

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4
S (Setuju) : Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Umur :

Jenis Kelamin :

Pendidikan :

Pekerjaan :

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum				
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran				
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen				
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan				
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain				
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas				
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen				
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)				
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.				
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau				

Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar				
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut				
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah				
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan				
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus				
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.				
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan				
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.				
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.				
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal				

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4

S (Setuju) : Bobot Nilai 3

TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2

STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Rulana Gulo
 Umur : 17 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : —

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum		✓		
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen		✓		
8.	Infomasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)		✓		
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.		✓		
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau		✓		

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar			✓	
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan		✓		
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.		✓		
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.		✓		
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal			✓	

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju)	: Bobot Nilai 4
S (Setuju)	: Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : MELISA WIA
 Umur : 17
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : -

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum		✓		
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen		✓		
8.	Infomasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)		✓		
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.		✓		
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau	✓			

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar				✓
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut		✓		
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah		✓		
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan		✓		
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus		✓		
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.		✓		
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan		✓		
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.		✓		
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.		✓		
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal	✓			

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4

S (Setuju) : Bobot Nilai 3

TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2

STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : alonsius ifan Goro
 Umur : 26 tahun
 Jenis Kelamin : laki-laki
 Pendidikan : S1
 Pekerjaan : Kantor Pln.

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum		✓		
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen		✓		
8.	Infomasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)			✓	
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.			✓	
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau			✓	

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar			✓	
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.		✓		
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.		✓		
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal				✓

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju)	: Bobot Nilai 4
S (Setuju)	: Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Yohanes imat Gulo
 Umur : 29 tahun
 Jenis Kelamin : Laki - Laki
 Pendidikan : Sarjana
 Pekerjaan : Dikantor

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum		✓		
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran			✓	
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan				✓
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen		✓		
8.	Infomasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)			✓	
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.				✓
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau				✓

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar				✓
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut				✓
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah			✓	
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan		✓		
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus		✓		
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.			✓	
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan				✓
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.				✓
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal				✓

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4
S (Setuju) : Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Vinsensius Goro
 Umur : 32 tahun
 Jenis Kelamin : laki-laki
 Pendidikan : Sarjana
 Pekerjaan : guru

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum			✓	
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran			✓	
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen				
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan	✓			
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain	✓			
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)			✓	
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.				✓
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau			✓	

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.			✓	
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.			✓	
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.				✓
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal				✓

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4
S (Setuju) : Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Sabria Firman Harefa
 Umur : 18 Tahun
 Jenis Kelamin : laki-laki
 Pendidikan : Mahasiswa
 Pekerjaan : —

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum			✓	
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran			✓	
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Infomasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)	✓			
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.	✓			
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau	✓			

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar			✓	
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal				✓

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4

S (Setuju) : Bobot Nilai 3

TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2

STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Rezeki
 Umur : 25
 Jenis Kelamin : P
 Pendidikan : St
 Pekerjaan : kantoran

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum	✓			
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran	✓			
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen	✓			
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan	✓			
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain	✓			
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Infomasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)	✓			
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.		✓		
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau			✓	

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar		✓		
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut		✓		
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah		✓		
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan		✓		
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal		✓		

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4

S (Setuju) : Bobot Nilai 3

TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2

STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : BERKAT JAYA WARUWU
 Umur : 20 TAHUN
 Jenis Kelamin : LAKI - LAKI
 Pendidikan : MAHASISWA
 Pekerjaan : —

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum			✓	
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran			✓	
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Infomasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)	✓			
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.	✓			
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau	✓			

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar		✓		
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut		✓		
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal		✓		

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

- SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4
S (Setuju) : Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : DETASMAN ZAI
 Umur : 18 TAHUN
 Jenis Kelamin : LAKI-LAKI
 Pendidikan : MAHASISWA
 Pekerjaan : PEN. PETANI

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum	✓			
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran	✓			
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen	✓			
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan	✓			
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain	✓			
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Infomasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)			✓	
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.			✓	
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau			✓	

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut		✓		
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal	✓			

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju)	: Bobot Nilai 4
S (Setuju)	: Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : SETIAWAN GULO
 Umur : 18 TAHUN
 Jenis Kelamin : LAKI - LAKI
 Pendidikan : PELAJAR / MAHASISWA
 Pekerjaan : —————

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum	✓			
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran	✓			
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen	✓			
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan	✓			
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain	✓			
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)	✓			
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.	✓			
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau	✓			

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar		✓		
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.		✓		
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal	✓			

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju)	: Bobot Nilai 4
S (Setuju)	: Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : detasMAN zai
 Umur : 18 tahun
 Jenis Kelamin : laki-laki
 Pendidikan : mahasiswa
 Pekerjaan : Petani

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum	✓			
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen	✓			
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain	✓			
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain-lain)	✓			
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.	✓			
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau	✓			

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar		✓		
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut		✓		
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal	✓			

== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ==

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4

S (Setuju) : Bobot Nilai 3

TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2

STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : OTILIA ZEBUA
 Umur : 20 Tahun
 Jenis Kelamin : PEREMPUAN
 Pendidikan : MAHASISWA
 Pekerjaan : -

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum		✓		
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran	✓			
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen			✓	
8.	Infomasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)		✓		
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.			✓	
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau		✓		

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut			✓	
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah			✓	
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan			✓	
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus		✓		
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.		✓		
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan		✓		
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.			✓	
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.		✓		
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal		✓		

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4
S (Setuju) : Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamaat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Putri Kristian Gulo
 Umur : 24 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan : Mahasiswa
 Pekerjaan : -

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum				✓
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran			✓	
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan			✓	
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain			✓	
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas			✓	
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen			✓	
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)			✓	
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.			✓	
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau				✓

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar		✓		
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut		✓		
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah		✓		
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan		✓		
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus		✓		
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.		✓		
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan		✓		
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.		✓		
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.		✓		
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal			✓	

== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ==

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4

S (Setuju) : Bobot Nilai 3

TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2

STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamaat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : IBJS Cerdas Ruma Gold
 Umur : 23. tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan : S1
 Pekerjaan : Kantor

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum			✓	
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran	✓			
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen	✓			
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan	✓			
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain	✓			
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Infomasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)			✓	
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.			✓	
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau			✓	

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar		✓		
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal		✓		

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4

S (Setuju) : Bobot Nilai 3

TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2

STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Alas Sabra Warbul
 Umur : 20 tahun
 Jenis Kelamin : laki-laki
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : —

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum			✓	
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan			✓	
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain	✓			
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Infomasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)	✓			
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.	✓			
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau	✓			

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar		✓		
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut		✓		
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal	✓			

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4
S (Setuju) : Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Satrio Albaro
 Umur : 25 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan : Si Managemen
 Pekerjaan : Swasta

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum		✓		
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen		✓		
8.	Infomasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)		✓		
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.		✓		
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau			✓	

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan		✓		
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus		✓		
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.		✓		
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan		✓		
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.		✓		
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.		✓		
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal		✓		

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4

S (Setuju) : Bobot Nilai 3

TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2

STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Dekima Grian
 Umur : 24 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan : Mahasiswa
 Pekerjaan : Petani

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum	✓			
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen		✓		
8.	Infomasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)		✓		
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.		✓		
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau			✓	

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.		✓		
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan		✓		
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.		✓		
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.		✓		
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal				✓

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4
S (Setuju) : Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Ponius Gaiwan
 Umur : 19 tahun
 Jenis Kelamin : laki-laki
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : Petani

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum			✓	
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran			✓	
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen		✓		
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain-lain)		✓		
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.		✓		
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau		✓		

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar		✓		
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut		✓		
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah		✓		
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan		✓		
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus		✓		
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.		✓ ↓		
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan		✓		
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.		✓		
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.		✓		
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal			✓	

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4

S (Setuju) : Bobot Nilai 3

TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2

STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Martine Aldru
 Umur : 23 thn
 Jenis Kelamin : laki-laki
 Pendidikan : Mahasiswa
 Pekerjaan : status kuliah

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum		✓		
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen		✓		
8.	Infomasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)		✓		
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.			✓	
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau				✓

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan		✓		
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus		✓		
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.		✓		
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan		✓		
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.		✓		
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.		✓		
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal		✓		

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju)	: Bobot Nilai 4
S (Setuju)	: Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Karisma Nais
 Umur : 25 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan : Pasar
 Pekerjaan : mahasiswa

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum		✓		
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)	✓			
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.	✓			
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau		✓		

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.			✓	
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal				✓

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju)	: Bobot Nilai 4
S (Setuju)	: Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : FASA ZATULO HALAWA
 Umur : 30-07-05-1995
 Jenis Kelamin : laki-laki
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : Buruh harian lepas

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum	✓			
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)	✓			
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.	✓			
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau		✓		

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal		✓		

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju)	: Bobot Nilai 4
S (Setuju)	: Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Perisman Lase
 Umur : 19 Tahun
 Jenis Kelamin : Laki-Laki
 Pendidikan : Mahasiswa
 Pekerjaan : -

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum	✓			
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen				
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan	✓			
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen		✓		
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain-lain)	✓			
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.	✓			
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau	✓			

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut		✓		
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus		✓		
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.		✓		
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal		✓		

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4

S (Setuju) : Bobot Nilai 3

TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2

STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Melani Waruwa
 Umur : 32
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : Petani

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum		✓		
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain	✓			
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen			✓	
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)			✓	
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.			✓	
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau		✓		

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar		✓		
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut		✓		
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓	.		
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal			✓	

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4
S (Setuju) : Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Mattias Wardul
 Umur : 28
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : Petani

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum	✓			
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran	✓			
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen	✓			
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan	✓			
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain	✓			
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)			✓	
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.			✓	
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau			✓	

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.		✓		
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal		✓		

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju)	: Bobot Nilai 4
S (Setuju)	: Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Honago zisolchi Gulo
 Umur : 42
 Jenis Kelamin : laki-laki
 Pendidikan : SMP
 Pekerjaan : Petani

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum	✓			
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran	✓			
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen	✓			
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan	✓			
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain	✓			
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)				✓
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.				✓
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau				✓

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal		✓		

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju)	: Bobot Nilai 4
S (Setuju)	: Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Natarh Gido
 Umur : 20
 Jenis Kelamin : laki-laki
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : Petani

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum			✓	
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen		✓		
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)		✓		
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.		✓		
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau		✓		

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.		✓		
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan		✓		
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.			✓	
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.			✓	
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal			✓	

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

- SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4
S (Setuju) : Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Sesilia Guio
 Umur : 21 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : Mahasiswa

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum		✓		
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen		✓		
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)		✓		
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.		✓		
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau	✓			

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar				✓
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut			✓	
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal		✓		

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

- | | |
|---------------------------|-----------------|
| SS (Sangat Setuju) | : Bobot Nilai 4 |
| S (Setuju) | : Bobot Nilai 3 |
| TS (Tidak Setuju) | : Bobot Nilai 2 |
| STS (Sangat Tidak Setuju) | : Bobot Nilai 1 |

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : PRIA MANSYAH ZALUKHU
 Umur : 21
 Jenis Kelamin : laki-laki
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : Pelajar

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum				✓
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran			✓	
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen		✓		
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain-lain)		✓		
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.		✓		
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau		✓		

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar				✓
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut		✓	.	
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah			✓	
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan			✓	
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus		✓		
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.		✓		
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.		✓		
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal	✓			

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju)	: Bobot Nilai 4
S (Setuju)	: Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : SABELA DUDA
 Umur : 25 Tahun
 Jenis Kelamin : PEREMPUAN
 Pendidikan : -
 Pekerjaan : WIRASAH

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum	✓			
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran	✓			
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen				
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)		✓		
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.	✓			
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau		✓		

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut		✓		
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah		✓		
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan		✓		
5.	Jaringan/sinyal telekomsel Pada Nias Barat sangat bagus		✓		
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan		✓		
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.		✓		
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal	✓			

== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ==

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4

S (Setuju) : Bobot Nilai 3

TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2

STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamaat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : DEAN NANDA LASE
 Umur : 22 → 03-02-2003
 Jenis Kelamin : PEREMPUAN
 Pendidikan : SMP
 Pekerjaan : —

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum		✓		
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)	✓			
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.	✓			
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau		✓		

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal		✓		

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4
S (Setuju) : Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : ORONOSI WARENDI
 Umur : 15
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan : SMP
 Pekerjaan : -

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum		✓		
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan	✓			
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain	✓			
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)	✓			
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.	✓			
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau		✓		

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal		✓		

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

- SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4
S (Setuju) : Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Yasona Hta
 Umur : 32
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan : SMK
 Pekerjaan : Petani

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum	✓			
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran	✓			
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen	✓			
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan	✓			
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain	✓			
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)	✓			
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.	✓			
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau		✓		

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.	✓			
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal		✓		

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju) : Bobot Nilai 4
S (Setuju) : Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju) : Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju) : Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Dessin Emelda Zaulchei
 Umur : 25
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan : St.
 Pekerjaan : Guru

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum		✓		
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran		✓		
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen		✓		
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan		✓		
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain		✓		
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas		✓		
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen		✓		
8.	Informasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)		✓		
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.	✓			
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau	✓			

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.		✓		
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal			✓	

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

KUISIONER PENELITIAN

Tujuan Kuesioner Penelitian

Kuesioner ini bertujuan untuk memperoleh data tentang Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Narasindo Komunikasi Mandrehe Kabupaten Nias Barat

PETUNJUK PENGISIAN

Berikan jawaban pada pertanyaan berikut ini sesuai dengan pendapat anda, dengan cara memberikan tanda (✓) pada salah satu alternatif jawaban yang menurut anda paling tepat untuk daftar kuisisioner.

Contoh :

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
...			✓		

Keterangan :

SS (Sangat Setuju)	: Bobot Nilai 4
S (Setuju)	: Bobot Nilai 3
TS (Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 2
STS (Sangat Tidak Setuju)	: Bobot Nilai 1

Selamat Mengerjakan

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Melyria
 Umur : 22
 Jenis Kelamin : ♀
 Pendidikan : SMA
 Pekerjaan : STAFF

a. DAFTAR KUISIONER

1. Strategi Pemasaran (Variabel X)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Strategi Pemasaran organisasi menaikkan nama dan citra organisasinya di mata masyarakat umum	✓			
2.	Kualitas Produk sangat berperan penting dalam strategi pemasaran	✓			
3.	Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen	✓			
4.	Strategi penyaluran/Distribusi menentukan keberhasilan perusahaan	✓			
5.	Strategi promosi memberikan arus informasi kepada satu orang ke orang lain	✓			
6.	Produk kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat berkualitas	✓			
7.	Promosi kartu perdana memberikan manfaat kepada konsumen	✓			
8.	Infomasi produk, harga dan promo didapatkan melalui promosi melalui (spaduk, whatsapp, facebook dan lain - lain)	✓			
9.	seluruh produk kartu perdana yang mesti registrasi terlebih dulu.		✓		
10.	Harga kartu perdana Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat dapat terjangkau		✓		

2. Volume Penjualan (Variabel Y)

No.	Pertanyaan	Alternatif Jawaban			
		SS	S	TS	STS
1.	Semakin besar volume penjualan produk maka laba atau keuntungan juga akan semakin besar	✓			
2.	Mendapatkan laba tertentu berdasarkan volume penjualan yang sudah dicapai sehingga keuntungan akan maksimal terhadap penjualan tersebut	✓			
3.	Dengan menunjang pertumbuhan perusahaan maka strategi pemasaran akan semakin mudah	✓			
4.	Semakin besarnya volume perusahaan maka akan semakin menunjang pertumbuhan perusahaan	✓			
5.	Jaringan/sinyal telekonsel Pada Nias Barat sangat bagus	✓			
6.	Mencapai volume penjualan yaitu mencapai total jumlah produk yang mampu dijual dalam kurun waktu tertentu.	✓			
7.	Mencapai volume penjualan tertentu merupakan harapan semua perusahaan	✓			
8.	Perusahaan rela berkorban demi meningkatkan volume penjualannya.	✓			
9.	Mendapatkan laba tertentu merupakan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan.		✓		
10.	Mencapai volume penjualan akan sangat menjadi penentu bagi perusahaan dalam mendapat laba yang maksimal			✓	

=== SEKIAN DAN TERIMAKASIH ===

Titik Persentase Distribusi t (df = 1 – 40)

Pr df	0.25 0.50	0.10 0.20	0.05 0.10	0.025 0.050	0.01 0.02	0.005 0.010	0.001 0.002
1	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884
2	0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712
3	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
4	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318
5	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343
6	0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763
7	0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
8	0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079
9	0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681
10	0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370
11	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470
12	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963
13	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
14	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
15	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
16	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
17	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
18	0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048
19	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940
20	0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181
21	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
22	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499
23	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496
24	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
25	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019
26	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
27	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
28	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
29	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
30	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518
31	0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490
32	0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531
33	0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634
34	0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793
35	0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005
36	0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262
37	0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563
38	0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903
39	0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279
40	0.68067	1.30308	1.68385	2.02108	2.42326	2.70446	3.30688

Pr df	0.25 0.50	0.10 0.20	0.05 0.10	0.025 0.050	0.01 0.02	0.005 0.010	0.001 0.002
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01954	2.42080	2.70118	3.30127
42	0.68038	1.30204	1.68195	2.01808	2.41847	2.69807	3.29595
43	0.68024	1.30155	1.68107	2.01669	2.41625	2.69510	3.29089
44	0.68011	1.30109	1.68023	2.01537	2.41413	2.69228	3.28607
45	0.67998	1.30065	1.67943	2.01410	2.41212	2.68959	3.28148
46	0.67986	1.30023	1.67866	2.01290	2.41019	2.68701	3.27710
47	0.67975	1.29982	1.67793	2.01174	2.40835	2.68456	3.27291
48	0.67964	1.29944	1.67722	2.01063	2.40658	2.68220	3.26891
49	0.67953	1.29907	1.67655	2.00958	2.40489	2.67995	3.26508
50	0.67943	1.29871	1.67591	2.00856	2.40327	2.67779	3.26141
51	0.67933	1.29837	1.67528	2.00758	2.40172	2.67572	3.25789
52	0.67924	1.29805	1.67469	2.00665	2.40022	2.67373	3.25451
53	0.67915	1.29773	1.67412	2.00575	2.39879	2.67182	3.25127
54	0.67906	1.29743	1.67356	2.00488	2.39741	2.66998	3.24815
55	0.67898	1.29713	1.67303	2.00404	2.39608	2.66822	3.24515
56	0.67890	1.29685	1.67252	2.00324	2.39480	2.66651	3.24226
57	0.67882	1.29658	1.67203	2.00247	2.39357	2.66487	3.23948
58	0.67874	1.29632	1.67155	2.00172	2.39238	2.66329	3.23680
59	0.67867	1.29607	1.67109	2.00100	2.39123	2.66176	3.23421
60	0.67860	1.29582	1.67065	2.00030	2.39012	2.66028	3.23171
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406
75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948
78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526

Pr df	0.25 0.50	0.10 0.20	0.05 0.10	0.025 0.050	0.01 0.02	0.005 0.010	0.001 0.002
81	0.67753	1.29209	1.66388	1.98969	2.37327	2.63790	3.19392
82	0.67749	1.29196	1.66365	1.98932	2.37269	2.63712	3.19262
83	0.67746	1.29183	1.66342	1.98896	2.37212	2.63637	3.19135
84	0.67742	1.29171	1.66320	1.98861	2.37156	2.63563	3.19011
85	0.67739	1.29159	1.66298	1.98827	2.37102	2.63491	3.18890
86	0.67735	1.29147	1.66277	1.98793	2.37049	2.63421	3.18772
87	0.67732	1.29136	1.66256	1.98761	2.36998	2.63353	3.18657
88	0.67729	1.29125	1.66235	1.98729	2.36947	2.63286	3.18544
89	0.67726	1.29114	1.66216	1.98698	2.36898	2.63220	3.18434
90	0.67723	1.29103	1.66196	1.98667	2.36850	2.63157	3.18327
91	0.67720	1.29092	1.66177	1.98638	2.36803	2.63094	3.18222
92	0.67717	1.29082	1.66159	1.98609	2.36757	2.63033	3.18119
93	0.67714	1.29072	1.66140	1.98580	2.36712	2.62973	3.18019
94	0.67711	1.29062	1.66123	1.98552	2.36667	2.62915	3.17921
95	0.67708	1.29053	1.66105	1.98525	2.36624	2.62858	3.17825
96	0.67705	1.29043	1.66088	1.98498	2.36582	2.62802	3.17731
97	0.67703	1.29034	1.66071	1.98472	2.36541	2.62747	3.17639
98	0.67700	1.29025	1.66055	1.98447	2.36500	2.62693	3.17549
99	0.67698	1.29016	1.66039	1.98422	2.36461	2.62641	3.17460
100	0.67695	1.29007	1.66023	1.98397	2.36422	2.62589	3.17374
101	0.67693	1.28999	1.66008	1.98373	2.36384	2.62539	3.17289
102	0.67690	1.28991	1.65993	1.98350	2.36346	2.62489	3.17206
103	0.67688	1.28982	1.65978	1.98326	2.36310	2.62441	3.17125
104	0.67686	1.28974	1.65964	1.98304	2.36274	2.62393	3.17045
105	0.67683	1.28967	1.65950	1.98282	2.36239	2.62347	3.16967
106	0.67681	1.28959	1.65936	1.98260	2.36204	2.62301	3.16890
107	0.67679	1.28951	1.65922	1.98238	2.36170	2.62256	3.16815
108	0.67677	1.28944	1.65909	1.98217	2.36137	2.62212	3.16741
109	0.67675	1.28937	1.65895	1.98197	2.36105	2.62169	3.16669
110	0.67673	1.28930	1.65882	1.98177	2.36073	2.62126	3.16598
111	0.67671	1.28922	1.65870	1.98157	2.36041	2.62085	3.16528
112	0.67669	1.28916	1.65857	1.98137	2.36010	2.62044	3.16460
113	0.67667	1.28909	1.65845	1.98118	2.35980	2.62004	3.16392
114	0.67665	1.28902	1.65833	1.98099	2.35950	2.61964	3.16326
115	0.67663	1.28896	1.65821	1.98081	2.35921	2.61926	3.16262
116	0.67661	1.28889	1.65810	1.98063	2.35892	2.61888	3.16198
117	0.67659	1.28883	1.65798	1.98045	2.35864	2.61850	3.16135
118	0.67657	1.28877	1.65787	1.98027	2.35837	2.61814	3.16074
119	0.67656	1.28871	1.65776	1.98010	2.35809	2.61778	3.16013
120	0.67654	1.28865	1.65765	1.97993	2.35782	2.61742	3.15954

Diproduksi oleh: Junaidi (<http://junaidichaniago.wordpress.com>), 2010

TABEL NILAI-NILAI r PRODUCT MOMENT

N	Taraf signifikan		N	Taraf signifikan		N	Taraf signifikan	
	5%	1%		5%	1%		5%	1%
3	0,997	0,999	27	0,381	0,487	55	0,266	0,345
4	0,950	0,990	28	0,374	0,478	60	0,254	0,330
5	0,878	0,959	29	0,367	0,470	65	0,244	0,317
6	0,811	0,917	30	0,361	0,463	70	0,235	0,306
7	0,754	0,874	31	0,358	0,456	75	0,227	0,295
8	0,707	0,834	32	0,349	0,449	80	0,220	0,288
9	0,666	0,708	33	0,344	0,442	85	0,213	0,278
10	0,632	0,765	34	0,339	0,436	90	0,207	0,270
11	0,602	0,735	35	0,334	0,430	95	0,202	0,263
12	0,576	0,708	36	0,329	0,424	100	0,195	0,256
13	0,553	0,684	37	0,325	0,418	125	0,176	0,230
14	0,532	0,661	38	0,320	0,413	150	0,159	0,210
15	0,514	0,641	39	0,316	0,408	175	0,148	0,194
16	0,497	0,623	40	0,312	0,403	200	0,138	0,181
17	0,482	0,606	41	0,308	0,398	300	0,113	0,148
18	0,468	0,590	42	0,304	0,393	400	0,096	0,126
19	0,456	0,575	43	301	0,389	500	0,088	0,115
20	0,444	0,561	44	0,297	0,384	600	0,080	0,105
21	0,433	0,549	45	0,294	0,380	700	0,074	0,097
22	0,423	0,537	46	0,291	0,376	800	0,070	0,091
23	0,413	0,526	47	0,288	0,372	900	0,065	0,080
24	0,404	0,515	48	0,284	0,368	1000	0,062	0,061
25	0,396	0,505	49	0,281	0,364			
26	0,388	0,496	50	0,279	0,361			

Sumber: Arikunto (2017:312)









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@id

Gunungsitoli, 10 November 2024

Hal : Pengajuan Judul Rancangan penelitian

Kepada Yth.Bapak/Ibu Dosen
Pembimbing Akademik

Dengan hormat.

1. Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Pilipus Gulo

NIM : 2321310

Jumlah SKS yang telah diselesaikan : 149 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 Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Mandrehe Kabupaten Nias Barat	10/11/24	St.

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

Hormat saya
Pemohon

Pilipus Gulo
NIM.2321310



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

TOPIK PENELITIAN SKRIPSI

Nama : Pilipus Gulo
NIM : 2321310
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Tema Penelitian : Strategi Pemasaran

Judul	Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada PT.Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Mandrehe Kabupaten Nias Barat
Lokus	PT.Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Mandrehe Kabupaten Nias Barat
Alamat	Desa Fodoro Kecamatan Mandrehe Kabupaten Nias Barat
Fenomena	PT.Narindo Solusi Telekomunikasi Tap merupakan salah satu perusahaan yang menjual produk Kartu Perdana. Karena itu dengan strategi pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan PT. Narindo adalah untuk mewujudkan rencana untuk memperoleh hasil yang optimal, sehingga nantinya perusahaan dapat mempunyai ruang lingkup yang luas dibidang pemasaran untuk menghadapi pesaing, strategi harga, strategi produk, strategi pelayanan dan sebagainya. PT.Narindo memenuhi kebutuhan konsumennya dengan semaksimal mungkin dibandingkan dengan pesaingnya.
Latar Belakang	Perkembangan industri sekarang ini menjanjikan suatu peluang dan tantangan bisnis baru bagi perusahaan yang beroperasi di Indonesia. Kondisi seperti itulah yang pada akhirnya menyebabkan para pelaku usaha tersebut makin gencar berusaha untuk mencari solusi maupun program bisnis yang dapat meningkatkan daya saing perusahaan di dalam bisnisnya. Dengan melakukan hal tersebut perusahaan dapat menarik minat, ketertarikan, dan menggugah masyarakat untuk membeli produk barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan tersebut. Selain itu perusahaan harus mempunyai perencanaan yang strategis



YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

	yang dapat digambarkan sebagai sebuah metode untuk mencapai sebuah tujuan dengan mengantisipasi hal yang akan terjadi dan menentukan tindakan yang perlu dilakukan. Kebutuhan akan strategi didalam bisnis adalah mengetahui posisi perusahaan, dan posisi yang akan datang, serta bagaimana proses untuk mencapai posisi yang akan datang tersebut. Sebuah strategi pemasaran adalah sebuah panduan kerja yang dimaksud untuk mengukur kinerja perusahaan. Setiap bagian dari perusahaan harus merencanakan tujuan, seluruh rencana atau tujuan perusahaan harus konsisten dengan strategi bisnis perusahaan secara keseluruhan. Sebuah perencanaan pemasaran akan dapat membantu perusahaan dalam menentukan keputusan sejumlah hal yang berhubungan dengan pemilihan media, promosi, pembuatan iklan produk, ataupun anggaran perusahaan. Strategi pemasaran adalah faktor penting dalam proses memasarkan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan dan juga sebagai suatu cara memberikan informasi kepada masyarakat tentang barang atau jasa yang dihasilkan sebuah perusahaan. Strategi Pemasaran juga berarti seluruh aktivitas yang mengkomunikasikan dan memandu suatu perusahaan dalam kegiatan pemasaran suatu produk. Oleh karena itu, perusahaan selalu menyusun strategi pemasaran sebaik mungkin agar barang yang akan di pasarkan dapat di terima oleh masyarakat.
Perumusan masalah	Apakah ada Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Mandrehe Kabupaten Nias Barat
Tujuan penelitian	Untuk mengetahui pengaruh strategi pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Mandrehe Kabupaten Nias Barat
Metode penelitian	Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif. Menurut Sugiyono (2018;13) data kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan <i>positivistic</i> (data konkrit), data penelitian berupa angka-angka yang akan di ukur menggunakan statistik sebagai alat uji perhitungan, berkaitan dengan masalah yang



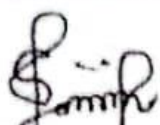
YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

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

	di teliti untuk menghasilkan sebuah kesimpulan. Teknik pengambilan data yang di gunakan adalah melalui observasi dan survey atau Pengamatan Langsung Terhadap Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada PT.Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Mandrehe Kabupaten Nias Barat
Daftar Pustaka	Indah Prihatini, 2020 Strategi Pemasaran Produk Kartu Perdana Telkomsel Pada Pt. Telesindo Shop Palembang (Studi Kasus : Universitas Tridinanti Palembang) Sugiyono 2018."Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D". Bandung : Alfabeta

Gunungsitoli, November 2024

Disetujui Oleh
Dosen Pembimbing,


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

Disahkan Oleh
Plt. Ketua Program Studi Manajemen,


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

Tembusan

1. Kepala LPPM Universitas Nias
2. Dekan Fakultas Ekonomi

Status pembimbingan berhasil diubah

NIM :

2321310

NAMA MAHASISWA :

PILIPUS GULO

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

1. Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Kartu Perdana Telkomsel Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Telesindo Cabang Mandrehe Kabupaten Nias Barat

LOKUS :

Telesindo Cabang Mandrehe Kabupaten Nias Barat

Dosen Pembimbing :

Serhiati Zebua, S.E., M. Si

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema :

STRATEGI PEMASARAN

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Proposal

N O	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Kartu Perdana Telkomsel Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Telesindo Cabang Mandrehe Kab. Nias Barat 13 Mar 2025 18:31:16	BAB I PENDAHULUAN 1. Latar Belakang Perdagangan pasar saat ini semakin bebas, yang berarti persaingan antar perusahaan semakin terbuka dan ketat. Agar dapat bersaing di pasar yang penuh tantangan ini, perusahaan perlu fokus pada pengembangan produk dengan memperhatikan aspek efektivitas dan efisiensi.	Draf Skripsi: Yang diklrm hnay file dalam bentuk word saja, jgn lagi di isi materinya 17 Mar 2025 13:04:03

N
O TOPIK

MATERI

CATATAN DOSEN

Potensi perusahaan dalam memasarkan produknya mencerminkan kemampuannya untuk menjaga kelangsungan bisnis. Keberhasilan perusahaan sangat dipengaruhi oleh adanya strategi pemasaran yang baik dan dapat diterapkan dengan efektif.

Konsep pemasaran berperan besar dalam meningkatkan laba perusahaan. Laba ini menjadi refleksi dari upaya perusahaan yang dilakukan oleh karyawan dan mitra kerja melalui kegiatan pemasaran produk atau jasa. Laba yang optimal menunjukkan bahwa perusahaan mampu berkembang dengan baik dan memberikan manfaat yang lebih besar bagi karyawan atau mitra kerja. Untuk mencapai keberhasilan lebih lanjut, perusahaan perlu menerapkan strategi pemasaran yang terencana dengan baik, yang mencakup produk, harga, dan promosi.

Harga sangat penting bagi perusahaan karena berfungsi sebagai sumber pendapatan dari hasil penjualan dan berpengaruh terhadap permintaan pasar. Dalam menentukan harga, perusahaan perlu mempertimbangkan

N O	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
3	pengaruh strategi pemasaran produk kartu perdana telkomsel terhadap volume penjualan pada telesindo cabang mandrehe kabupaten nias barat 02 Apr 2025 13:31:32	revisi bab ke III (bab 1 sampai bab 3) File Skripsi	Revisi Proposal: 1. Teori pendukung hipotesis yang dijelaskan bukan pengertian hipotesis. Cari teorinya, dimana dikatakan bahwa mengatakn ada pengaruh strategi promosi terhadap volume penjualan 2. Kerangka konseptual masih salah harusnya Strategi Pemsaran mempemagruhi Volume, perbaiki kerangkanya 3. Tambahkan pengguna kartu/pembeli kartu telesindo sebagai populasi 4. Siapkan juga kuisisioner utk pelanggan sebagai responden pendukungnya 02 Apr 2025 13:54:52
4	Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Perdana Telkomsel Terhadap Volume Penjualan Pada Telesindo Cabang Mandrehe Kab. Nias Barat 05 Apr 2025 16:07:09	Revisi Bab I - Bab III File Skripsi	Revisi: 1. Tambahkan apa saja indikator variabel x dan variabel y pada kerangka konseptual 2. Lengkapi cover, daftar isi dan sebagainya 3. Acc untuk diseminarkan pada ujian rancangan skripsi 4. Segera jumpai dosen pembimbing utk tandatangan lembar persetujuan setelah direvisi 12 Apr 2025 09:01:34

Selesai

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

HALAMAN PERSETUJUAN

Rancangan Penelitian Yang Diajukan Oleh

Nama : PILIPUS GULO

Nim : 2321310

Program : Sarjana

Program Studi : SI Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Judul : Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Kartu Perdana
Telkomsel Terhadap Volume Penjualan Pada Telesindo
Cabang Mandrehe Kabupaten Nias Barat

Telah diperiksa dan disetujui untuk di semikan.

Gunungsitoli,.....2025

Pembimbing Utama,

Plt. Ketua Program Studi
Manajemen



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



Idarni Harefa, S.E., M.E
NIDN. 01128129102



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

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

BERITA ACARA SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

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

Nama **PILIPUS GULO**
NIM **2321310**
Program **Sarjana**
Program Studi **Manajemen**
Fakultas **Ekonomi**
Judul Skripsi **Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Kartu Perdana Telkomsel Terhadap Volume Penjualan Pada Telesindo Cabang Menderhe Kabupaten Nias Barat**

Waktu Pelaksanaan 13.00 wib-selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah

1. Serniati Zebua, SE, M Si
(Pembimbing)
2. Yupiter Mendrofa, SE MM
(Penelaah)

Tanda Tangan

1 
2 

Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Serniati Zebua, SE, M Si (Pembimbing)	82
2. Yupiter Mendrofa, SE MM (Penelaah)	80
Total Nilai	162

Rata-rata nilai adalah 81



Gumungitoli, 3 Mei 2025
Pir Ketua Program Studi Manajemen,

Yupiter Mendrofa, SE, M.E.
NIDN 0128129102



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

Alamat : Jl. Karet No. 30 Kel. Iir Kecamatan Gunungdatu Kota Gunungdatu

BERITA KETERANGAN SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nias
menerangkan bahwa :

Nama	: PILIPUS GULO
NIM	: 2321310
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Kartu Perdana Telkomset Terhadap Volume Penjualan Pada Telekomunikasi Cabang Mendrehe Kabupaten Nias Barat

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :

hari / tanggal	: Sabtu, 3 Mei 2025
Pukul	: 13.00 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) |

Gunungsatoli, 3 Mei 2025
Plt. Ketua Program Studi Manajemen,

Jahar Hayfa, 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. 20 Kel. Iir Kecamatan Gunungitoli Kota Gunungitoli

PERBAIKAN PROPOSAL PENELITIAN SKRIPSI

1. Mahasiswa

Nama : PILIPUS GULO

NIM : 2321310

Judul Penelitian : Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Kartu Perdana Telkomsel Terhadap Volume Penjualan Pada Telesindo Cabang Mendrehe Kabupaten Nias Barat

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1.		Sempurnakan judul penelitian.
2.		Sempurnakan permasalahan.
3.		Sempurnakan manfaat penelitian.
4.		Sempurnakan tujuan penelitian. Baik variabel X maupun variabel Y.
5.		Sempurnakan konsep konseptual.
6.		Sempurnakan penelitian pendahuluan.
7.		Perbaiki sistematika penulisan Bab III.
8.		Sempurnakan & Data ke forum pengumpul Data.
9.		Perbaiki teknik Analisis Data. → SPSS
10.		Sempurnakan bagian Daftar Pustaka.
11.		Sempurnakan bagian Kesimpulan.
12.		Perbaiki foto penelitian.

Gunungsitoli, 3 Mei 2024

Dosen Pengantar,

Yupiter Mendrofa, SE.MM
NIDN. 0112078103

LEMBARAN PERSETUJUAN MELAKSANAKAN PENELITIAN

Rancangan penelitian yang diajukan oleh :

Nama : Pilipus Gulo
NIM : 2321310
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul : Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Terhadap Volume Penjualan Pada
P.T Telesindo Cabang Mandrehe Kabupaten Nias Barat

Telah diseminarkan dan disetujui untuk diteliti.

Gunungsitoli, 12 Juni 2025

Dosen Penelaah



Yupiter Mendrofa, SE.,M.M.
NIDN. 0112078103

Dosen Pembimbing



Serhiati Zebua, S.E.,M.Si
NIDN 0111038208

Ketua Prodi Manajemen



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



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

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

19 Juni 2025

Nomor : 864/UN11/PN.01.02/2025
Lampiran : 1 (set)
Perihal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth,
Pimpinan PT. Telesindo Cabang Mndrehe
Kabupaten Nias Barat
di

Tempat

1. Dengan hormat, dalam rangka melengkapi data penelitian yang dilaksanakan oleh :
Nama : **Pilipus Gulo**
NIM : 2321310
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Jenjang Pendidikan : Sarjana (S-1)
Judul Skripsi : Pengaruh strategi pemasaran produk terhadap volume penjualan pada PT. Telesindo Cabang Mandrehe Kabupaten Nias barat
Lokasi Penelitian : PT. Telesindo Cabang Mandrehe Kabupaten Nias barat
Jadwal Penelitian : 19 Juni 2025 sampai selesai

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

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



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

Tembusan :

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



**PT. NARINDO SOLUSI KOMUNIKASI TAP
MANDREHE KABUPATEN NIAS BARAT**

Alamat: Desa Fadoro, Kecamatan Mandrehe Kabupaten Nias Barat

Nomor : *ds* / VII / 2025
Lampiran :-
Perihal : Persetujuan Penelitian

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Nias

Di
Tempat

Dengan Hormat,

Menindaklanjuti surat permohonan izin penelitian yang di ajukan oleh saudara Pilipus Gulo dengan judul: "Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Mandrehe Kabupaten Nias Barat" Dengan ini kami menyampaikan bahwa PT. Narindo memberikan izin kepada Saudara untuk melakukan penelitian di toko kami, terhitung sejak tanggal 20 Juni 2025 sampai dengan tanggal 20 Juli 2025

Demikian surat ini kami buat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya. Terima kasih atas perhatian dan kerja sama Saudara.

Fadoro, 20 Juli 2025

Hormat Kami,

Supervisor



narindo
SOLUSI TELEKOMUNIKASI

Oktoberlius Gulo



PT NARINDO SOLUSI TELEKOMUNIKASI
TAP MANDREHE KABUPATEN NIAS BARAT

Alamat: Desa Fadoro, Kecamatan Mandrehe, Kabupaten Nias Barat

SURAT KETERANGAN

Nomor: *05* /Nst/2025

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : **OKTOBERLIUS GULO**
Jabatan : Supervisor

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : **PILIPUS GULO**
NIM : **2321310**
Program Studi : **Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nias**

Mahasiswa tersebut telah selesai mengadakan penelitian di Desa Fadoro Kecamatan Mandrehe Kabupaten Nias Barat mulai tanggal 21 Juni 2025 s/d 21 Juli 2025, guna memperoleh data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi yang berjudul "Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Terhadap Volume Penjualan Pada PT Narindo Solusi Telekomunikasi TAP Mandrehe Kabupaten Nias Barat".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Fadoro, 21 Juli 2025

Supervisor



narindo
SOLUSI TELEKOMUNIKASI

OKTOBERLIUS GULO

Status pembimbingan berhasil diubah

NIM :

2321310

NAMA MAHASISWA :

PHILIPUS GULO

PRODI :

Manajemen

JUDUL :

1. Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Kartu Perdana Telkomsel Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Telesindo Cabang Mandrehe Kabupaten Nias Barat

LOKUS :

Telesindo Cabang Mandrehe Kabupaten Nias Barat

Dosen Pembimbing :

Serniati Zebua, S.E., M. Si

Konsentrasi :

Pemasaran

Tema

STRATEGI PEMASARAN

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Skripsi

N O	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Perdana Telkomsel Terhadap Volume Penjualan Pada Telesindo Cabang Mandrehe Kab. Nias Barat	Lengkap File Skripsi	telah di acc kan utk diujikan pada ujian seminar proposal 21 Apr 2025 13:01:24 20 Apr 2025 14:17:36
2	SKRIPSI LENGKAP 19 Jul 2025 17:10:43	BAB I – BAB V File Skripsi	Revisi draf skripsi: 1. Lengkapi daftar isi, tabel dan gambar 2. Kunci dari penelitian adalah pembahasan hasil penelitian. Namun pada pembahasan anda, masih sangat kurang. Oleh karena itu, tolong dijelaskan lagi setiap hasil yang ada peroleh dari

N	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
O			hasil pengujian dengan permasalahan yang terjadi di Narinda, Teori yang mendasari dan peneliti terdahulu 3 Kesimpulan langsung ke hasilnya saja 4 Lengkapi semua lampiran, surat keterangan, dokumentasi 22 Jul 2025 08:22:15
3	SKRIPSI LENGKAP	BAB I - BAB V	Ada pembahasan yang dibahas adalah hasil penelitian dengan permasalahan yg terjadi serta bagaimana dgn teori mengatakan dan peneliti terdahulu Kesimpulan juga belum ada. Ditambahkan 28 Jul 2025 10:03:51
	24 Jul 2025 16:54:53	File Skripsi	
4	SKRIPSI lengkap	Bab I Bab V	1. Perbaiki tujuan penelitian kedua, sesuaikan dengan rumusan masalah 2. Populasi harusnya lebih banyak dari 35 orang, karena pelanggan telkomsel tdiak mungkin hanya 35 org 3. Poin 4.6.2 tidak perlu lagi dibuat. Yang ditambhkan pada poin itu adalah pembahasan pengaruhnya dan perbandingan dengan teori, peneliti terdahulu dan kaitkan dengan permasalahan 4. Kesimpulan sesuaikan dengan tujuan penelitian 04 Aug 2025 16:07:53
	04 Aug 2025 13:07:37	File Skripsi	
5	Skripsi lengkap	BAB I- BAB 5	Perbaiki lagi pembahasan 4.6 (tolong dibaca baik2 sebelum dikirim masih ada tulisan berwarna merah) kemudian jelaskan juga apakah hipotesis diterima tau ditolak Kesimpulan terbalik, harusnya nomor 1 ke nomor 2
	07 Aug 2025 11:10:49	File Skripsi	

N	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
O			09 Aug 2025 12:15:25
6	SKRIPSI LENGKAP	1-5	Acc diujikan pada ujian skripsi
	14 Aug 2025 08:43:22	File Skripsi	14 Aug 2025 09:16:31

Selesai

Proses pembimbingan skripsi ini telah selesai



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

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

PENGESAHAN PEMBIMBING

Skripsi Dengan Judul "Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Mandrehe Kabupaten Nias Barat" Oleh PILIPUS GULO Dengan NIM. 2321310 Program Studi Manajemen, Telah Dikoreksi Dan Direvisi Oleh Pembimbing, Sehingga Dapat Dilanjutkan Untuk Sidang Skripsi.

Gunungsitoli, Agustus 2025
Dosen Pembimbing,

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



**YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT**

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

SURAT KETERANGAN

Nomor : 642/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 : **Pilipus Gulo**
NIM : 2321310
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : PENGARUH STRATEGI PEMASARAN PRODUK TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT. NARINDO SOLUSI TELEKOMUNIKASI TAP MANDREHE KABUPATEN NIAS BARAT

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme terhadap Skripsi mahasiswa tersebut di atas melalui aplikasi *Turnitin*, dan mendapat tingkat *Similarity* 24% dan tingkat *Artificial Intelligence* (AI) 0%, sehingga dinyatakan layak untuk melanjutkan pada tahap selanjutnya sesuai dengan tahapan pada penyelesaian skripsi.

Gunungsitoli, 25 Agustus 2025

Plh. Kepala LPPM Universitas Nias

Yupiter Mendrofa, S.E., M.M.

NIDN. 0112078103

Tembusan:

1. Ketua Program Studi Manajemen
2. Mahasiswa an. **Pilipus Gulo.**



**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 : 1167 / UH.11.02 / PP-09.01 / 2025

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

Nama : PILIPUS GULO
Nim : 2321310
Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Terhadap Volume Penjualan
Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Mandrehe Kabupaten
Nias Barat

Bahwa yang bersangkutan di nyatakan 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, 23 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, 24 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 : **Pilipus Gulo**
NIM : **2321310**
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 Kesiapan 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 I 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,

Pilipus Gulo
Nim 2321310

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 Iir, 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 : PILIPUS GULO
Nim : 2321310
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume
Penjualan Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap
Mandrehe Kabupaten Nias Barat

Waktu Pelaksanaan

Hari/Tanggal : Kamis, 28 Agustus 2025
Pukul : 01.00 Wib
Tempat : Fakultas Ekonomi

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

Gunungsitoli 28 Agustus 2025

PILIPUS GULO
NIM.2321310



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

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

27 Agustus 2025

Nomor : 1210/UN11.02/PP.08.03/2025
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **PILIPUS GULO**

Kepada Yth

1. Yupiter Mendrofa, SE MM
2. Eliagus Telaumbanua, SE MM
3. Serniati Zebua, SE M Si

Penguji I
Penguji II
Pembimbing

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa

Nama : **PILIPUS GULO**

NIM : 2321310

Program : Sarjana

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Terhadap Volume
Penjualan Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap
Mandrehe Kabupaten Nias Barat

diharapkan kehadiran Bapak/ibu pada acara dimaksud yang
diselenggarakan

hari/tanggal : Kamis, 28 Agustus 2025

pukul : 13.00 Wib s/d selesai

tempat : Ruang Lab

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 : <http://mnp.unias.ac.id> email : mnp@unias.ac.id

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

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

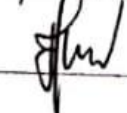
N a m a : **PILIPUS GULO**
NIM : **2321310**
Program : **Sarjana**
Program Studi : **Manajemen**
Fakultas : **Ekonomi**
Judul Skripsi : **Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Mandrehe Kabupaten Nias Barat**

W a k t u Pelaksanaan : **13 00 WIB s d selesai**

Susunan Dewan Penguji :

1. Serniati Zebua, SE., M.Si
2. Yupiter Mendrofa, SE.MM
3. Eliagus Telaumbanua, SE.,MM

TandaTangan

1. 
2. 
3. 

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. Serniati Zebua, SE., M.Si	82
2. Yupiter Mendrofa, SE.MM	80
3. Eliagus Telaumbanua, SE.,MM	78
Total Nilai	240

Berdasarkan Perhitungan Rata-Rata Nilai adalah **80**

(... **Delapan Puluh** ...)

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

Keterangan:
Nilai Yudisium:

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

Gunungsitoli, 28 Agustus 2025
Ketua Program Studi,



Serniati Gulo, S.E., M.E.
NUP TK 2839774675230262

NIDN. 103098702



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 : PILIPUS GULO

NIM : 2321310

Judul Penelitian : Pengaruh Strategi Pemasaran Produk Terhadap Volume Penjualan Pada PT
Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Mandrehe Kabupaten Nias Barat

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
		Abstrak kata kunci tambahkan
8		Konsistensi Strategi Pemasaran, Produk?
17		Uraian Indikator tidak konsisten (Strategi)
23		Bullet angka atau huruf jgn pakai titik hitam.
25		Kerangka berpikir Strategi Pemasaran / produk di penelitian sudah tidak ada ya pakai produk.
37		Sumber gambar & tabel & dideskripsikan Hipotesis terbukti tidak sesuai dengan produk.

Gunungsitoli, 28 Agustus 2025

Dosen Penguji II

Eliagus Telaumbanua, SE.,MM
NIDN. 0116088102

BIODATA PENULIS



PILIPUS GULO, Lahir Pada Tanggal 06 Juni 2002 Di Zuzundrao, Desa Zuzundrao, Kecamatanmandrehe, Kabupaten Nias Barat, Provinsi Sumatera Utara. Merupakan Anak Kedua (5) Dari Enam(6) Bersaudara, Buah Hati Dari Pasangan Almarhum. Faoziduhu Gulo(Ayah) Dan Alamia

Gulo(Ibu).

Perjalanan Pendidikan Dimulai Dari Sd Negeri 071089 Sisarahili, Yang Diselesaikannya Pada Tahun 2015. Kemudian Melanjutkan Ke Smp Negeri 1 Mandrehe, Dan Lulus Pada Tahun 2018. Setelah Itu, Menempuh Pendidikan Menengah Kejuruan Di Smk Negeri 2 Mandrehe, Hingga Tamat Pada Tahun 2021. Di Tahun Yang Sama, Melanjutkan Studinya Di Universitas Nias, Fakultas Ekonomi, Program Studi Manajemen Dengan Konsentrasi Pada Manajemen Pemasaran . Saat Ini, Berada Pada Tahap Akhir Penyelesaian Studi, Yakni Penulisan Skripsi. Adapun Judul Karya Ilmiahnya Adalah: “Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Narindo Solusi Telekomunikasi Tap Mandrehe Kabupaten Nias Barat”