DRAFT WAWANCARA

1). Menurut anda, apakah harga produk dikonveksi faoma khoda sudah terjangkau bagi konsumen?

2). Apakah ada pertimbangan khussu dalam menentukan harga agar tetep bisa di jangkau berbagai kalangan?

3). Bagaimana ibu menyesuaikan harga dengan kualitas bahan atau model yang diminta konsumen?

4). Bagaimana cara faoma khoda bersaing dalam hal harga dengan konveksi lain?

5). Menurut anda, apakah harga yang ditetapkan sudah sesuai dengan manfaat atau nilai guna yang di terima konsumen?

6). bagaimana anda menjelaskan manfaat produk agar konsumen merasa harga yang dibayar sepadan?

7). Apa yang membuat anda memustukan untuk membeli produk di faoma khoda?

8). Apakah harga menjadi salah satu alasan anda melakukan pembelian ulang?

9). Apakah anda pernah merekomendasikan konveksi lain kepada orang lain?

10). Apakah informasi tentang harga cukup jelas untuk disampaikan kecalon pelanggan lain?

11). Apakah anda lebih memilih faoma khoda dibandingkan konveksi lain, mengapa?

12). Bagaimana anda nilai harga faoma khoda dibandingkan konveksi lain yang pernah anda gunakan?

13). Apakah anda mencari tahu soal harga dan kualitas sebelum memesan?

14). Apakah anda pernah mengalami kebingungan karena tidak ada daftar harga tetap?

LAMPIRAN

Lampiran 1 Jawaban Informan Penelitian

Keterjangkauan Harga

1. Menurut Anda, apakah harga produk di Faoma Khoda sudah terjangkau bagi konsumen?

   Jawaban:

   "Menurut saya, sebagai owner dan selaku pelaku usaha selalu berusaha agar harga produk kami tetap terjangkau oleh konsumen, karena mayoritas pelanggan kami dari kalangan instansi, komunitas, mahasiswa/pelajar. Tapi memang ada waktunya juga harga terlihat mahal karena tergantung pada bahan atau model yang diminta konsumen. Misalnya, kalau pelanggan minta bahan premium, model yang ribet, sablon atau bordiran khusus, jadi otomatis akan ada kenaikan harga berbeda. Hal ini seringkali membuat konsumen merasa harganya nggak konsisten,tapi sebenarnya kami sesuaikan dengan permintaan."

2. Apakah ada pertimbangan khusus dalam menentukan harga agar tetap bisa dijangkau berbagai kalangan?

   Jawaban:

   "Pertimbangannya ada banyak, seperti harga bahan pokok yang kadang naik kadang turun, jumlah pesanan, tingkat kerumitan desain, dan juga biaya produksi. Kami fleksibel untuk menyesuaikan, tapi itu juga yang bikin harga tidak bisa dipatok pasti. Kami tahu, kadang konsumen merasa bingung karena tidak ada harga tetap, tapi kalau kami buat harga baku, bisa rugi karena tiap pesanan beda kebutuhan."

Kesesuaian harga dengan Produk

1. Bagaimana Ibu menyesuaikan harga dengan kualitas bahan atau model yang diminta konsumen?

   Jawaban:

"Penyesuaian harga biasanya itu kami lihat dari jenis bahan dan tingkat kesulitan model yang diminta konsumen. Kalau konsumen minta bahan premium seperti bahan tebal atau sablon full warna, tentu harganya akan lebih tinggi dibanding bahan biasa. Tapi karena model pesanan kami sangat bervariasi dan tidak ada daftar harga tetap, kadang konsumen jadi merasa harga kami berubah-ubah. Padahal penyesuaian itu berdasarkan kualitas yang mereka minta. Ini yang jadi tantangan, karena tidak semua konsumen paham alasan di balik perbedaan harga tersebut."

Daya saing harga

1. Bagaimana cara Faoma Khoda bersaing dalam hal harga dengan konveksi lain?
   a. Jawaban Owner (Ibu Maswati):
      "Kami nggak bisa pasang harga terlalu tinggi karena banyak konveksi lain yang harganya lebih murah. Tapi kami juga nggak bisa terlalu rendah karena tetap harus nutup biaya produksi. Jadi, kami sesuaikan harga dengan permintaan pelanggan dan bahan baku yang tersedia. Masalahnya, kadang harga jadi berubah-ubah tergantung kondisi. Ini yang bikin konsumen bertanya-tanya, kenapa harga hari ini beda sama bulan lalu untuk produk yang mirip."
   b. Jawaban Manajer Produksi:
      "Kami bersaing dari segi efisiensi dan layanan. Walaupun tidak menetapkan harga tetap, kami selalu berusaha memberikan solusi terbaik ke konsumen sesuai kebutuhan dan anggaran mereka. Kami juga memberi opsi bahan alternatif agar konsumen punya pilihan, jadi tidak merasa terbebani dengan harga tinggi."
   c. Jawaban Operator Produksi:
      "Kalau dari bagian produksi, kami usahakan supaya proses pengerjaan cepat dan rapi, jadi meskipun harga kami kadang lebih tinggi, hasilnya bisa membuktikan kualitas. Itu salah satu

cara kami bersaing. Konsumen biasanya jadi balik lagi karena lihat hasilnya bagus dan sesuai harga."

d. Jawaban Operator Jahit:

"Dari sisi jahit, kami dituntut menjaga hasil tetap konsisten. Kadang kami kerja ekstra untuk model yang rumit, tapi itu juga jadi nilai jual kami. Konsumen puas, jadi walau harga beda sedikit, mereka tetap pilih konveksi Faoma khoda."

Kesesuaian harga dengan manfaat

1. pertanyaan menurut Anda, apakah harga yang ditetapkan sudah sesuai dengan manfaat atau nilai guna yang diterima konsumen?

   a. Jawaban Owner (Ibu Maswati):

   "Kalau dilihat dari proses produksi yang kami kerjakan, sebenarnya harga yang ditetapkan sudah sesuai dengan manfaatnya. Banyak konsumen yang minta model custom, potongan khusus, atau tambahan detail, dan itu butuh waktu dan tenaga lebih. Tapi kadang mereka nggak tahu bagian mana yang bikin mahal. Karena tidak semua dijelaskan di awal, mereka merasa harganya nggak ses*uai, padahal dari sisi produksi, sudah sepadan dengan hasil akhirnya."*

   b. Jawaban Manajer Produksi:

   "Saya rasa sudah sepadan. Kami memberikan hasil yang rapi, bahan yang sesuai permintaan, dan pengerjaan tepat waktu. Itu semua punya nilai guna tinggi bagi konsumen. Misalnya untuk seragam kantor atau sekolah, hasil yang rapi dan tahan lama tentu jadi nilai lebih. Tapi memang, perlu disampaikan ke konsumen bahwa setiap harga membawa kualitas dan manfaat yang berbeda."

   c. Jawaban Operator Produksi:

   "Dari sisi produksi, harga yang ditentukan sesuai dengan usaha dan kualitas produk. Misalnya kalau sablon banyak warna, potongan sulit, atau pakai bahan premium, prosesnya juga lebih

lama dan teliti. Jadi wajar kalau harganya lebih tinggi, dan konsumen pun menerima manfaat lebih juga. "

d. Jawaban Operator Jahit:

"Kalau lihat dari hasil akhir, menurut saya harga sudah pas. Kami menjahit sesuai desain, ukuran konsumen, dan memperhatikan detail. Itu semua mempengaruhi manfaat yang mereka dapat. Tapi memang masih ada beberapa konsumen yang belum paham alasan harga naik, jadi kadang mereka merasa tidak sesuai, padahal sebenarnya sudah sesuai."

2. Dari hasil wawancara pada tanggal 08 juli 2025 dengan pertanyaan dengan Ibu selaku Pemilik/owner Toko dengan pertanyaan bagaimana Anda menjelaskan manfaat produk agar konsumen merasa harga yang dibayar sepadan?"

a. Jawaban Owner (Ibu Maswati):

"Kami biasanya jelaskan kalau mereka nanya, tapi nggak semua orang mau dengar penjelasan panjang. Padahal yang kami kerjakan itu sesuai pesanan mereka, beda-beda. Misalnya, harga kaos basic beda sama kaos sablon full warna. Kadang kami juga terlalu sibuk untuk kasih rincian di awal. Makanya mereka pikir harga kami berubah-ubah, padahal itu tergantung isi pesanan."

b. Jawaban Manajer Produksi:

"Kami berusaha memberi penjelasan sejak awal bahwa produk kami bukan sekadar pakaian, tapi juga mencerminkan identitas pemesan, terutama untuk pesanan institusi seperti seragam sekolah atau komunitas. Kami tunjukkan contoh hasil jadi dan ajak konsumen melihat kualitas bahan langsung. Dengan begitu, mereka tahu apa yang mereka bayar, dan merasa lebih percaya."

c. Jawaban Operator Produksi:

"Kalau saya biasanya bantu jelaskan dari sisi teknis, misalnya bahan yang digunakan, banyaknya potongan, atau tingkat kesulitan jahit. Kadang saya tunjukkan perbedaan antara bahan biasa dan premium supaya konsumen paham. Biasanya kalau

sudah lihat langsung, mereka setuju harga itu memang sesuai manfaatnya."

d. Jawaban Operator Jahit:

"Saya lebih banyak bantu lewat hasil kerja. Misalnya, kalau ada konsumen yang datang langsung, saya tunjukkan kualitas jahitan dan ketelitian tiap pesanan. Kalau mereka tahu prosesnya rumit dan hasilnya bagus, mereka jadi sadar kalau harga yang dibayar itu memang layak."

Minat Transaksional

1. Apa yang membuat Anda memutuskan untuk membeli produk di Faoma Khoda?

   a. Jawaban Konsumen 1 (Mahasiswa - Pemesan Kaos Event):

   "Saya tertarik membeli di konveksi Faoma Khoda ini karena harganya masih terjangkau untuk mahasiswa. Awalnya sempat bingung soal harga karena nggak langsung dikasih list, tapi setelah dijelaskan, ternyata menyesuaikan bahan dan desain. Karena hasilnya bagus dan pelayanan ramah, saya tertarik untuk pesan lagi meski harus tanya detail dulu."

   b. Jawaban Konsumen 2 (Pegawai Kantor - Pemesan Seragam):

   "Alasan saya pesan di Faoma Khoda karena bisa diskusi harga dulu. Waktu itu sempat bandingkan dengan konveksi lain, dan Faoma lebih fleksibel. Meski nggak ada harga tetap, saya tetap beli lagi karena kualitasnya sesuai dengan harga yang dibayar."

   c. Jawaban Konsumen 3 (Guru - Pemesan Seragam Sekolah):

   "Saya memesan di Faoma karena harganya bisa dinegosiasikan sesuai jumlah pesanan. Tapi memang, kalau nggak tanya dulu, kita jadi bingung karena tidak ada patokan harga. Tapi karena hasilnya rapi dan tahan lama, saya tetap jadi langganan."

   d. Jawaban Konsumen 4 (Pelaku UMKM - Pemesan Kaos Promosi):

   "Harga jadi pertimbangan utama karena saya pesan untuk kebutuhan promosi. Di Faoma Khoda, saya bisa menyesuaikan

budget dengan jenis bahan. Walaupun tiap pesanan bisa beda harganya, saya tetap beli karena mereka bantu mencarikan solusi yang cocok."

2. Apakah harga menjadi salah satu alasan anda melakukan pembelian ulang?
   a. Konsumen 1 (Mahasiswa):
      "Ya, harga jadi salah satu alasan saya balik pesan lagi. Meskipun kadang harus tanya dulu soal harga karena nggak ada daftar tetap, tapi hasil produknya bagus dan sesuai dengan uang yang dikeluarkan."
   b. Konsumen 2 (Pegawai Kantor):
      "Jujur saja, saya kembali pesan karena selain kualitas bagus, harga di Faoma juga masih lebih masuk akal dibanding konveksi lain. Mereka juga terbuka saat saya minta penyesuaian sesuai budget."
   c. Konsumen 3 (Guru):
      "Saya beberapa kali pesan ulang karena hasilnya memuaskan dan harga bisa disesuaikan. Walaupun kadang bingung di awal karena harus diskusi dulu, tapi tetap saya pilih Faoma karena mereka fleksibel dan bisa dipercaya."
   d. Konsumen 4 (Pelaku UMKM):
      "Harga jadi alasan saya balik pesan, apalagi bisa disesuaikan dengan kebutuhan promosi usaha. Walau tiap pesanan beda harga, tapi kalau kita sudah tahu prosesnya, justru lebih nyaman dan transparan."

Minat Referensial

1. Apakah Anda pernah merekomendasikan konveksi ini kepada orang lain?
   a. Konsumen 1 (Mahasiswa):
      "Pernah, saya rekomendasikan ke teman satu organisasi. Soalnya hasil kaosnya bagus dan bisa custom desain. Tapi saya juga bilang

ke mereka untuk tanya dulu detail harga, karena bisa beda tergantung pesanan."

b. Konsumen 2 (Guru):

"Sudah beberapa kali saya sarankan Faoma Khoda ke guru-guru lain, terutama waktu kami buat seragam sekolah. Mereka puas juga. Cuma memang, saya ingatkan untuk konsultasi dulu karena harga bisa berubah tergantung bahan dan model."

c. Konsumen 3 (Pegawai Kantor):

"Iya, saya pernah kasih tahu ke rekan kantor karena waktu pesan seragam hasilnya bagus. Tapi saat ditanya soal harga, saya nggak bisa jawab pasti karena memang nggak ada daftar harga tetap."

d. Konsumen 4 (Pelaku UMKM):

"Saya pernah rekomendasikan ke teman sesama pelaku usaha karena Faoma bisa produksi partai besar. Tapi saya juga jelaskan ke mereka supaya diskusi dulu soal harga biar nggak kaget karena tiap pesanan beda."

2. Apakah informasi tentang harga cukup jelas untuk disampaikan ke calon pelanggan lain?

a. Konsumen 1 (Mahasiswa):

"Menurut saya belum terlalu jelas. Soalnya saya sendiri waktu pertama pesan harus tanya-tanya dulu baru dapat gambaran harganya. Jadi kalau mau jelasin ke orang lain, saya agak ragu karena nggak ada patokan harga tetap."

b. Konsumen 2 (Guru):

"Informasi harga kurang transparan, karena berbeda tergantung pesanan. Saya biasanya sampaikan ke teman-teman, tapi hanya perkiraan saja. Kadang mereka juga bingung karena harganya bisa berubah."

c. Konsumen 3 (Pegawai Kantor):

"Sulit dijelaskan secara langsung karena tidak ada daftar harga resmi. Saya harus menjelaskan kalau harganya tergantung bahan

dan model. Jadi kalau calon pelanggan nggak tahu prosesnya, bisa salah paham."

d. Konsumen 4 (Pelaku UMKM):

"Informasi harga cukup membingungkan kalau belum pernah pesan sebelumnya. Saya tahu harga menyesuaikan, tapi kalau calon pelanggan tanya, saya tidak bisa kasih angka pasti. Harus mereka sendiri yang konsultasi langsung ke Faoma."

Minat Preferensial

1. Apakah Anda lebih memilih Faoma Khoda dibandingkan konveksi lain? Mengapa?

   a. Konsumen 1 (Mahasiswa):

   "Iya, saya lebih pilih Faoma Khoda karena hasilnya memuaskan. Jahitannya rapi, sablon awet, dan mereka bisa buat sesuai desain yang saya mau. Walau harga nggak selalu sama, tapi sebanding dengan kualitasnya."

   b. Konsumen 2 (Guru):

   "Saya memilih Faoma karena pengerjaannya cepat dan bisa disesuaikan dengan kebutuhan sekolah. Dibanding konveksi lain, mereka lebih terbuka untuk diskusi soal desain dan bahan."

   c. Konsumen 3 (Pegawai Kantor):

   "Faoma Khoda punya kelebihan di kualitas dan pelayanan. Saya sudah coba beberapa konveksi, tapi di sini saya merasa lebih dihargai sebagai konsumen karena bisa konsultasi langsung. Hanya saja soal harga memang harus dijelaskan lebih detail sejak awal."

   d. Konsumen 4 (Pelaku UMKM):

   "Ya, saya lebih suka pesan di Faoma karena fleksibel. Saya bisa pesan dalam jumlah banyak dan tetap diperhatikan detailnya. Kualitas produk sesuai harapan. Jadi meski harganya kadang berubah, saya tetap puas."

2. Bagaimana Anda menilai harga Faoma Khoda dibandingkan konveksi lain yang pernah Anda gunakan?

a. Konsumen 1 (Mahasiswa):

"Kalau dibandingkan dengan konveksi lain, harga Faoma Khoda masih masuk akal. Memang nggak ada harga tetap, tapi kualitas yang saya dapat sesuai. Jadi saya rasa wajar kalau harganya menyesuaikan pesanan."

b. Konsumen 2 (Guru):

"Harganya bisa sedikit lebih tinggi dibanding konveksi lain, terutama kalau pakai bahan premium. Tapi saya rasa pantas karena hasilnya lebih rapi dan pengerjaannya cepat. Saya pribadi lebih memilih kualitas meski harus bayar lebih."

c. Konsumen 3 (Pegawai Kantor):

"Harga Faoma tergolong kompetitif. Yang bikin beda adalah mereka fleksibel, bisa menyesuaikan dengan anggaran kita. Kalau dibandingkan dengan konveksi lain yang saya coba, Faoma lebih terbuka untuk negosiasi."

d. Konsumen 4 (Pelaku UMKM):

"Untuk saya, Faoma punya kelebihan di kualitas dan layanan. Harganya memang tidak selalu lebih murah, tapi bisa diatur sesuai kebutuhan. Dibandingkan dengan konveksi lain, mereka lebih komunikatif soal rincian biaya."

Minat Eksploratif

1. Apakah Anda mencari tahu soal harga dan kualitas sebelum memesan?

a. Konsumen 1 (Mahasiswa):

"Ya, saya selalu tanya dulu soal harga dan bahan sebelum pesan. Soalnya kalau nggak tanya detail, bisa kaget dengan total harganya. Saya juga minta contoh hasil sebelumnya biar yakin."

b. Konsumen 2 (Guru):

"Tentu, saya biasa minta penjelasan tentang jenis bahan dan perbedaan harganya. Saya harus tahu dulu sebelum ajukan ke pihak sekolah. Tapi kadang agak sulit karena tidak ada daftar harga resmi."

c. Konsumen 3 (Pegawai Kantor):

"Iya, saya biasanya diskusi dulu dengan pihak Faoma. Saya tanya harga berdasarkan desain dan bahan yang dipilih. Itu penting supaya sesuai budget kantor dan tidak salah pilih."

d. Konsumen 4 (Pelaku UMKM):

"Sebelum pesan, saya pastikan dulu kualitas dan harganya. Karena saya pakai untuk promosi, jadi harus seimbang antara harga dan hasil. Faoma Khoda bisa kasih penjelasan, tapi tetap harus ditanya dulu."

2. Apakah Anda pernah mengalami kebingungan karena tidak ada daftar harga tetap?

a. Konsumen 1 (Mahasiswa):

"Iya, pernah. Waktu pertama kali pesan, saya bingung karena nggak ada daftar harga yang bisa langsung dilihat. Harus dijelasin dulu satu-satu tergantung bahan dan desain. Jadi agak ragu di awal."

b. Konsumen 2 (Guru):

"Pernah juga merasa bingung, apalagi kalau pesanannya beda jenis. Saya harus konsultasi dulu untuk tahu kisaran harga. Kalau ada daftar harga resmi mungkin akan lebih mudah saat pengajuan ke sekolah."

c. Konsumen 3 (Pegawai Kantor):

"Saya sempat bingung karena pas pesan pertama harganya beda dengan yang kedua, padahal menurut saya modelnya mirip. Tapi setelah dijelaskan soal bahan dan tingkat kesulitannya, saya jadi lebih paham."

d. Konsumen 4 (Pelaku UMKM):

"Jujur, iya. Awalnya saya kira harganya tetap. Tapi ternyata tergantung permintaan. Untungnya staf di Faoma sabar jelasin, tapi kalau dari awal ada list harga dasar mungkin lebih gampang buat perhitungan anggaran."

Lampiran 2 Dokumentasi

YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec.Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: https//mnj.unias.ac.id email: mnj@unias.ac.id

Gunungsitoli, 15 November 2024

Perihal : Pengajuan Judul Rancangan Penelitian

Kpd Yth. Bapak/Ibu Dosen Pembimbing

Dengan hormat,

1. Saya yang bertanda tangan di bawah ini :
   Nama : SERI DANI TELAUMBANUA
   NIM : 2321375
   Jumlah SKS yang sudah diselesaikan : 130 SKS
   Dengan ini mengajukan Judul Rancangan Penelitian dan memohon kepada Bapak/Ibu kiranya dapat berkenan menyetujui salah satu judul yang saya ajukan di bawah ini :

No	Rancangan Judul Penelitian	Persetujuan	
		Tanggal	Paraf
1	ANALISIS STRATEGI HARGA DALAM MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN PADA KONVEKSI FAOMA KHODA KOTA GUNUNGSITOLI	16/11/2024	
2	ANALISIS LOYALITAS DAN KEPUASAN PELANGGAN PADA KONVEKSI FAOMA KHODA KOTA GUNUNGSITOLI		
3	PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN KEPUASAN PELANGGAN TERHADAP LOYALITAS PADA KONVEKSI FAOMA KHODA KOTA GUNUNGSITOLI		

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

Hormat saya,
Pemohon

Seri Dani Telaumbanua
NIM. 2321375

Dipindai dengan CamScanner

YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec.Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: https//mnj.unias.ac.id email: mnj@unias.ac.id

OUTLINE TOPIK PENELITIAN SKRIPSI

Nama : Seri Dani Telumbanua
NIM : 2321375
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi

Judul	ANALISIS STRATEGI HARGA DALAM MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN PADA CV. KONVEKSI FAOMA KHODA
Lokasi Penelitian	CV Konveksi Faoma Khoda, JL towi-towi
Alamat	Jl. Towi-towi no.1a Desa Iraonogeba
Latar Belakang Masalah	Krisis ekonomi yang melanda Indonesia telah mendorong timbulnya pengusaha-pengusaha kecil dan menengah yang memiliki potensi berbisnis untuk dikembangkan agar dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Industri kecil dan industri rumah tangga adalah termasuk bentuk perekonomian rakyat Indonesia yang apabila dikelola dengan baik, dapat membantu memecahkan masalah dalam perekonomian Indonesia. Seperti kita ketahui bahwa kebutuhan manusia itu tidak terbatas, apabila sudah dipenuhi kebutuhan yang satu maka timbul kebutuhan yang lain. Begitu pula dengan kebutuhan sandang, maka usaha konveksi semakin pesat perkembangannya dari waktu ke waktu. Sebagai salah satu bentuk usaha perseorangan dan termasuk dalam jenis usaha industri, konveksi merupakan salah satu pilihan usaha bagi masyarakat yang tidak memiliki modal besar yang nantinya diharapkan dapat meningkatkan penghasilan masyarakat dan pendapatan keluarga. Konveksi pakaian merupakan salah satu jenis bidang bisnis usaha yang bergerak di bidang pembuatan pakaian jadi ataupun tekstil dalam jumlah besar dengan menggunakan desain sesuai dengan keinginan para pemesan. Biasanya suatu konveksi memproduksi barang dengan jumlah yang cukup banyak. yaitu bisa dari 1 lusin, 1 kodi bahkan hingga

	ribuan pakaian bisa dijalani dan diselesaikan oleh sebuah perusahaan konveksi. Berbeda dengan penjahit biasa yang hanya bisa menyelesaikan beberapa Pcs dari pakaian atau fashion yang ia kerjakan. Konveksi faoma khoda dalam memproduksi berdasarkan pesanan atau supplier. Perusahaan harus mempunyai konsep pengembangan sehingga perusahaan dapat berkembang dimasa mendatang. Mendapatkan konsumen bukan hal yang mudah, apalagi mempengaruhi mereka dalam keputusan pembelian. Oleh karena itu melakukan segala upaya adalah hal yang realistis, termasuk program diskon, layanan berkualitas dan kualitas produk yang berpengaruh pada peningkatan kepuasan pelanggan dan peningkatan keuntungan dalam sebuah usaha. Menurut Kotler & Keller (2016), "Penetapan harga promosi, termasuk diskon, sering digunakan untuk menciptakan lonjakan penjualan jangka pendek atau menarik pelanggan yang sensitif terhadap harga. Namun, penggunaan yang berlebihan dapat merusak nilai merek dan profitabilitas jangka panjang." Strategi diskon dapat menghasilkan lonjakan penjualan sementara, tetapi jika tidak dikelola dengan baik, dapat merusak persepsi nilai merek dan kualitas produk dalam jangka panjang. Permasalahan dalam pengelolaan, pengelolaan yang dimaksud adalah pengelolaan pada perusahaan kecil seperti organisasi, produksi, administrasi, pembukuan keuangan, promosi, pemasaran dan sebagainya. CV Konveksi Faoma Khoda telah menerapkan strategi harga diskon untuk menarik perhatian konsumen, namun perlu dilakukan evaluasi sejauh mana strategi ini memengaruhi persepsi konsumen terhadap kualitas produk dan dampaknya terhadap kepuasan pelanggan. Selain itu, identifikasi faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan strategi ini juga diperlukan agar dapat meningkatkan daya saing perusahaan di tengah tantangan pasar yang rumit. Hambatan atau kendala lain yang menyebabkan kelemahan bagi pengelolaan usaha konveksi adalah lemahnya aspek permodalan yang mana ketika tidak ada modal maka produksi akan terhenti, sumber modal hanya terbatas pada kemampuan pemilik/pengusaha konveksi, lemah dalam pemasaran yakni kurangnya promosi.
Perumusan Masalah	Berdasarkan uraian permasalahan yang akan diteliti lebih lanjut adalah : Bagaimana strategi harga dalam meningkatkan minat

	konsumen pada CV Konveksi Faoma Khoda
Tujuan Penelitian	Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: Mengidentifikasi strategi harga dalam meningkatkan minat konsumen pada CV Konveksi Faoma Khoda.
Metode Penelitian	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus pada CV Konveksi Faoma Khoda. Metode kualitatif akan membantu menggali pemahaman mendalam tentang persepsi pelanggan, dinamika harga diskon, serta persepsi kualitas produk. Adapun langkah-langkahnya adalah sebagai berikut: 1.Wawancara: Dilakukan dengan pelanggan untuk mendapatkan data tentang pandangan mereka terhadap harga diskon dan kualitas produk yang ditawarkan. Wawancara juga dilakukan kepada pihak manajemen atau pengambil keputusan untuk memahami strategi penerapan diskon dan kualitas produk. 2.Observasi: Pengamatan langsung di lapangan terhadap implementasi program harga diskon serta kualitas produk yang dihasilkan. Observasi dilakukan untuk mengetahui kesesuaian antara standar kualitas yang diharapkan dengan kualitas produk sebenarnya. 3.Dokumentasi: Mengumpulkan dokumentasi berupa data penjualan, laporan umpan balik pelanggan, dan dokumen terkait lainnya yang dapat mendukung analisis mengenai efek harga diskon dan kualitas produk. 4.Analisis Data Kualitatif: Data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi dianalisis menggunakan teknik analisis tematik, yaitu mengidentifikasi tema-tema utama dari data yang relevan dengan harga diskon, kualitas produk, dan kepuasan pelanggan.
Daftar Pustaka	Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Manajemen Pemasaran (Edisi ke-15). Pearson Education. Asti, E., & Ayuningtyas, E. (2020). Pengaruh kualitas pelayanan, kualitas produk dan harga terhadap kepuasan konsumen. EKOMABIS: Jurnal Ekonomi Manajemen Bisnis, 1(01), 1-14. Latifah, L. (2023). Pengaruh Diskon Harga, Gratis Ongkos Kirim Dan Promosi Terhadap Minat Beli Mahasiswa Pada Aplikasi Tiktok Shop. Jurnal Ekonomi STIEP, 8(2), 120-127. Negara, T. L. P. W., & Widjaya, D. A. (2022). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen

Selama Pandemi Covid-19 Pada Kamsia Boba Teluk Betung. JURNAL WIDYA, 3(2), 193-198.

Nurkariani, N. L., & Yulianto, D. (2020). Diskon, Harga, Dan Promosi Terhadap Minat Beli Melalui Keputusan Pembelian Konsumen Pada Toko Badilan Grosir. Artha Satya Dharma, 13(1), 35-43.

Octhaviani, S., & Sibarani, H. J. (2021). Analisis pengaruh citra merek produk, kualitas produk, dan harga diskon terhadap keputusan pembelian produk minuman kopi pada pengguna aplikasi grab food di kota medan. Scientific Journal Of ReflectioN: Economic, Accounting, Management and Business, 4(3), 521-528.

Wulandari, Z., Mulyati, A., & Tjahjono, E. (2020). Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi kasus pada Marketplace Shopee). Jurnal Dinamika Administrasi Bisnis, 6(1).

Gunungsitoli, 15 November 2024

Disetujui Oleh
Dosen Pembimbing,

Eduar Baene, SE.,M.Si
NIDN. 0115048003

Disahkan oleh
Ketua Program Studi
Ketua Program Studi

Idarni Harefa, SE., ME
NIDN. 0128129102

Data berhasil diubah

NIM :
2321375

NAMA MAHASISWA :
SERI DANI TELAUMBANUA

PRODI :
Manajemen

JUDUL :
ANALISIS STRATEGI HARGA DALAM MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN PADA CV. KONVEKSI FAOMA KHODA

LOKUS :
CV Konveksi Faoma Khoda, JL towi-towi

Dosen Pembimbing :
Eduar Baene, SE.,M.Si

Konsentrasi :
Pemasaran

Tema :
Bauran Pemasaran

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Proposal

NO	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	BAB 1 PENDAHULUAN *24 Mar 2025 22:21:58*	tentang latar belakang, fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian File Skripsi	1. dalam setiap narasi / deskripsi latar belakang penelitian harus selalu sejalan atau berkesinambungan dengan kalimat demi kalimat, jangan tiba2 muncul kalimat baru tanpa ada kaitannya dengan kalimat sebelumnya 2. empurnakan kembali kalimat awal paragraf, agar sejalan dengan kalimat sebelumnya 3. perhatikan tata tulis 4. masih belum ada fenomena penelitian. 5. rumusan dan tujuan penelitian agar searah dengan rumusan masalah File Skripsi *29 Mar 2025 23:54:07*

NO	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
2	revisi bab 1,2,3 *17 Apr 2025 17:57:19*	**ANALISIS STRATEGI HARGA DALAM MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN PADA KONVEKSI** **FAOMA KHODA KOTA GUNUNGSITOLI** File Skripsi	1. deskripsi latar belakang disempurnakan kembali, masih banyak narasi yang tidak berkaitan dengan gambaran umum penelitian 2. gambaran umum latar belakang penelitiannya jangan jangan mengulang-ngulang da,n bahasanya harus ilmiah 3. fenomena penelitiannya harus jelas.. 4. tambahkan penelitian terdahulul 5. tujuan penelitian sejalan dengan rumusan masalah 6. perhatikan penggunaan tanda baca dan spasi 7. landasan teori ditambahkan dan sejalan dengan judul penelitian 8. kerangka pemikiran direvisi, lihat apa yang menjadi fenomena penelitiannya File Skripsi *24 Apr 2025 15:29:59*
3	revisi bab 1 latar belakang dan bab 2 tinjauan pustaka *26 Apr 2025 06:38:25*	menarasikan latar belakang, tinjauan pustaka beserta tanda baca File Skripsi	1. landsan teorinya di ganti cari yang sesuai dengan judu, dan refrensi minimal 5 tahun terkahir 2. masing sub bab agar ditambahkan landasan teori sebagai pembanding dan pendukung teori, 3. jangan sekedar mengutip teori tapi supaya di tambahkan kalimat pengantar sebelum teori 4. penelitian terdahulu harus yang relevan dengan judul dan minimal 5 tahun terakhir 5. kerangka berpikirnya dimasukan teori 6. metode penelitian gunakan teori terbaru 7. metode analisi datanya yang kualitatif 8. tambahkan instrumen penelitian File Skripsi *27 Apr 2025 19:24:57*
4	revisi bab 1,2,3 *29 Apr 2025 16:40:54*	revis tinjauan pustaka dan kerangka berpikir File Skripsi	1. landasan teorinya ditambahkan 2. halaman bkutipan di cntumkan, refrensi 5 tahun terkhir 3. jenis penelitian ditentukan 4. metode analsis data di tambahkan teorinya

NO	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
			5. draf wawancaranya di cantumkan 6. kutipan teori dicantumkan pada daftar pustaka 7. bahasa asing agar dimiringkan 8. dan perhatikan tata tulis dan spasi File Skripsi *29 Apr 2025 16:44:59*

Perhatian

Jika proposal skripsi telah disetujui oleh dosen pembimbing untuk diseminarkan maka silahkan klik tombol dibawah ini.

Klik disini

LEMBAR PERSETUJUAN

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh:

Nama	:	SERI DANI TELAUMBANUA
NIM	:	2321375
Program	:	Sastra Satu (S1)
Program Studi	:	Manajemen
Fakultas	:	Ekonomi
Judul	:	**"ANALISIS STRATEGI HARGA DALAM MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN PADA KONVEKSI FAOMA KHODA KOTA GUNUNGSITOLI"**

Telah disetujui untuk di seminarkan.

Gunungsitoli, 17 April 2025

Dosen Pembimbing,

Eduar Baene, SE.,M.Si
NIDN. 0115048003

Plt. Ketua Prodi Manajemen,

Idarni Harefa, SE., ME
NIDN. 0128129102

YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

BERITA ACARA SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

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

Nama	: **SERI DANI TELAUMBANUA**
NIM	: 2321375
Program	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Analisis Strategi Harga Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Konveksi Faoma Khoda Kota Gunungsitoli

Waktu Pelaksanaan : 08.00 wib-selesai

Susunan Dewan Pembimbing Dan Penelaah: *Tanda Tangan*

1. Eduar Baene, SE.,M.Si (Pembimbing) 1.
2. Tiarni Duha, S.E., M.M (Penelaah) 2.

Rekapitulasi Nilai

Dewan Pembimbing Dan Penelaah	Total Nilai
1. Eduar Baene, SE.,M.Si (Pembimbing)	80
2. Tiarni Duha, S.E., M.M (Penelaah)	80
Total Nilai	160

Rata-rata nilai adalah: 80

Gunungsitoli, 17 Mei 2025
Plt. Ketua Program Studi Manajemen,

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

YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

BERITA KETERANGAN SEMINAR RANCANGAN PENELITIAN

Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Nias menerangkan bahwa :

Nama	: **SERI DANI TELAUMBANUA**
NIM	: 2321375
Jenjang Pendidikan	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi
Judul Skripsi	: Analisis Strategi Harga Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Konveksi Faoma Khoda Kota Gunungsitoli

Telah menyelenggarakan seminar rancangan penelitian pada :

hari / tanggal	: Sabtu, 17 Mei 2025
Pukul	: 08.00 wib-selesai
tempat	: Ruang 5

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 isntrumen sebelum dipergunakan sebagai dasar untuk melaksanakan pengumpulan data.
(70-89)

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

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

Gunungsitoli, 17 Mei 2025
Plt. Ketua Program Studi Manajemen,

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

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

YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN PROPOSAL PENELITIAN SKRIPSI

1. **Mahasiswa**

Nama : **SERI DANI TELAUMBANUA**

NIM : 2321375

Judul Penelitian : **Analisis Strategi Harga Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Konveksi Faoma Khoda Kota Gunungsitoli**

2. **Materi Perbaikan**

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1.	1	Perbaiki Latar belakang masalah
2.	4	Perbaiki Fokus Penelitian
3.	5	Perbaiki manfaat penelitian
4.	7	Perbaiki Kalimat yang ada di halaman 7
5.	8	Perbaiki halaman 8, harus ada Kutipannya
6.	15	Perbaiki Penelitian Terdahulu
7.	22	Perbaiki Kalimat Pd alinea ke-2
8	23	Perbaiki Kalimat Pada Paragraf yg ada
		Jenis Penelitian
9.		Untuk Daftar pustaka gunakan Mendeley

Gunungsitoli, 17 Mei 2024
Dosen Penelaah,

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

LEMBAR PERSETUJUAN

Rancangan Penelitian yang diajukan oleh:

Nama	:	SERI DANI TELUMBANUA
NIM	:	2321375
Program	:	Sarjana
Program Studi	:	Manajemen
Fakultas	:	Ekonomi
Judul	:	ANALISIS STRATEGI HARGA DALAM MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN PADA KONVEKSI FAOMA KHODA KOTA GUNUNGSITOLI

telah diseminarkan dan disetujui untuk diteliti.

Gunungsitoli, 17 Mei 2025

Disetujui oleh:

Dosen Pembimbing,

Yupiter Mendrofa, SE., MM
NIDN. 0112078103

Dosen Penelaah,

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

Ketua Prodi Manajemen,

Idarni Harefa, SE., ME
NIDN. 0128129102

ACE Scanner

YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: https://fe.unias.ac.id email: fe@unias.ac.id

2 Juli 2025

Nomor : 921/UN11/PN.01.02/2025
Lampiran : 1 (set)
Perihal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Kepada Yth,
Pimpinan Konveksi Faoma Khoda
Kota Gunungsitoli
di
Tempat

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

Nama	; **Seri Dani Telaumbanua**
NIM	: 2321375
Fakultas	: Ekonomi
Program Studi	: Manajemen
Jenjang Pendidikan	: Sarjana (S-1)
Judul Skripsi	: Analisis strategi harga dalam meningkatkan minat konsumen pada Konveksi Faoma Khoda Kota Gunungsitoli
Lokasi Penelitian	: Konveksi Faoma Khoda Kota Gunungsitoli
Jadwal Penelitian	: 2 Juli 2025 sampai selesai

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

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

Ain Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik,

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

Tembusan :
Yth.
1. Rektor Universitas Nias (sebagai laporan)
2. Warek Lingkup Universitas Nias
3. Kepala LPPM Universitas Nias
4. Ketua Program Studi Manajemen
5. Peneliti yang bersangkutan **(Seri Dani Telaumbanua)**
6. Arsip

FAOMA KHODA KONVEKSI
Jl. Towi-towi No.1A, Desa Iraonogeba, Kec. Gunungsitoli
Kota Gunungsitoli, Sumatera Utara
HP/WA: 0813-7625-7954

Gunungsitoli, 7 Juli 2025

Nomor : 001/FK/PEN/VII/2025
Lamp : -
Hal : Pemberian Izin Penelitian

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias
di
Tempat

Dengan hormat,

Berdasarkan surat dari Yayasan Perguruan Tinggi Nias Universitas Nias Fakultas Ekonomi Nomor: 921/UN11/PN.01.02/2025 perihal Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian, bersama ini disampaikan bahwa kami memberikan izin untuk melaksanakan penelitian kepada mahasiswa atas nama:

Nama	: **Seri Dani Telaumbanua**
NIM	: 2321375
Fakultas	: Ekonomi
Program Studi	: Manajemen
Jenjang Pendidikan	: Sarjana (S1)
Judul Skripsi	: Analisis Strategi Harga dalam Meningkatkan Minat Konsumen pada Konveksi Faoma Khoda Kota Gunungsitoli

Demikian kami sampaikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerja samanya kami ucapkan terima kasih.

Pimpinan Faoma Khoda Konveksi,

FAOMA KHODA KONVEKSI JL. TOWI NO. 1A IRAONOGEBA

Maswati Telaumbanua

FAOMA KHODA KONVEKSI
Jl. Towi-towi No.1A, Desa Iraonogeba, Kec. Gunungsitoli
Kota Gunungsitoli, Sumatera Utara
HP/WA: 0813-7625-7954

Surat Keterangan Telah Selesai Melaksanakan Penelitian
Nomor : 01/FK/PEN/VII/2025

Gunungsitoli, 21 juli 2025

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias

di
Tempat

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

Nama	: **Seri Dani Telaumbanua**
NIM	: 2321375
Fakultas	: Ekonomi
Program Studi	: Manajemen
Jenjang Pendidikan	: Sarjana (S1)
Judul Skripsi	: Analisis Strategi Harga Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Konveksi Faoma Khoda Kota Gunungsitoli

Kami menyampaikan bahwa saudara dengan identitas di atas telah selesai melaksanakan penelitian di Konveksi Faoma Khoda Kota Gunungsitoli terhitung sejak tanggal 7 Juli 2025 sampai dengan 21 Juli 2025.

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

Pimpinan Konveksi Faoma Khoda,

FAOMA KHODA KONVEKSI JL. TOWI-TOWI IRAONOGEBA

Maswati Telaumbanua

Status pembimbingan berhasil diubah

NIM :
2321375

NAMA MAHASISWA :
SERI DANI TELAUMBANUA

PRODI :
Manajemen

JUDUL :
ANALISIS STRATEGI HARGA DALAM MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN PADA CV. KONVEKSI FAOMA KHODA

LOKUS :
CV Konveksi Faoma Khoda, JL towi-towi

Dosen Pembimbing :
Yupiter Mendrofa, SE.,MM

Konsentrasi :
Pemasaran

Tema :
Bauran Pemasaran

Ubah Judul

Riwayat Bimbingan Skripsi

NO	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
1	BAB 4 (HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN) *02 Aug 2025 16:32:50*	hasil penelitian yang dilakukan memalui metode kualiatif (wawancara kepada pemilik usaha dan konsumen) yang dilakukan di konveksi faoma khoda serta pembahasan mengenai strategi harga pada usaha tersebut File Skripsi	Perbaiki bab IV. Sempurnakan analisis hasil wawncara, sempurnakan analisis pembahasan dan rapikan penulisan. Terimakasih. *05 Aug 2025 14:05:15*
2	revisi BAB 4-5 (HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN) *07 Aug 2025 20:14:17*	hasil penelitian yang dilakukan memalui metode kualiatif (wawancara kepada pemilik usaha dan konsumen) File Skripsi	Perbaiki kembali Bab IV dan Bab V sesuai revisi dan perbaiki tata penulisan. Terimakasih. *08 Aug 2025 12:05:13*

NO	TOPIK	MATERI	CATATAN DOSEN
3	revisi BAB 4-5 (HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN) *09 Aug 2025 22:22:30*	hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan di konveksi faoma khoda dengan wawancara kepada pemilik usaha dan konsumen) File Skripsi	ACC Bab IV dan Bab V. Buat lampiran yang lengkap dan PDF kan semua Skripsi yang lengkap. Terimakasih. *11 Aug 2025 09:55:24*
4	skripsi dari bab 1 sampai 5 *11 Aug 2025 20:41:29*	skripsi hasil penelitian mulai dari bab 1 sampai bab 5 dengan pembahasan yang dilakukan di konveksi faoma khoda dengan wawancara kepada pemilik usaha dan konsumen. File Skripsi	ACC Skripsi. Silahkan mendaftar Ujian Skripsi. Terimakasih. *12 Aug 2025 13:10:00*

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, Kecamatan Gunungsitoli - Kota Gunungsitoli
Homepage: https://unias.ac.id; *email*: mnj.@unias.ac.id

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul **"Analisis Strategi Harga Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Konveksi Faoma Khoda Kota Gunungsitoli"** yang disusun oleh Seri Dani Telaumbanua, NIM. 2321375 Program Studi Manajemen, telah dikoreksi dan direvisi oleh pembimbing sehingga dapat dilanjutkan untuk sidang ujian skripsi.

Gunungsitoli, 12 Agustus 2025
Dosen Pembimbing,

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

YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT
Rektorat : Jalan Pancasila No. 10 Kota Gunungsitoli ■ +626392620815 Nias - 22814
Homepage https://unias.ac.id email. admin@unias.ac.id

SURAT KETERANGAN
Nomor : 536/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	:	**Seri Dani Telaumbanua**
NIM	:	2321375
Fakultas	:	Ekonomi
Program Studi	:	Manajemen
Judul Skripsi	:	ANALISIS STRATEGI HARGA DALAM MENINGKATKAN MINAT KONSUMEN PADA KONVEKSI FAOMA KHODA KOTA GUNUNGSITOLI

adalah benar telah melakukan pengecekan plagiarisme terhadap Skripsi mahasiswa tersebut di atas melalui aplikasi *Turnitin*, dan mendapat tingkat *Similarity* 27% dan tingkat *Artificial Intelligence* (AI) 0%, sehingga dinyatakan layak untuk melanjutkan pada tahap selanjutnya sesuai dengan tahapan pada penyelesaian skripsi.

Gunungsitoli,
Plh. Kepala LPPM,

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

Tembusan:
1. Ketua Program Studi Manajemen
2. Mahasiswa an. **Seri Dani Telaumbanua**.

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: 1087/UN.11.02/PP.09.01/2025

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

Nama : **Seri Dani Telaumbanua**

Nim : 2321375

Judul Skripisi : Analisis Strategi Harga Dalam Meningkatkan Minat Konsumen Pada Konveksi Faoma Khoda Kota Gunungsitoli.

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

Atas kerjasama yang baik di ucapkan terimakasih.

Gunungsitoli, 5 Agustus 2025
Ketua Program Studi Menajemen,

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

YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec.Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage:https://mnj.unias.ac.id email: mnj@unias.ac.id

Gunungsitoli, Agustus 2025

Hal : **Permohonan Ujian Skripsi**
Lampiran : 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	: **Seri Dani Telaumbanua**
NIM	: 2321374
Program	: Sarjana
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi (FE)

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

1. Surat Permohonan Ujian Skripsi
2. Surat Kesediaan Menghadiri Ujian Skripsi
3. Bukti Skripsi Telah Melewati Cek *Plagiat* Dari LPPM
4. Surat keterangan bebas mata kuliah
5. Surat pengesahan skripsi yang ditandatangani oleh pembimbing
6. Surat keterangan telah berakhir meneliti dari tempat penelitian
7. Surat pernyartaan keaslian skripsi yang ditandatangani oleh mahasiswa
8. Menggandakan *Hardcopy* Skripsi Yang Telah di Jilid Sebanyak 3 (Tiga) Rangkap
9. Riwayat Bimbingan SKRIPSI di SIMAT Dari Dosen Pembimbing
10. Menunjukkan KRS/KHS Asli Semester 1 Sampai Terakhir
11. Fotokopi KHS Terakhir
12. Trankrip Nilai Sementara Dari SIMAT
13. Slip Pembayaran Uang Kuliah Terakhir
14. Map Merah 3 Buah

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih.

Hormat Saya
Pemohon,

Seri Dani Telaumbanua
NIM. 2321375

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

YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
Alamat: Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: https:/ /mnj.unias.ac.id email: mnj@unias.ac.id

Hal : **Kesediaan Menghadiri Ujian Skripsi**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Nias
c.q. Ketua Program Studi Manajemen
Jalan Karet No. 30 Kel. Ilir, Kec. Gunungsitoli
Kota Gunungsitoli

Nama	: **Seri Dani Telaumbanua**
Nim	2321375
Program Studi	: Manajemen
Fakultas	: Ekonomi (FE)

Menyatakan bahwa saya bersedia untuk menghadiri ujian skripsi sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan.

Atas perhatian Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih

Hormat Saya Pemohon

Seri Dani Telaumbanua
NIM. 2321375

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

YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: https://mnj.unias.ac.id email: mnj@unias.ac.id

19 Agustus 2025

Nomor : 1146/UN11.02/PP.08.03/2025
Lampiran : 1 Set
Hal : Pelaksanaan Sidang Skripsi
atas nama **SERI DANI TELAUMBANUA**

Kepada Yth.
1. Tiarni Duha, S.E., M.M — Penguji I
2. Otanius Laia, SE.,MM — Penguji II
3. Yupiter Mendrofa, SE.,MM. — Pembimbing

di Gunungsitoli

Sehubungan dengan pelaksanaan sidang skripsi mahasiswa:
Nama : **SERI DANI TELAUMBANUA**
NIM : 2321375
Program : Sarjana
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : Analisis Strategi Harga Dalam Meningkatakn Minat Konsumen Pada Konveksi Faoma Khoda Kota Gunungsitoli

diharapkan kehadiran Bapak/ibu pada acara dimaksud yang diselenggarakan:
hari/tanggal : Jumat, 22 Agustus 2025
pukul : 17.00 Wib s/d selesai
tempat : Ruang Rapat

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

Kaprodi Manajemen

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

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

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

YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
Alamat : Jalan Karet No. 30 Kelurahan Ilir, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli
Homepage: https://mnj.unias.ac.id email: mnj@unias.ac.id

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

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

N a m a	:	**SERI DANI TELAUMBANUA**
NIM	:	2321375
Program	:	Sarjana
Program Studi	:	Manajemen
Fakultas	:	Ekonomi
Judul Skripsi	:	Analisis Strategi Harga Dalam Meningkatakn Minat Konsumen Pada Konveksi Faoma Khoda Kota Gunungsitoli

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

Susunan Dewan Penguji :

TandaTangan

1. Yupiter Mendrofa, SE.,MM — 1. _____
2. Tiarni Duha, S.E., M.M — 2. _____
3. Otanius Laia, SE.,MM — 3. _____

Rekapitulasi Nilai

Dewan Penguji	Total Nilai
1. Yupiter Mendrofa, SE.,MM	86
2. Tiarni Duha, S.E., M.M	85
3. Otanius Laia, SE.,MM	85
Total Nilai	256

Berdasarkan Perhitungan Rata-Rata Nilai adalah 85,3
(Delapan Lima koma tiga)
Dengan Demikian Yang bersangkutan dinyatakan Lulus/~~Tidak Lulus~~ dengan Predikat Kelulusan A-

Keterangan:
Nilai Yudisium:

90.00-100.	= A
85.00-89.99	= A-
80.00 -84.99	= B+
75.00 - 79.99	= B
70.00 - 74.99	= B-
65.00 - 69.99	= C+
60 .00 – 64.99	= C
55.00 – 59.99	= C-
50.00 – 54.99	= D
< 40.99	= E

Gunungsitoli, 22 Agustus 2025
Ketua Program Studi,

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

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 : **SERI DANI TELAUMBANUA**

NIM : 2321375

Judul Penelitian : Analisis Strategi Harga Dalam Meningkatakn Minat Konsumen Pada Konveksi Faoma Khoda Kota Gunungsitoli

2. Materi Perbaikan

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1		Perbaiki tata tulis
2.		Tambahkan penelitian terdahulu yang
		mendukung penelitian anda
3.		Tambahkan daftar pustaka yang masih
		belum ada

Gunungsitoli, 22 Agustus 2025
Dosen Penguji I,

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

YAYASAN PERGURUAN TINGGI NIAS
UNIVERSITAS NIAS
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
Alamat : Jl. Karet No.30 Kel. Ilir Kecamatan Gunungsitoli Kota Gunungsitoli

PERBAIKAN UJIAN SKRIPSI

1. **Mahasiswa**

Nama : **SERI DANI TELAUMBANUA**

NIM : 2321375

Judul Penelitian : Analisis Strategi Harga Dalam Meningkatakn Minat Konsumen Pada Konveksi Faoma Khoda Kota Gunungsitoli

2. **Materi Perbaikan**

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN

Gunungsitoli,22 Agustus 2025
Dosen Penguji II

Otanius Laia, SE.,MM
NIDN. 0127059501

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 : **SERI DANI TELAUMBANUA**

NIM : 2321375

Judul Penelitian : Analisis Strategi Harga Dalam Meningkatakn Minat Konsumen Pada Konveksi Faoma Khoda Kota Gunungsitoli

2. **Materi Perbaikan**

NO	HALAMAN	URAIAN PERBAIKAN
1.		Perbaiki Sesuai Revisi Dosen Penguji.

Gunungsitoli, 22 Agustus 2025
Dosen Pembimbing,

Yupiter Mendrofa, SE.,MM
NIDN. 0112078103

BIODATA PENULIS

Seri Dani Telaumbanua lahir di Desa Saewe kota Gunungsitoli, pada tanggal 25 November 2000. Penulis merupakan anak kedua satu bersaudara, putri dari pasangan Bapak (Alm) Elianus Telaumbanua dan Ibu (Alm) Budiati Telaumbanua. Sejak kecil, penulis memulai pendidikan dasar di SD Negeri No. 070978 Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli, kemudian melanjutkan pendidikan pertama di SMP Negeri 3 Gunungsitoli, dan menyelesaikan pendidikan menengah atas di SMK Negeri 1 Gunungsitoli.

Selepas Menamatkan diri dari SMK, penulis sempat menjalani masa menganggur selama 2 tahun, masa tersebut bukanlah hal yang mudah dan hal baik untuk penulis namun, hal tersebut menjadi motivasi, ketekunan serta dorongan bagi penulis untuk terus berjuang demi meraih cita-cita dan masa depan yag indah. Setelah masa menganggur, saat ini penulis sedang melanjutkan studi di Universitas Nias, Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen untuk menempuh studi Strata-1 (S1). Dalam perjalanan akademiknya, penulis dikenal sebagai mahasiswa dengan semangat belajar yang tinggi dan aktif dalam kegiatan akademik maupun non-akademik. Dengan semangat yang pantang menyerah, penulis berusaha menjadi pribadi yang berkarakter baik dan memiliki jiwa yang gigih. Prinsip yang dipegang penulis bersumber dari firman tuhan:

"*Karena masa depan sungguh ada, dan harapanmu tidak akan hilang*". Amsal 23:18