki Mart tetap kompetitif dan menarik bagi konsumen. Selain harga, kami juga memperhatikan nilai tambah seperti promosi dan pelayanan agar pelanggan mendapatkan lebih dari sekedar harga murah."

Hasil wawancara pada tanggal 30 April dengan Arif selaku Karyawan Bagian keuangan Yuki Mart dengan pertanyaan 9. *Bagaimana membandingkan harga produk anda dengan pesaing di pasar?* Yuki Mart Sebagai Berikut :

"Dari sisi keuangan, kami membandingkan harga produk dengan pesaing dengan cara menganalisis laporan penjualan dan margin keuntungan. Kami memastikan harga yang ditetapkan tidak hanya kompetitif di pasar, tetapi juga tetap menguntungkan bagi perusahaan. Evaluasi harga dilakukan secara berkala agar tetap sesuai dengan kondisi pasar dan daya beli konsumen."

Hasil wawancara pada tanggal 30 April dengan Valen selaku Karyawan Bagian produksi Yuki Mart dengan pertanyaan *10. Bagaimana membandingkan harga produk anda dengan pesaing di pasar?* Yuki Mart Sebagai Berikut :

"Dalam produksi, kami membandingkan harga dengan pesaing dengan memperhatikan biaya bahan baku dan proses produksi. Kami pastikan produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang sebanding dengan harga yang ditawarkan di pasar, sehingga konsumen merasa puas dan tetap memilih produk Yuki Mart."

Hasil wawancara pada tanggal 30 April dengan Ending selaku Karyawan Bagian Penjualan Yuki Mart dengan pertanyaan *11. Bagaimana membandingkan harga produk anda dengan pesaing di pasar?* Yuki Mart Sebagai Berikut :

"Sebagai bagian penjualan, saya membandingkan harga produk Yuki Mart dengan pesaing melalui survei pasar secara langsung. Kami selalu berusaha menawarkan harga yang bersaing tanpa mengurangi kualitas produk dan pelayanan, agar pelanggan tetap loyal dan memilih berbelanja di Yuki Mart."

Berdasarkan hasil penelitian dan wawancara, dapat disimpulkan bahwa strategi marketing mix yang diterapkan Yuki Mart-termasuk penetapan harga yang kompetitif, penyesuaian dengan kualitas produk, serta survei rutin terhadap harga pasar-memiliki pengaruh yang sangat kuat terhadap loyalitas konsumen. Yuki Mart secara konsisten menjaga harga tetap bersaing dan sesuai dengan mutu produk, sehingga mampu menarik dan mempertahankan pelanggan di tengah persaingan pasar yang ketat. Hal ini terbukti dari hubungan yang sangat kuat antara strategi marketing mix

dan loyalitas konsumen, di mana penetapan harga menjadi salah satu faktor kunci keberhasilan Yuki Mart di Kota Gunungsitoli.

4.2.1.4 Kesesuaian Harga dengan Manfaat

Dari hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti di Yuki Mart Kota Gunungsitoli, memperoleh data-data sebagai berikut:

Hasil wawancara tanggal 30 April 2025 dengan Bapak Yunifao selaku Pemilik/owner Yuki Mart dengan pertanyaan *12. Apakah proses pengolahan produk yang dihasilkan di Yuki Mart mempengaruhi manfaat kualitas produknya?* Beliau menjawab :

"Ya, proses pengolahan produk di Yuki Mart sangat mempengaruhi manfaat dan kualitas produk yang dihasilkan. Kami selalu memastikan setiap tahapan pengolahan dilakukan dengan standar yang baik, mulai dari pemilihan bahan baku berkualitas, proses produksi yang higienis, hingga penyimpanan dan pengemasan yang tepat. Dengan proses pengolahan yang terjaga, kami yakin produk yang sampai ke tangan konsumen memiliki manfaat dan kualitas yang optimal."

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Yunifao selaku pemilik Yuki Mart, dapat disimpulkan secara luas bahwa proses pengolahan produk yang diterapkan di Yuki Mart memiliki peran yang sangat penting dalam menentukan manfaat dan kualitas produk yang dihasilkan. Yuki Mart berkomitmen menjaga standar tinggi dalam setiap tahapan pengolahan, mulai dari pemilihan bahan baku yang berkualitas, proses produksi yang higienis, hingga penyimpanan dan pengemasan yang baik. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa setiap produk yang sampai ke tangan konsumen benar-benar aman, bermanfaat, dan memenuhi standar mutu yang diharapkan.

Selain itu, upaya menjaga kualitas produk ini juga berkontribusi besar terhadap kepuasan dan loyalitas pelanggan. Konsumen merasa lebih percaya dan nyaman berbelanja di Yuki Mart karena yakin akan kualitas

produk yang ditawarkan. Dengan demikian, perhatian terhadap proses pengolahan tidak hanya berdampak pada kualitas produk, tetapi juga memperkuat citra positif Yuki Mart di mata masyarakat serta meningkatkan daya saing toko di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

4.2.2. Penetapan Harga Penjualan di Yuki Mart Kota Gunungsitoli

Penetapan harga penjualan di Yuki Mart Kota Gunungsitoli dilakukan dengan strategi yang mempertimbangkan beberapa faktor utama, yaitu harga pasar, biaya operasional, kualitas produk, dan daya beli konsumen. Yuki Mart secara rutin melakukan survei harga ke toko-toko pesaing di sekitar wilayahnya untuk memastikan harga yang ditawarkan tetap kompetitif dan menarik bagi konsumen. Selain itu, penyesuaian harga juga dilakukan berdasarkan permintaan pelanggan dan tren pasar terkini agar tetap relevan dan dapat dijangkau oleh berbagai kalangan masyarakat. Strategi penetapan harga ini merupakan bagian dari marketing mix yang sangat berpengaruh terhadap loyalitas konsumen. Dengan menjaga keseimbangan antara harga yang terjangkau dan kualitas produk yang baik, Yuki Mart berhasil meningkatkan kepuasan serta loyalitas pelanggan di tengah persaingan pasar yang ketat di Kota Gunungsitoli.

4.2.2.1 Memasarkan Produk

Dari hasil wawancara tanggal 30 April 2025 dengan Bapak Yunifao selaku Pemilik/Owner Yuki Mart dengan pertanyaan 13. *Bagaimana strategi yang dijalankan di Yuki Mart dalam menggunakan promosi untuk memasarkan produk?* Beliau menjawab :

"menyampaikan bahwa strategi promosi yang dijalankan untuk membesarkan produk adalah dengan rutin mengadakan diskon, memanfaatkan media sosial untuk memperkenalkan produk baru, serta memberikan pelayanan yang ramah agar pelanggan merasa puas dan loyal, sehingga produk Yuki Mart semakin dikenal dan diminati masyarakat."

Dari hasil wawancara dengan Bapak Yunifao selaku owner Yuki Mart dapat disimpulkan bahwa strategi promosi yang dijalankan Yuki Mart untuk membesarkan produk adalah dengan rutin memberikan diskon, aktif

memanfaatkan media sosial untuk memperkenalkan produk baru, serta mengutamakan pelayanan ramah agar pelanggan semakin loyal dan produk semakin dikenal luas di masyarakat.

Hasil wawancara tanggal 30 April 2025 dengan Ending selaku Karyawan Bagian Penjualan Yuki Mart dengan pertanyaan *14. Bagaimana strategi yang dijalankan di Yuki Mart dalam menggunakan promosi untuk memasarkan produk?* Beliau menjawab :

"Strategi promosi yang dijalankan di Yuki Mart adalah dengan memberikan diskon secara rutin dan pelayanan yang ramah kepada pelanggan agar mereka tertarik untuk terus berbelanja dan merekomendasikan produk Yuki Mart kepada orang lain."

Hasil wawancara tanggal 30 April 2025 dengan Arif selaku Karyawan Bagian keuangan Yuki Mart dengan pertanyaan *15. Bagaimana strategi yang dijalankan di Yuki Mart dalam menggunakan promosi untuk memasarkan produk?* Beliau menjawab :

"Strategi promosi yang dijalankan di Yuki Mart memperhatikan efisiensi biaya promosi, seperti memilih program diskon yang efektif dan mengatur anggaran promosi agar tetap menguntungkan namun berdampak pada peningkatan penjualan."

Hasil wawancara tanggal 30 April 2025 dengan Imel selaku Karyawan Bagian Marketing Yuki Mart dengan pertanyaan *17. Bagaimana strategi yang dijalankan di Yuki Mart dalam menggunakan promosi untuk memasarkan produk?* Beliau menjawab :

"Yuki Mart memanfaatkan media sosial untuk memperkenalkan produk baru, mengadakan promosi menarik, dan berinteraksi langsung dengan konsumen sehingga produk semakin dikenal luas dan diminati."

Hasil wawancara tanggal 30 April 2025 dengan Herman selaku Karyawan Bagian Poduksi Yuki Mart dengan pertanyaan *18. Bagaimana strategi yang dijalankan di Yuki Mart dalam menggunakan promosi untuk memasarkan produk?* Beliau menjawab :

"Yuki Mart memastikan ketersediaan stok produk yang di promosikan selalu cukup, menjaga kualitas produk, dan mendukung program promosi dengan menyesuaikan produksi sesuai kebutuhan pasar."

Dari hasil wawancara dengan para karyawan Yuki Mart dapat disimpulkan bahwa strategi promosi yang dijalankan melibatkan beberapa aspek penting. Pertama, dari sisi penjualan, Yuki Mart rutin memberikan diskon dan pelayanan ramah untuk menarik serta mempertahankan pelanggan. Kedua, dari sisi marketing, pemanfaatan media sosial sangat diutamakan untuk memperkenalkan produk baru dan mengadakan promosi yang menarik sehingga produk Yuki Mart semakin dikenal luas. Ketiga, dari sisi keuangan, setiap program promosi dirancang dengan memperhatikan efisiensi biaya dan pengelolaan anggaran agar promosi tetap efektif tanpa membebani keuangan perusahaan. Terakhir, dari sisi produksi, Yuki Mart selalu menjaga ketersediaan stok dan kualitas produk yang dipromosikan agar dapat memenuhi permintaan pasar. Dengan strategi terpadu ini, Yuki Mart mampu meningkatkan loyalitas pelanggan dan memperbesar pangsa pasar produk.

4.2.2.2 Menggunakan penempatan dan pengaturan Lokasi

Dari hasil wawancara tanggal 30 April 2025 dengan Bapak Yunifao selaku Pemilik/*Owner* Yuki Mart dengan pertanyaan *19. Apakah menurut anda lokasi Yuki Mart dapat berbeda dengan toko lain?* Beliau menjawab :

"Menurut saya, lokasi Yuki Mart memang dapat berbeda dengan toko lain. Kami memilih lokasi yang strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat, khususnya di Jl. Sudirman No.79, desa Afilaza, Kota Gunungsitoli. Lokasi ini kami nilai sangat potensial karena berada di area yang ramai dan dekat dengan pemukiman warga, sehingga memudahkan konsumen untuk berbelanja kebutuhan sehari-hari. Selain itu, kami juga mempertimbangkan aksesibilitas dan kenyamanan parkir bagi pelanggan. Dengan lokasi yang tepat, kami berharap dapat memberikan keunggulan kompetitif dibandingkan toko lain di sekitar kami dan meningkatkan loyalitas konsumen terhadap Yuki Mart."

Dari hasil wawancara dengan Bapak Yunifao, dapat disimpulkan bahwa lokasi Yuki Mart merupakan salah satu keunggulan utama yang dimiliki oleh toko ini. Yuki Mart terletak di Jl. Sudirman No.79, Pasar Gunungsitoli, Kecamatan Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli, Sumatera Utara. Lokasi ini sangat strategis karena berada di pusat keramaian dan dekat dengan pemukiman warga, sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat sekitar.

Selain itu, pemilihan lokasi ini juga mempertimbangkan faktor aksesibilitas, di mana pelanggan dapat dengan mudah menemukan dan mengunjungi toko. Letaknya yang berada di jalur utama kota membuat Yuki Mart memiliki potensi untuk menarik lebih banyak pelanggan, baik dari warga sekitar maupun pengunjung yang melintas. Fasilitas parkir yang memadai juga menjadi nilai tambah, karena memberikan kenyamanan bagi pelanggan yang datang dengan kendaraan pribadi.

Dengan lokasi yang strategis dan mudah diakses, Yuki Mart mampu bersaing dengan toko-toko lain di sekitarnya. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan jumlah pelanggan, memperluas pangsa pasar, serta memperkuat posisi Yuki Mart sebagai salah satu pilihan utama masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.

4.2.2.3 Melakukan Pemeriksaan Pasar

Hasil wawancara wawancara tanggal 30 April 2025 dengan Bapak Yunifao selaku Pemilik/*Owner* Yuki Mart dengan pertanyaan *20. Apakah jenis produk-produk yang dijual di Yuki Mart berbeda dengan toko lain?* Beliau menjawab :

"Ya jenis produk-produk yang kami jual di Yuki Mart memang berbeda dengan toko lain. Kami berusaha menyediakan variasi produk yang lebih lengkap dan beragam, mulai dari kebutuhan pokok, produk lokal, hingga barang kebutuhan harian lain yang mungkin tidak selalu tersedia di toko lain. Dengan demikian, pelanggan memiliki lebih banyak pilihan dan bisa memenuhi berbagai kebutuhan mereka dalam satu tempat. Kami juga selalu memperhatikan kualitas produk agar tetap segar dan layak konsumsi, sehingga konsumen merasa puas berbelanja di Yuki Mart"

Dari hasil wawancara dengan Bapak Yunifao sebagai owner Yuki Mart, dapat disimpulkan bahwa salah satu keunggulan utama Yuki Mart terletak pada keberagaman dan kelengkapan produk yang ditawarkan. Yuki Mart tidak hanya menyediakan kebutuhan pokok sehari-hari seperti beras, gula, minyak goreng, dan sembako lainnya, tetapi juga menawarkan berbagai produk tambahan seperti makanan ringan, minuman, produk rumah tangga, hingga barang kebutuhan harian lain yang mungkin tidak selalu tersedia di toko-toko lain di sekitar.

Strategi ini dilakukan untuk memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi pelanggan, sehingga mereka dapat memenuhi berbagai kebutuhan dalam satu tempat tanpa harus berpindah-pindah toko. Selain itu, Yuki Mart juga berupaya menghadirkan produk-produk lokal maupun produk unggulan yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi masyarakat setempat.

Dengan menyediakan variasi produk yang lebih lengkap dan beragam, Yuki Mart mampu menarik lebih banyak pelanggan dari berbagai kalangan, meningkatkan loyalitas konsumen, serta memperkuat posisinya sebagai salah satu toko pilihan utama di daerah tersebut. Keberagaman produk ini juga menjadi nilai tambah yang membedakan Yuki Mart dari toko-toko lain, sehingga dapat bersaing secara efektif di pasar ritel lokal.

Hasil wawancara tanggal 30 April 2025 dengan Ending selaku Karyawan Bagian Penjualan Yuki Mart dengan pertanyaan *21. Apakah jenis produk-produk yang dijual di Yuki Mart berbeda dengan toko lain?* Beliau menjawab :

"Ya jenis produk yang dijual di Yuki Mart memang berbeda dengan toko lain. Kami menyediakan berbagai kebutuhan pokok, produk segar seperti sayuran organik, buah-buahan, dan juga produk rumah tangga yang lengkap. Selain itu, kami juga menawarkan produk-produk lokal dan pilihan yang lebih variatif agar pelanggan bisa menemukan apa yang mereka butuhkan dalam satu tempat. Dengan variasi produk yang lebih banyak dan kualitas yang terjaga, Yuki Mart berusaha memberikan pengalaman belanja yang lebih baik dibandingkan toko lain"

Hasil wawancara tanggal 30 April 2025 dengan Imel selaku Karyawan Bagian *Marketing* Yuki Mart dengan pertanyaan 21. *Apakah jenis produk- produk yang dijual di Yuki Mart berbeda dengan toko lain?* Beliau menjawab :

"Ya jenis produk yang dijual di Yuki Mart memang berbeda dari toko lain. Kami menyediakan berbagai kebutuhan pokok, produk segar seperti buah potong, sayuran organik, dan buah-buahan impor maupun lokal. Selain itu, ada juga produk-produk khusus seperti paket sayuran buah, ebi, dan makanan olahan lainnya yang tidak selalu tersedia di toko lain. Dengan pilihan produk yang lengkap dan bervariasi, kami ingin memastikan pelanggan bisa menemukan semua kebutuhannya dalam satu tempat dan mendapatkan pengalaman belanja yang lebih baik di Yuki Mart"

Hasil wawancara tanggal 12 Agustus 2024 dengan Herman selaku Karyawan Bagian Produksi Yuki Mart dengan pertanyaan 22. *Apakah jenis produk-produk yang dijual di Yuki Mart berbeda dengan toko lain?* Beliau menjawab :

"Produk-produk yang dijual di Yuki Mart memang berbeda dengan toko lain. Kami menyediakan kebutuhan pokok, produk segar, serta berbagai barang rumah tangga yang lengkap. Selain itu, Yuki Mart juga menghadirkan produk-produk unik dan pilihan khusus yang tidak selalu tersedia di toko lain, sehingga pelanggan bisa menemukan lebih banyak variasi dan memenuhi kebutuhan mereka dalam satu tempat."

Dari hasil wawancara dengan karyawan Yuki Mart, dapat disimpulkan bahwa Yuki Mart menawarkan jenis produk yang lebih lengkap, beragam, dan memiliki keunikan dibandingkan toko lain. Karyawan dari berbagai bagian seperti penjualan, marketing, dan produksi sepakat bahwa Yuki Mart menyediakan kebutuhan pokok, produk segar, produk lokal, hingga barang-barang khusus yang tidak selalu tersedia di toko lain. Keberagaman dan kelengkapan produk ini menjadi keunggulan utama Yuki Mart dalam memenuhi kebutuhan pelanggan dan memberikan pengalaman belanja yang lebih baik.

4.2.2.4 Potensi konsumen/calon pembeli

Hasil wawancara tanggal 30 April dengan Bapak Yunifao selaku Pemilik/Owner Yuki Mart dengan pertanyaan **23. *Apa hal yang anda lakukan untuk meyakinkan calon pembeli untuk tetap berbelanja di Yuki Mart?*** Beliau menjawab :

"Ya saya meyakinkan calon pembeli untuk tetap berbelanja di Yuki Mart dengan beberapa cara. Kami selalu menjaga kualitas produk, memberikan harga yang bersaing, serta memastikan pelayanan yang ramah dan responsif kepada setiap pelanggan. Selain itu, kami rutin mengadakan promo menarik dan program loyalitas untuk pelanggan setia. Strategi pemasaran seperti ini terbukti efektif meningkatkan kepercayaan dan loyalitas konsumen terhadap Yuki Mart, sehingga mereka merasa nyaman dan terus memilih berbelanja di toko kami."

Dari hasil wawancara dengan Bapak Yunifao selaku owner Yuki Mart dapat disimpulkan bahwa keberhasilan Yuki Mart dalam menarik dan mempertahankan pelanggan sangat dipengaruhi oleh strategi marketing mix yang diterapkan. Strategi ini meliputi pemilihan produk yang beragam dan berkualitas, penetapan harga yang bersaing, lokasi toko yang strategis, serta pelayanan yang ramah dan profesional. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa marketing mix memiliki pengaruh yang sangat kuat terhadap loyalitas konsumen di Yuki Mart, sehingga upaya-upaya ini efektif dalam meningkatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan terhadap toko.

4.2.2.5 Menjadwalkan Pameran

Hasil wawancara tanggal 12 Agustus 2024 dengan Bapak Yunifao selaku Pemilik/Owner Yuki Mart dengan pertanyaan, **24. *Bagaimana cara anda mengetahui jadwal yang tepat untuk melakukan pameran Yuki Mart untuk menarik konsumen?*** Beliau menjawab :

"Ya sebagai pemilik Yuki Mart, saya menentukan jadwal yang tepat untuk melakukan pameran dengan memperhatikan beberapa faktor penting. Saya selalu memantau tren belanja masyarakat, momen-momen khusus seperti hari besar atau perayaan lokal, dan juga melakukan riset kecil-kecilan

situasi tertentu dapat meningkatkan daya tarik produk dan meningkatkan penjualan.

Dengan demikian, penetapan harga di Yuki Mart tidak hanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan maksimal, tetapi juga menjaga loyalitas konsumen, memperluas pangsa pasar, serta menciptakan citra toko yang ramah dan terjangkau di mata masyarakat Kota Gunungsitoli. Menurut Schiffman dan Kanuk (2010), strategi harga yang efektif harus mampu menciptakan nilai bagi konsumen sekaligus mempertahankan profitabilitas perusahaan. Pendekatan holistik yang diterapkan Yuki Mart ini menunjukkan pemahaman yang mendalam tentang dinamika pasar lokal dan kebutuhan konsumen, sehingga mampu mempertahankan eksistensi dan pertumbuhan bisnisnya secara berkelanjutan.

Berikut ini adalah tabel penjualan produk -produk penjualan di Yuki Mart untuk 2 (tiga) bulan terakhir:

a. Laporan penjualan pada bulan januari 2025

Tabel 4.3
Laporan Penjualan Bulan januari2025

No	Jenis Produk	Rp/Pes	Penjualan (jumlah)	Total Penjualan Rp
1	Beras premium 5kg	65.000	120	7.800.000
2	Minyak goreng 2L	38.000	95	3.6010.000
3	Gula pasir	15.000	140	2.100.000
4	Kopi sachet	2.500	300	750.000
5	Teh celup 25s	8.000	80	640.000
6	Susu UHT 1L	20.000	60	1.200.000
7	Roti tawar	14.000	110	1.540.000
8	Mie instan	3.5000	5000	1.750.000
9	Telur ayam 1kg	28.000	70	1960.000
10	Sabun mandi	7.000	90	630.000
11	Pesta gigi	9.000	75	675.000
12	Deterjen bubuk	18.000	65	1.170.000

13	Tissue gulung	12.000	60	720.000
14	Air mineral 1.5L	6.000	130	780.000
15	Saus sambal	9.000	55	495.000
16	Kecap manis	13.000	50	650.000
17	Sarden kaleng	17.000	45	765.000
18	Sareal 25Og	22.000	40	880.000
19	Coklat batang	8.000	70	560.000
20	Permen karet	1.500	200	300.000
21	Biscuit kaleng	25.000	30	750.000
22	Keripik kentang	25.000	75	750.000
23	Minuman soda	7.000	60	420.000
24	Sirup botol	18.000	35	630.000
25	Madu 25OmL	30.000	25	750.000
26	Masker medis	2.0000	100	200.000
27	Hand sanitizer	15.000	20	300.000
28	Sikat gigi	5.000	20	200.000
29	Sabun cucin piring	8.000	55	440.000
30	Pewangi pakaina	13.000	30	390.000
31	Sampo 20ml	16.000	35	560.000
32	Obat nyamuk	7.000	45	315.000
33	Batre AA	12.000	25	30.000
34	Lem kertas	3.000	60	180.000
35	Buku tulis	5.000	40	200.000
36	Pulpen	2.5000	40	125.000
37	Penghapus	1.5000	30	45.000
38	Lakban	7.000	20	140.000
39	Gunting	10.000	15	150.000
40	Kertas HVS 500lbr	50.000	10	500.000
Jumlah		597.000	3.070	36.540.000

Sumber: laporan penjualan bulan februari 2025

a. Laporan penjualan pada bulan februari 2025

Tabel 4.4

Laporan Penjualan Bulan Maret 2025

No	Jenis Produk	Rp/Pcs	Penjualan (jumlah)	Total Penjualan Rp
1	Beras premium 5kg	65.000	120	7.800.000
2	Minyak goreng 2L	38.000	95	3.6010.000
3	Gula pasir	15.000	140	2.100.000
4	Kopi sachet	2.500	300	750.000
5	Teh celup 25s	8.000	80	640.000
6	Susu UHT 1L	20.000	60	1.200.000
7	Roti tawar	14.000	110	1.540.000
8	Mie instan	3.5000	5000	1.750.000
9	Telur ayam 1kg	28.000	70	1960.000
10	Sabun mandi	7.000	90	630.000
11	Pasta gigi	9.000	75	675.000
12	Deterjen bubuk	18.000	65	1.170.000
13	Tissue gulung	12.000	60	720.000
14	Air mineral 1.5L	6.000	130	780.000
15	Saus sambal	9.000	55	495.000
16	Kecap manis	13.000	50	650.000
17	Sarden kaleng	17.000	45	765.000

18	Sareal 25Og	22.000	40	880.000
19	Coklat batang	8.000	70	560.000
20	Permen karet	1.500	200	300.000
21	Biscuit kaleng	25.000	30	750.000
22	Keripik kentang	25.000	75	750.000
23	Minuman soda	7.000	60	420.000
24	Sirup botol	18.000	35	630.000
25	Madu 25OmL	30.000	25	750.000
26	Masker medis	2.0000	100	200.000
27	Hand sanitizer	15.000	20	300.000
28	Sikat gigi	5.000	20	200.000
29	Sabun cucin piring	8.000	55	440.000
30	Pewangi pakaina	13.000	30	390.000
31	Sampo 20ml	16.000	35	560.000
32	Obat nyamuk	7.000	45	315.000
33	Batre AA	12.000	25	30.000
34	Lem kertas	3.000	60	180.000
35	Buku tulis	5.000	40	200.000
36	Pulpen	2.5000	40	125.000
37	Penghapus	1.5000	30	45.000
38	Lakban	7.000	20	140.000
39	Gunting	10.000	15	150.000

40	Kertas HVS 500lbr	50.000	10	500.000
Jumlah		597.000	3.070	36.540.000

Sumber : laporan penjualan bulan februari 2025

Berdasarkan hasil rekapitulasi penjualan Yuki Mart Kota Gunungsitoli pada bulan Februari dan Maret, total keseluruhan penjualan dari kedua bulan tersebut mencapai Rp 72.300.000, dengan jumlah produk terjual sebanyak 6.250 pcs dari 40 jenis produk yang sama setiap bulannya. Penjumlahan ini diperoleh dengan mengakumulasi seluruh nilai penjualan dan jumlah barang terjual pada bulan Februari dan Maret, sehingga dapat memberikan gambaran jelas mengenai pertumbuhan pendapatan toko, efektivitas penjualan tiap produk, serta membantu manajemen dalam merencanakan strategi bisnis dan pengelolaan.

Kenaikan yang relatif kecil pada penjualan Yuki Mart di bulan Februari dan Maret kemungkinan besar disebabkan oleh beberapa faktor, seperti persaingan yang semakin ketat di pasar sehingga pelanggan memiliki banyak pilihan dan sebagian beralih ke kompetitor, kurangnya inovasi atau pembaruan produk yang membuat konsumen kurang tertarik, serta strategi pemasaran yang kurang efektif sehingga promosi tidak menjangkau target pasar secara optimal. Selain itu, perubahan preferensi konsumen, pergeseran tren belanja ke *platform online*, dan pelayanan pelanggan yang kurang memuaskan juga dapat berkontribusi pada pertumbuhan penjualan yang stagnan atau hanya meningkat tipis. Faktor eksternal seperti kondisi ekonomi yang belum sepenuhnya pulih atau daya beli masyarakat yang masih terbatas juga bisa menjadi penyebab tambahan.

Selain persaingan harga, faktor eksternal lain yang memengaruhi penjualan antara lain perubahan kondisi ekonomi (seperti inflasi, daya beli masyarakat, dan tingkat pengangguran), kebijakan pemerintah (misalnya regulasi pajak atau perlindungan konsumen), perkembangan teknologi, faktor sosial budaya, kondisi lingkungan, serta peranan lembaga terkait

FOTO DOKUMENTASI







YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

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

Gunungsitoli, 14 November 2024

Perihal : Pengajuan Judul Rancangan Penelitian

Kpd Yth. Bapak/Ibu Dosen Pembimbing

Dengan hormat,

1. Saya yang bertanda tangan di bawah ini ;

Nama : JUL RAHMAT HIDAYAT DOHONA

NIM : 2321204

Jumlah SKS yang sudah diselesaikan : 130 SKS

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

analisis Penetapan harga Yuki mart

No	Rancangan Judul Penelitian	Persetujuan	
		Tanggal	Paraf
1	Studi perbandingan strategi harga yuki mart dan persaingan di pasar ritel .	25/11 ²⁴	<i>[Signature]</i>

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

Hormat saya,

Pemohon

JUL RAHMAT H. DOHONA

NIM. 2321204



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI

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

OUTLINE TOPIK PENELITIAN SKRIPSI

Nama : JUL RAHMAT HIDAYAT DOHONA
NIM : 2321204
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi

Judul	Studi perbandingan strategi harga yuki mart dan pesaing di pasar ritel.
Fenomena	Fenomene ini di picu oleh perubahan perilaku konsumen yang lebih cerdas dalam memilih produk dan harga serta kemunculan berbagai minimarket yang menawarkan strategi harga.
Lokasi Penelitian	Yuki Mart Kota Gunung Sitoli
Alamat	Jalan. Sudirman No. 79, Ps. Gn. Sitoli, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli, Sumatra Utara.
Latar Belakang Masalah	Pada penelitian ini studi strategi perbandingan harga yuki mart dan pesaing di pasar ritel mencakup persaingan yang semakin ketat di industri. Fenomene ini di picu oleh perubahan perilaku konsumen yang lebih cerdas dalam memilih produk dan harga serta kemunculan berbagai minimarket yang menawarkan strategi harga. Fenomena persaingan di pasar ritel • Kondisi pasar yg di namais • Perubahan perilaku konsumen • Strategi penetapan harga • Inovasi dan difensiasi
Perumusan Masalah	1. Bagaimana stratege penetapan harga yuki mart di bandingkan dengan pesaing utama di pasar ritel 2. Factor factor apa saja yang mempengaruhi strategi harga yuki mart dan pesaingnya 3. Bagaimana dampak strategi harga yuki mart terhadap pangsa pasar dan loyalitas pelanggan dibandingkan dengan pesaing 4. Apa saja kelebihan dan kekurangan dari strategiharga yang di terapkan oleh yuki mart di

	bandingkan dengan respon terhadap strategi harga pesaing.
Tujuan Penelitian	1. Menganalisis strategi harga yuki mart 2. Membandingkan dengan pesaing 3. Menilai dampak terhadap pangsa pasar 4. Mengidentifikasi faktor yang mempengaruhi loyalitas pelanggan 5. Menyediakan data untuk keputusan manajerial
Metode Penelitian	Kuantitatif
Daftar Pustaka	Lutfihana, dkk. (2011). Dampak kehadiran minimarket terhadap pedagang pasar tradisional. Jurnal Ekonomi Islam. Muhammad Mizan Al A'raaf. (2022). Analisis pengaruh kualitas produk, harga, promosi, dan lokasi pasca pandemi terhadap keputusan pembelian (Studi kasus Futago Blok M DKI Jakarta). Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. Angel Putri Yuki Anendra, dkk. (2024). Analisis Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan: Perbandingan pada Toko Kosmetik Sociolla dengan Toko Kosmetik Guardian di Summarecon Mall Bekasi. Jurnal Manajemen Pemasaran dan Distribusi Wiro Aji, M. S. (2023). Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Konsumen di Deliwafta Store Gresik Ditinjau Menurut Perspektif Islam. UISI Repository. 5 Analisis Pengaruh Marketing Mix Terhadap Loyalitas Konsumen pada Mini Market Yuki Mart Kota Gunungsitoli. ResearchGate. Usulan Strategi Pemasaran Menggunakan Metode SWOT dan Blue Ocean Strategy. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Ventika Ariani, W. (2023). Pengaruh Potongan Harga, Motivasi Hedonisme, dan E-WOM terhadap Pembelian Impulsif Produk Fashion. UIN Raden Mas Said Surakarta. Strategi STP dan Harga terhadap Perusahaan Kecap Blekok di Cilacap. Jurnal Ilmiah Universitas Panca Marga Probolinggo.

Gunungsitoli,

2024

Disetujui Oleh
Dosen Pembimbing Akademik



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

Disahkan oleh
Ketua Program Studi



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

Status pembimbingan berhasil diubah

NIM :

2321204

NAMA MAHASISWA :

JULRAHMAT HIDAYAT DOHONA

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

Studi perbandingan strategi harga yuki mart dan pesaing di pasar ritel.

LOKUS :

Afilaza, Yuki Mart kota gunungsitoli

Dosen Pembimbing :

Idarni Harefa, SE.,ME

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema :

STRATEGI PEMASARAN

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Proposal

N O	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	BAB 1 ANALISIS PENETAPAN PRODUK HARGA DI YUKI MART <i>23 Jan 2025 17:59:59</i>	1.1. latar belakang 1.2. Identifikasi masalah 1.3. Batasan masalah 1.4. Rumusan masalah 1.5 Tujuan penelitian 1.6. Manfaat Penelitian	Ikuti Sistematikan Pedoman Penulisan Karya Ilmiah sebagai acuan anda untuk menyusun proposal dan skripsi File Skripsi <i>11 Feb 2025 16:15:22</i>
		File Skripsi	

	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
2	ANALISIS PENATAPAN PRODUK PRODUK HARGA YUKI MART <i>07 Mar 2025 08:22:05</i>	LATARBELAKANG SETERUSNYA File Skripsi	DAN Latar belakang, variabel dan indikator di sempurnakan, kerangka berokir, metode penelitian, daftar pustaka <i>14 Mar 2025 16:20:33</i>
3	ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN DI YUKI MART KOTA GUNUNGSITOLI <i>14 Mar 2025 16:29:07</i>	BAB 1Sampai BAB 3 File Skripsi	Daftar Pustaka dan draft wawancaranya disesuaikan <i>15 Mar 2025 09:38:32</i>

Selesai

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

LEMBAR PERSETUJUAN RANCANGAN PENELITIAN

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh :

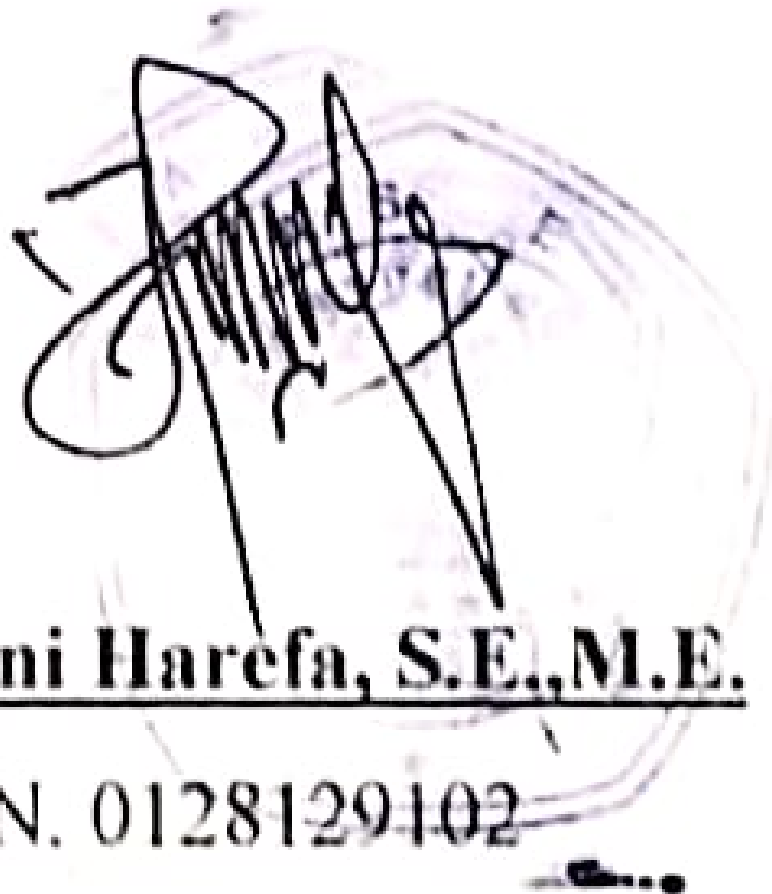
Nama : Jul Rahmat Hidayat Dohona
NPM : 2321204
Program : Strata Satu (S-1)
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan
Penjualan Di Yuki Mart Kota Gunungsitoli

Telah diperiksa dan disetujui untuk diseminarkan.

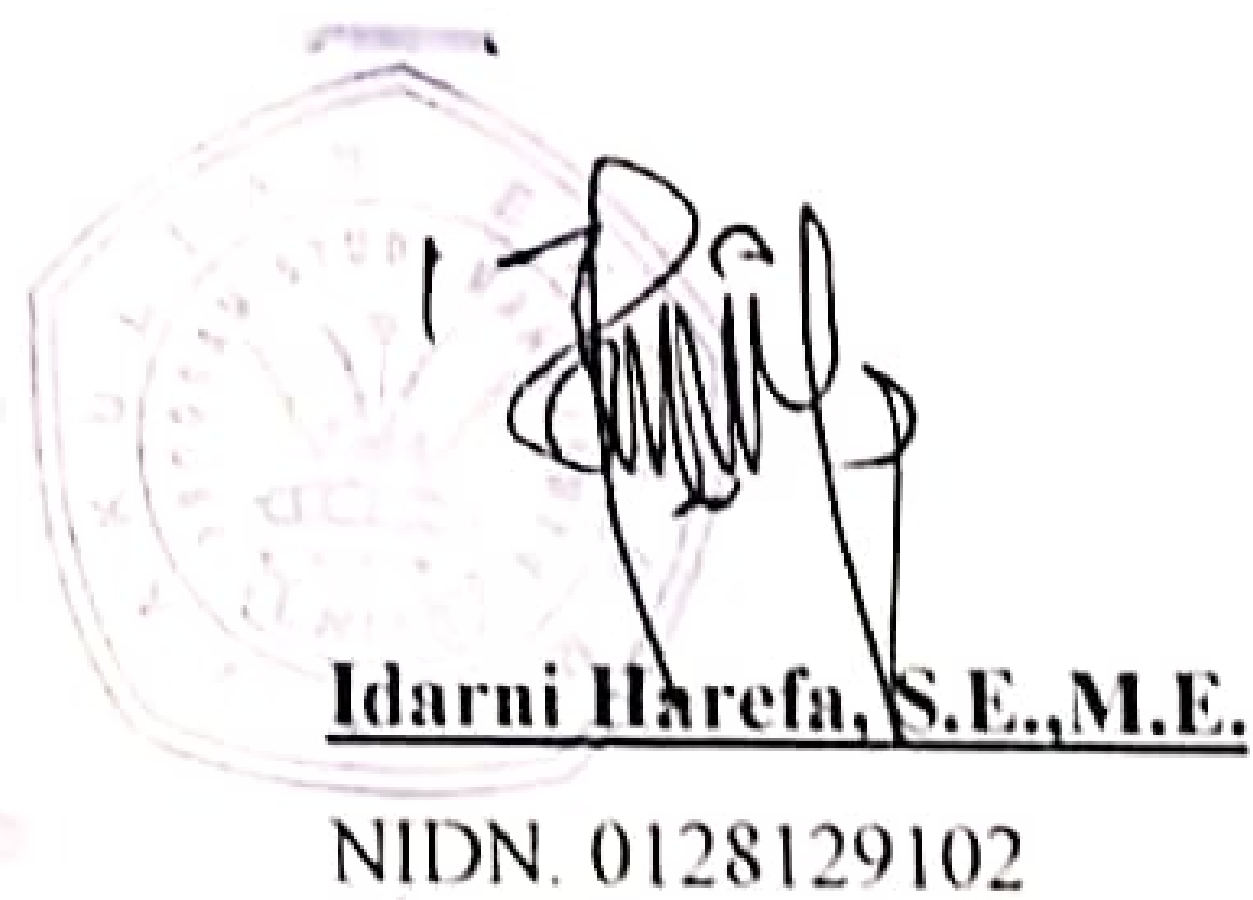
Gunungsitoli, Maret 2025

Plt. Ketua Prodi Manajemen

Dosen Pembimbing



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



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



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

24 Maret 2025

Nomor : 200/UN11.02/PP.08.03/2025
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Seminar Rancangan
Penelitian atas nama : **JUL RAHMAT**
HIDAYAT DOHONA

Kepada Yth.

- | | |
|---------------------------------|--------------|
| 1. Yuterlin Zalukhu, S.Sos.,M.M | (Penelaah) |
| 2. Idarni Harefa, SE.,ME | (Pembimbing) |

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan Seminar Rancangan Penelitian mahasiswa:

Nama	: JUL RAHMAT HIDAYAT DOHONA
NIM	: 2321204
Program	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Rancangan Penelitian	: Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan di YUKI Mart Kota Gunungsitoli

diharapkan kehadiran Bapak/Ibu pada acara seminar dimaksud yang diselenggarakan pada:

Hari/tanggal	: Rabu, 26 Maret 2025
Pukul	: 10.00 wib-selesai
Tempat	: Ruang Rapat

Bersama ini kami sampaikan lembar perbaikan dan lembar penilaian rancangan penelitian serta naskah rancangan penelitian yang akan diseminarkan. Atas perhatian Bapak/Ibu, kami mengucapkan terima kasih.

Plt. Kaprodi Manajemen,

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

NIDN. 0128129102

Tembusan disampaikan kepada:

1. Yth. Rektor Universitas Nias, u.p. Wakil Rektor I
2. Yth. Dekan Fakultas Ekonomi
3. Arsip



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 Rabu tanggal Dua puluh enam bulan Maret tahun dua ribu dua puluh lima telah diselenggarakan Seminar Rancangan Penelitian bagi mahasiswa Universitas Nias :

Nama : **JUL RAHMAT HIDAYAT DOHONA**
NIM : 2321204
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan di YUKI Mart Kota Gunungsitoli

W a k t u Pelaksanaan : 10.00 wib-selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah:

1. Idarni Harefa, SE.,ME
(Pembimbing)
2. Yuterlin Zalukhu, S.Sos.,M.M.
(Penelaah)

Tanda Tangan

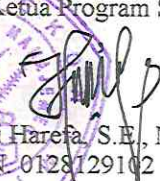
1.

2.

Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Idarni Harefa, SE.,ME (Pembimbing)	70
2. Yuterlin Zalukhu, S.Sos.,M.M (Penelaah)	70
Total Nilai	140

Rata-rata nilai adalah: 70

Gunungsitoli, 26 Maret 2025
Ptt. 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	: JUL RAHMAT HIDAYAT DOHONA
NIM	: 2321204
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan di YUKI Mart Kota Gunungsitoli

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :

hari / tanggal	: Rabu, 26 Maret 2025
Pukul	: 10.00 wib-selesai
tempat	: Ruang Rapat

Dengan hasil penilaian :

☐

Rancangan penelitian telah cukup baik dan lengkap sehingga telah dapat dipergunakan sebagai dasar untuk melaksanakan pengumpulan data.
(90-100)

☐

Rancangan penelitian telah cukup baik, namun masih perlu disempurnakan dan dilengkapi dengan instrumen sebelum dipergunakan sebagai dasar untuk melaksanakan pengumpulan data.
(70-89)

☐

Rancangan rancangan penelitian masih perlu dikembangkan, namun masalah penelitian masih dianggap cukup baik untuk dijadikan topik permasalahan skripsi. Dianjurkan seminar perbaikan.
(55-69)

☐

Rancangan penelitian tidak memenuhi syarat untuk dikembangkan sebagai bahan skripsi. Mahasiswa perlu memikirkan untuk memilih topik lain dan wajib mengikuti seminar rancangan skripsi.
(0-5)

Gunungsitoli, 26 Maret 2025
Plt. Ketua Program Studi Manajemen,


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

Catatan:
Beri tanda centang (✓)
Pada salah satu kotak.



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

PERBAIKAN PROPOSAL PENELITIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : JUL RAHMAT HIDAYAT DOHONA

NIM : 2321204

Judul Penelitian : Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan
di YUKI Mart Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1		Naras: latar belakang disusun dari umum ke khusus
2		Bahasa asing dimiringkan dan sempurnakan tata tulis
3		Kutipan kurang 5 baris dibuat dalam tanda kutip dan mulai 5 baris formatnya → spasi 1, font 10, dan tel 1 kiri dan 1 kanan
4		Spasi baris terakhir ke subjudul
5		Perlu pengamat ulang permasalahan di lokasi penelitian
6		tentukan narasumber/informannya
7		Data pendukung di latar belakang dicantumkan
8		perbaiki Daftar pustaka (formatnya)

Gunungsitoli, 26 Maret 2024

Dosen Penelaah,

Yuterlin Zalukhu, S.Sos., M.M

NIDN. 0113037504



Idarni Harefa, SE.,ME
NIDN. 0128129102

NIDN. 0128129102

LEMBAR PERSETUJUAN MELAKSANAKAN PENELITIAN

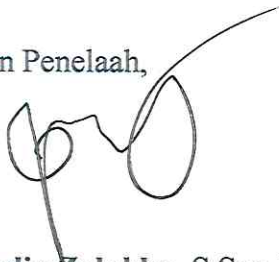
Rancangan Penelitian yang diajukan oleh:

Nama : Jul Rahmat Hidayat Dohona
NIM : 2321204
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Rancangan : Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan
Di Yuki Mart Kota Gungsitoli

Telah diperiksa dan disetujui untuk dapat dilanjutkan ke tahap penelitian.

Disetujui oleh:

Dosen Penelaah,



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

Gunungsitoli, April 2025

Dosen Pembimbing,



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

Mengetahui:

Plt. Ketua Prodi Manajemen,



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



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI**

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

21 April 2025

Nomor : 573/UN11/PN.01.02/2025
Lampiran : 1 (set)
Perihal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth,
Pimpinan Yuki Mart Kota Gunungsitoli
di
Tempat

1. Dengan hormat, dalam rangka melengkapi data penelitian yang dilaksanakan oleh :
Nama : **JulRahmat Hidayat Dohona**
NIM : 2321204
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)
Judul Skripsi : Analisis penetapan harga produk untuk meningkatkan penjualan di Yuki Mart Kota Gunungsitoli
Lokasi Penelitian : Yuki Mart Kota Gunungsitoli
Jadwal Penelitian : 21 April 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.

Dekan,



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

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 (**Jul Rahmat Hidayat Dohona**)
 6. Arsip

YUKI MART

Alamat: Jl. Sudirman No.79 Desa Afilaza Kota Gunungsitoli

Gunungsitoli, 29 April 2025

Perihal: **Balasan Permohonan izin
Pelaksanaan Penelitian**

Kepada
Yth. **Dekan Fakultas Ekonomi**

Di Yuki Mart
a.n Jul Rahmat Hidayat Dohona

Universitas Nias

di
Tempat

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan surat saudara nomor : 582/UN11/PN. tanggal 01 Februari 2025 perihal permohonan penelitian, dengan ini kami sampaikan bahwa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yunifao Zebua

Jabatan : Pemilik Usaha

Menerangkan bahwa:

Nama : Jul Rahmat Hidayat Dohona

NIM : 2321204

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Telah kami setuju untuk melaksanakan penelitian di Yuki Mart Kota Gunungsitoli dengan judul penelitian "Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan Di Yuki Mart Kota Gunungsitoli"

Demikian surat balasan izin penelitian ini dibuat dengan sebenar-benarnya, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Yuki Mart

Jl. Sudirman No. 79 Gunungsitoli
Yunifao Zebua
Pemilik Usaha

YUKI MART KOTA GUNUNGSITOLI

Alamat: Jln. Sudirman No. 79, Kelurahan Ilir, Kecamatan Gunungsitoli, desa afillaza kota gunungsitoli, Provinsi Sumatera Utara, TelP.082164542163

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKSANAKAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : JUL RAHMAT HIDAYAT DOHONA
Nim : 2321204
Fakultas : Ekonomi
Program studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S1)
Judul Skripsi : Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan
Di Yuki Mart Kota Gunungsitoli .

Telah melaksanakan penelitian di Yuki mart kota gunungsitoli pada tanggal 30 Mei 2025.

Surat keterangan ini di buat agar dapat di pergunakan semestinya.

Gunungsitoli, 10 Juni 2025

Pemilik Usaha Yuki Mart



Status pembimbingan berhasil diubah

NIM :
2321204

NAMA MAHASISWA :
JULRAHMAT HIDAYAT DOHONA

PRODI :
Manajemen

JUDUL :
Studi perbandingan strategi harga yuki mart dan pesaing di pasar ritel.

LOKUS :
Afilaza, Yuki Mart kota gunungsitoli

Dosen Pembimbing :
Idarni Harefa, SE.,ME

Konsentrasi :
Pemasaran

Tema :
STRATEGI PEMASARAN

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Skripsi

N O	TOPIK	MATERI			CATATAN DOSEN
1	ANALISIS PENATAPAN HARGA PRODUK UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DU YUKI MART KOTA GUNUNGSITOLI 18 May 2025 22:26:56	BAB 4 PEMBAHASAAN	HASIL	DAN	Informasi setiap tabel (Sumber) Ssitematika Penulisan Pertajam analisis dan pembahasan (sesuaikan dengan rumusan masalah apakah terjawab atau tidak) Kesimpulan (hasil dari analsis dan pembahasan penelitian saudara seperti apa) Saran (strategi yang dialkukan ke depan yang boleh saudara sarankan untuk meningkatkan penjualan selain dari penetapan harga dll)
		BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN			

File Skripsi

21 May 2025 16:41:07

NO	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
8	ANALISIS PENATAPAN HARGA PRODUK UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DU YUKI MART KOTA GUNUNGSITOLI	pembimbingan skripsi	Lengkapi daftar pustaka, dokumentasi dan surat keterangan berakhir penelitian, lanjutkan
	19 Jul 2025 15:30:27	File Skripsi	28 Jul 2025 12:17:20

Selesai

Proses pembimbingan skripsi ini telah selesai

No	Topik	Materi	Catatan Dosen
2	ANALISIS PENATAPAN HARGA PRODUK UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DU YUKI MART KOTA GUNUNGSITOLI 02 Jun 2025 12:26:09	BAB 4 BAB 5 File Skripsi	Pembahasan menjawab semua rumusan masalah, daftar pustaka (sempurnakan) dan draft kuisisionernya 20 Jun 2025 09:42:03
3	ANALISIS PENATAPAN HARGA PRODUK UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DU YUKI MART KOTA GUNUNGSITOLI 25 Jun 2025 21:08:40	sikripsi bab 1 dan 5 File Skripsi	Bab 1, silahkan di crosscheck kembali terkait fenomena lapangan, tujuan penelitian dan teori (tambah) 28 Jul 2025 12:21:01
4	ANALISIS PENATAPAN HARGA PRODUK UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DU YUKI MART KOTA GUNUNGSITOLI 25 Jun 2025 21:22:56	SIKRPSI BAB 1 DAN 5 File Skripsi	Kerangka berpikir sempurnakan sesuai dengan catatan. 28 Jul 2025 12:21:43
5	ANALISIS PENATAPAN HARGA PRODUK UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DU YUKI MART KOTA GUNUNGSITOLI 25 Jun 2025 21:23:32	SIKRPSI BAB 1 DAN 5 File Skripsi	Penelitian terdahulu caro refrensi terbaru dan metode penelitian (Dokumentasi, lengkap dengan rekaman wawancara) 28 Jul 2025 12:22:23
6	ANALISIS PENATAPAN HARGA PRODUK UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DU YUKI MART KOTA GUNUNGSITOLI 25 Jun 2025 21:24:24	BAB 1 DAAN 5 File Skripsi	Informasi setiap tabel, sistematika penulisan 28 Jul 2025 12:20:10
7	ANALISIS PENATAPAN HARGA PRODUK UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DU YUKI MART KOTA GUNUNGSITOLI 19 Jul 2025 15:29:36	sikripsi File Skripsi	Cross check kembali sistematika penulisan, hasil analisis dan pembahasan sinkronkan dengan rumusan masalah 28 Jul 2025 12:19:02



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

Alamat: Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli

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

PENGESAHAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul “Analisis Penetapan Harag Produk Untuk Meningkatkan Penjualan Di Yuki Mart Kota Gunungsitoli” oleh Jul Rahmat Hidayat Dohona dengan NIM 2321204 Program Studi Manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh pembimbing, sehingga dapat dilanjutkan untuk Sidang Skripsi.

Gunungsitoli, Juni 2025
Dosen Pembimbing,

Idarni Harefa, S.E., M.E
NIDN 01028129102



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 : 371/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 : **Jul Rahmat Hidayat Dohona**
NIM : 2321204
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : ANALISIS PENETAPAN HARGA PRODUK UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI YUKI MART KOTA GUNUNGSITOLI

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme terhadap Skripsi mahasiswa tersebut di atas melalui aplikasi *Turnitin*, dan mendapat tingkat *Similarity* 19% dan tingkat *Artificial Intelligence (AI)* 0%, sehingga dinyatakan layak untuk melanjutkan pada tahap selanjutnya sesuai dengan tahapan pada penyelesaian skripsi.

Gunungsitoli, 29 Juli 2025

Plh. Kepala LPPM,

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

Tembusan:

1. Ketua Program Studi Manajemen
2. Mahasiswa an. **Jul Rahmat Hidayat Dohona.**



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 : 838/UN.IL.02/PP.09.01/2025

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

Nama : **Jul Rahmat Hidayat Dohona**
Nim : 2321204
Judul Skripsi : Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan
Di Yuki Marat Kota Gunungsitoli

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

Atas kerjasama yang baik di ucapkan terimakasih.

Gunungsitoli, 28 Juli 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, Juli 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 : **jul Rahmat hidayat dohona**
NIM : **2321204**
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 Kesediaan Menghadiri Ujian Skripsi
3. Bukti Skripsi Telah Melewati Cek *Plagiat* Dari LPPM
4. Surat keterangan bebas mata kuliah
5. Surat pengesahan skripsi yang ditandatangani oleh pembimbing
6. Surat keterangan telah berakhir meneliti dari tempat penelitian
7. Surat pernyataan keaslian skripsi yang 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,

Jul Rahmat hidayat dohona
Nim 2321204

Tembusan disampaikan kepada



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

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

KESEDIAAN MENGHADIRI UJIAN SKRIPSI

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi bagi mahasiswa Universitas Nias

Nama : **Jul Rahmat Hidayat Dohona**

Nim : 2321204

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Judul Skripsi : Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan Di
Yuki Mart Kota Gunungsitoli

Waktu pelaksanaan

Hari/Tanggal :

Pukul :

Tempat : Fakultas Ekonomi Ruang

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

Gunungsitoli, Juli 2025

Jul Rahmat Hidayat Dohona



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

29 Juli 2025

Nomor : 871/UN11.02/PP.08.03/2025
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **JUL RAHMAT HIDAYAT DOHONA**

Kepada Yth.

1. Yuterlin Zalukhu, S.Sos., M.M	Penguji I
2. Yupiter Mendrofa, SE., MM	Penguji II
3. Idarni Harefa, SE., ME	Pembimbing

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa:

Nama : **JUL RAHMAT HIDAYAT DOHONA**
NIM : 2321204
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan di Yuki Mart Kota Gunungsitoli

diharapkan kehadiran Bapak/ibu pada acara dimaksud yang diselenggarakan:

hari/tanggal : Jumat, 1 Agustus 2025
pukul : 17.00 Wib s/d selesai
tempat : Ruang Rapat

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

Kaprodi Manajemen


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

Tembusan disampaikan kepada

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

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



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

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

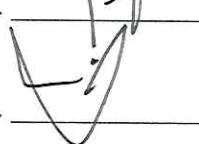
N a m a : JUL RAHMAT HIDAYAT DOHONA
NIM : 2321204
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan di Yuki Mart Kota Gunungsitoli

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

Susunan Dewan Penguji :

1. Idarni Harefa, SE.,ME
2. Yuterlin Zalukhu, S.Sos. ,M.M.
3. Yupiter Mendrofa, SE.,MM

TandaTangan

1. 
2. 
3. 

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. Idarni Harefa, SE.,ME	83
2. Yuterlin Zalukhu, S.Sos. ,M.M.	81
3. Yupiter Mendrofa, SE.,MM	82
Total Nilai	246

Berdasarkan Perhitungan Rata-Rata Nilai adalah.....82

(.....)

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

Keterangan:
Nilai Yudisium:

90.00-100. = A
85.00-89.99 = A-
80.00-84.99 = B+
75.00-79.99 = B
70.00-74.99 = B-
65.00-69.99 = C+
60.00-64.99 = C
55.00-59.99 = C-
50.00-54.99 = D
<49.99 = F

Gunungsitoli, 1 Agustus 2025
Ketua Program Studi,


Heniwati Gulo, S.E., M.E.
NUPTK. 2839774675130262



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 : JUL RAHMAT HIDAYAT DOHONA

NIM : 2321204

Judul Penelitian : Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan di Yuki Mart Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1		Sempurnakan tata tulis : - Kata-kata asing - Abstrak B. Inggris - Kesalahan penulisan diperbaiki - Kutipan kurang 5 baris dan mulai 5 baris
2.		Permasalahan diperjelas
3.		Informasi di Bab 3 dan Bab 4 diselaraskan
4		Tidak perlu dicantumkan laporan penjualan secara rinci di Bab 4.
5.		Kesimpulan dan diperbaiki

Gunungsitoli, 1 Agustus 2025

Dosen Penguji I,

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



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 : JUL RAHMAT HIDAYAT DOHONA

NIM : 2321204

Judul Penelitian : Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan di Yuki Mart Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1.		Sempurnakan permasalahan penelitian dengan detail dan jelas.
2.		Sempurnakan Abstrak.
3.		Sempurnakan, kegunaan hasil penelitian. (teoritis & praktis).
4.		Perbaiki teori indikator strategi penetapan harga, dan pengaruh.
5.		Sempurnakan Teknik Analisis Data.
6.		Sempurnakan Analisis hasil penelitian.
7.		Sempurnakan Analisis hasil pembahasan.
8.		Sempurnakan Kesimpulan dan Saran.
9.		Perbaiki Daftar pustaka
10.		Perbaiki tata penulisan.
11.		Perbaiki informasi penelitian

Gunungsitoli, 1 Agustus 2025

Dosen Penguji II.

Yupiter Mendrofa, SE.,MM
NIDN. 0112078103



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 : JUL RAHMAT HIDAYAT DOHONA

NIM : 2321204

Judul Penelitian : Analisis Penetapan Harga Produk Untuk Meningkatkan Penjualan di Yuki Mart Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		Tygra penelica
		Informa ber metode penelish
		pembala
		kesimpulan
		daftar pustaka

Gunungsitoli, 1 Agustus 2025
Dosen Pembimbing,

Idarni Harefa, SE.,ME
NIDN. 0128129102

BIODATA PENULIS



Jul Rahmat Hidayat Dohona, lahir di lubuk pakam pada tanggal 17 juli 2003 dan merupakan anak ke satu satu (Tunggal) Pada Tahun 2015 menamatkan Pendidikan Sekolah Dasar di SDN.071066 Onombongi, kemudian melanjutkan jenjang Pendidikan menengah pertama di SMP Negeri 3 hiliserangkai dan lulus pada Tahun 2018. Setelah tamat dari Pendidikan SMP, kemudian melanjutkan Pendidikan di SMK Swasta Kristen Tomosa 1 dan menamatkan diri pada Tahun 2021.

Setelah tamat dari bangku SMK, pada Tahun 2021, atas doa orang tua dan ijin dari Tuhan, bisa Kembali melanjutkan Pendidikan di salah satu Perguruan Tinggi yang ada di Kepulauan Nias, yakni di STIE PEMBNAS NIAS atau yang sekarang telah berdiri menjadi sebuah Universitas yakni UNIVERSITAS NIAS. Adapun program studi yang diambil adalah Pendidikan Strata 1 dibidang Manajemen Fakultas Ekonomi.

Pada pertengahan Tahun 2025, untuk memenuhi persyaratan mendapatkan gelar sarjana di Universitas Nias, kemudian melakukan penelitian untuk syarat penyusunan tugas akhir. Walaupun begitu banyak rintangan yang dihadapi, namun atas kehendak Tuhan pada tanggal 01 Agustus 2025 dinyatakan LULUS dan berhak mendapatkan gelar sarjana setelah mengikuti serangkaian proses pengujian baik dari Ujian Seminar Proposal dan Ujian Meja Hijau.

Selama menempuh Pendidikan di Universitas Nias, banyak pengalaman dan ilmu yang diperoleh baik dari sisi akademis maupun non akademis. Semoga kedepan dapat melanjutkan kejenjang berikutnya.