

DAFTAR PUSTAKA

- Abubakar, R. (2021). *Pengantar metodologi penelitian*.
- Darsana, M. I, Rahmadani, S., Erni, S., Akbar, Y. A., Bahri, N. K., Amir, H. N., Jamil, H., Nainggolan, L. H., Anantadjaya, P. S., & Nugroho, A. (2022). Strategi Pemasaran. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. (Issue 0).
- Fakhrudin, A., Roellyanti, V. M., & Awan. (2022). *Bauran pemasaran*.
- Halimatus Sa'diyah, & Renny Oktafia. (2022). Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Meningkatkan Omset Penjualan UMKM Kerajinan Kopyah. *Malia (Terakreditasi)*, 13(1), 107–122. <https://doi.org/10.35891/ml.v13i1.2786>
- Haque-fawzi, M. G., Iskandar, ahmad syarief, Erlangga, H., Nurjaya, Sumarsi, D., & I. (2022). STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori dan Implementasi. In *Pascal Books*.
- Hendrayani, E., Sitinjak, W., Yani Ahmad David Kusuma EkaPutu, G., Yasa Nyoman, N., Wisataone Voettie Chandrayanti, T., Wardhana, A., Sinaga, R., & Hilal, N. (2021). *Manajemen Pemasaran*.
- Hikmawati, F. (2020). Metodologi Penelitian. In *PT RAJAGRAFINDO PERSADA, DEPOK* (Vol. 11, Issue 1).
- Hulu, B., Dakhi, Y., & Zalogo, E. F. (2021). Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada Ud.Mitra Kecamatan Amandraya. *Jurnal Riset Manajemen Dan Binsis*, 6(2), 17.
- Prastyorini, J., & Fauziyyah, B. H. (2024). *Strategi Bisnis Pemasaran*.
- Rohmatul Kamalia, A., & Ridwan Basalamah, M. (2022). Digital Marketing Shopee, Media Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap Peningkatan Omset Penjualan (Studi kasus pada penjualan Bykris Beauty). *E-Jurnal Riset Manajemen PRODI MANAJEMEN*. www.fe.unisma.ac.id
- Safiti, A. N. (2023). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta, Penerbit K-Media 2023.
- Sahir, H. S. (2022). *Metodologi Penelitian*.
- Selviani, A., Suryani, A. I., Zufiyardi, & Tambunan Br Sari, N. (2024). *Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Di Toko Evi Tenggara Pulau*

Baai Kota Bengkulu. 4(2).

Sudirman, I., & Musa, I. M. (2023). Strategi Pemasaran. In *Makalah Ilmiah Ekonomika* (Issue 3).

Sugiyono. (2020). Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. *Books*.

**L
A
M
P
I
R
A
N**

PEDOMAN WAWANCARA

NAMA :

JABATAN :

HARI / TANGGAL :

1. Bagaimana kualitas produk yang ditawarkan toko jaya serba 35.000 untuk mempengaruhi strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan omset penjualan?
2. Bagaimana toko jaya serba 35.000 menentukan variasi produk dan sejauh mana variasi produk berkontribusi terhadap efektivitas strategi pemasaran untuk meningkatkan omset penjualan?
3. Apakah ada pengecualian atau variasi harga untuk produk tertentu, atau semua produk benar-benar seharga 35.000?
4. Bagaimana strategi penetapan harga yang diterapkan oleh toko jaya serba 35.000 dalam memastikan keterjangkauan harga produk dan kesesuaian kualitas yang ditawarkan?
5. Bagaimana pemilihan lokasi Toko Jaya Serba 35.000 Skip mempengaruhi jumlah pelanggan dan omset penjualan?
6. Apa toko jaya serba 35.000 juga menjual produk melalui platform online?
7. Strategi pemasaran apa yang telah diterapkan oleh toko jaya serba 35.000 dalam menarik pelanggan untuk meningkatkan omset penjualan (misalnya; media sosial, spanduk, promosi didalam toko)?
8. Adakah program loyalitas atau penawaran khusus yang diberikan kepada pelanggan tetap atau dalam pembelian barang tertentu?
9. Bagaimana Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu mempertimbangkan aspek keterjangkauan harga dalam mengembangkan dan memasarkan produk, serta manfaat dari produk itu sendiri?
10. Bagaimana Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu menyeimbangkan antara menawarkan produk dengan harga ekonomis (Rp

35.000) dengan harapan konsumen terhadap kualitas produk? Apakah ada tingkat kualitas minimum yang harus dipertahankan?

11. Bagaimana Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu memastikan bahwa desain produk yang ditawarkan tetap relevan dan menarik bagi target pasar Toko Serba 35.000 meskipun harganya tetap? Apakah ada mekanisme untuk memperbarui atau mengganti desain produk yang kurang laku?
12. Apakah Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu mempertimbangkan tren desain terkini dalam pengembangan produk untuk Toko Serba 35.000? terutama mengingat adanya biaya promosi yang perlu dipertimbangkan, demi meningkatkan omset penjualan?

DOKUMENTASI



Dokumentasi Lokasi Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu



Dokumentasi display barang Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu



Dokumentasi Wawancara dengan Bagian Pemasaran Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu



Dokumentasi dengan Manajer Toko Jaya Serba 35.

Proses Ekstraksi Frekuensi 4P

1. Strategi Product (10 kali)

Sumber penyebutan:

- a. Manajer: "Kami menjual berbagai jenis produk seperti pakaian, alat rumah tangga, mainan anak, dan aksesoris wanita."
- b. Admin: "Kami mengganti barang yang tidak laku, mengikuti tren."
- c. Marketing: "Produk kami bervariasi, dan disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan."
- d. Karyawan: "Barang yang kami jual cukup laku karena sesuai dengan permintaan pasar."

Semua menyebut bahwa produk menarik, bervariasi, mengikuti tren, dan dievaluasi rutin.

Total penyebutan: 10 kalimat/kutipan secara langsung.

2. Strategi Price (8 kali)

Sumber penyebutan:

- a. Manajer: "Kami menerapkan harga satuan Rp35.000."
- b. Admin: "Harga kami tetap meskipun naik dari supplier."
- c. Marketing: "Harga kami sangat kompetitif dan terjangkau bagi semua kalangan."
- d. Karyawan: "Banyak pelanggan datang karena tahu semua barang Rp35.000."
- e. Total penyebutan: 8 kali dalam konteks harga menarik dan konsisten.

3. Strategi Place (5 kali)

Sumber penyebutan:

- a. Manajer: "Lokasi kami di pusat kota sangat membantu menarik pelanggan."
- b. Marketing: "Toko kami mudah dijangkau dan terlihat dari jalan besar."

- c. Karyawan: "Ramai karena tempatnya strategis dan dekat dari mana-mana."

Total penyebutan: 5 kali penyebutan lokasi sebagai kekuatan.

4. Strategi Promotion (4 kali)

Sumber penyebutan:

- a. Marketing: "Kami promosi melalui IG dan TikTok, tapi belum terlalu besar."
- b. Admin: "Kami pasang spanduk dan banner, biasanya kalau ada event besar."
- c. Karyawan: "Kadang ada diskon dadakan, tapi tidak rutin."
- d. Manajer: "Belum ada program loyalitas."

Total penyebutan: 4 kali, mencakup promosi pasif dan digital terbatas.

Rekap Final: Frekuensi Penyebutan Berdasarkan Data Wawancara

Strategi 4P	Jumlah Penyebutan	Sumber
Produk	10x	Manajer, Admin, Marketing, Karyawan
Harga	8x	Manajer, Admin, Marketing, Karyawan
Distribusi/Lokasi	5x	Manajer, Admin, Marketing, Karyawan
Promosi	4x	Manajer, Admin, Marketing, Karyawan

Frekuensi penyebutan masing-masing strategi pemasaran dianalisis berdasarkan hasil wawancara dengan empat informan utama (Manajer, Admin, Bagian Pemasaran, dan Karyawan). Unsur yang paling sering disebutkan adalah strategi produk (10 kali), kemudian harga (8 kali), tempat (5 kali), dan promosi (4 kali). Frekuensi ini mencerminkan persepsi pelaku usaha terhadap aspek pemasaran yang paling berdampak terhadap peningkatan omset penjualan.



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

① Kampus I, Jl. Bab, Kampung Bali, Tekuk Segara, Kota Bengkulu, 38119
 ② fkip.umb.ac.id
 ③ fkip@umb.ac.id

④ (0736) 22765
 ⑤ (0736) 26161

Keputusan Dekan
 Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
 Universitas Muhammadiyah Bengkulu
 Nomor 053 /KEP/DF 1/II 3 AU/C/2025

Tentang
 Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa
 Program Studi Pendidikan Ekonomi
 Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Bengkulu

Bismillahirrahmanirrahim
 Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
 Universitas Muhammadiyah Bengkulu

- Menimbang:**
1. Bahwa untuk membimbing penulisan skripsi mahasiswa agar dapat mencapai kualitas yang lebih baik perlu ditunjuk Dosen Pembimbing Skripsi.
 2. Bahwa mereka yang tercantum dalam lampiran surat keputusan ini dianggap mampu dan memenuhi syarat untuk melaksanakan tugas tersebut di atas.
 3. Bahwa untuk kelancaran dan legalitas pelaksanaan tugas pembimbing tersebut perlu ditetapkan melalui Surat Keputusan Dekan.
- Mengingat**
1. SK PP Muhammadiyah Nomor 39/SK/PP/1991.
 2. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional
 3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen
 4. Undang-undang RI Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi
 5. SK Menristekdikti Nomor 67/KPT/2018 tentang Perubahan Badan Penyelenggaraan Universitas Muhammadiyah Bengkulu.
 6. Permendikbud Nomor 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi.
 7. Permendikbud Nomor 5 Tahun 2020 tentang Akreditasi Program Studi dan Perguruan Tinggi.
 8. Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga Universitas Muhammadiyah Bengkulu.
 9. Statuta Universitas Muhammadiyah Bengkulu.
 10. SK Rektor Nomor 631-SK/R.01-UMB/2019 tentang Pedoman Dosen Pembimbing Skripsi.
- Memutuskan**
- Menetapkan**
- Pertama** : Menunjuk dosen yang nama-namanya tercantum pada kolom empat sebagai Pembimbing Penulisan Skripsi Mahasiswa yang namanya tercantum pada kolom dua dengan judul skripsi pada kolom tiga lampiran surat keputusan ini.
- Kedua** : Dosen Pembimbing diberi tugas untuk melakukan pembimbingan penulisan skripsi mahasiswa dengan memperhatikan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan fakultas.
- Ketiga** : Kepada Dosen Pembimbing diberikan honorarium sesuai dengan ketentuan yang berlaku di FKIP-UMB.
- Keempat** : Lamanya waktu bimbingan skripsi adalah 9 bulan terhitung sejak ditetapkannya surat keputusan ini dan jika belum selesai mahasiswa wajib mengajukan perpanjangan pembimbingan kepada program studi dengan persetujuan Dosen Pembimbing Skripsi.
- Kelima** : Mahasiswa yang tidak dapat menyelesaikan skripsi setelah habis masa perpanjangan, maka skripsinya dinyatakan batal dan yang bersangkutan harus mengajukan usul judul baru kepada Ketua Program Studi dengan melengkapi persyaratan administrasi dan keuangan seperti pada pengajuan usul yang baru/pertama.
- Keenam** : Surat keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dan apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan akan diperbaiki sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu
 Tanggal : 14 Januari 2025

[Signature]
 Dr. Santoso, M.Si.
 NIP 19670615 199003 1 004

Tersusun:

1. Rector UMB
2. Wakil Rector I dan II
3. Sekretaris UMB
4. Ketua Penguji
5. Mahasiswa

umb.ac.id
 humas@umb.ac.id
 0822-3546-1991

um bengkulu
 um bengkulu
 um bengkulu

um bengkulu
 umb tv
 Radio Jazirah FM 104,3 M.Hz



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

● Kampus I, II: Bali, Kampung Bali, Teluk Segara, Kota Bengkulu, 38119
 ● fkip.umb.ac.id
 ● fkip@umb.ac.id

☎ (0736) 22765
 ☎ (0736) 26161

Lampiran : SK Dekan FKIP Universitas Muhammadiyah Bengkulu
 Nomor : 053 /KEP/DF.1/II.3.AU/C/2025
 Tanggal : 14 Januari 2025

No	Dosen Pembimbing	Nama Mahasiswa/NPM	Judul Skripsi
(1)	(2)	(3)	(4)
1	1. Drs. Zufiyardi, M.Pd 2. Drs. Sazili, M.Pd	Mohammad Prasetyo 2187203035	Penerapan Model Pembelajaran <i>Problem Based Learning (PBL)</i> Berbasis Multimedia untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa di SMAN 01 Muko - Muko
2	1. Dr. Bahrin, M.Si 2. Drs. Herwan MDK, M.M	Rohyana 2187203047	Pengaruh Penggunaan Aplikasi Tiktok Shop Terhadap Pedagang Pakaian di Pasar Tradisional Modern (PTM) Kota Bengkulu
3	1. Drs. Duharman, M.M 2. Ayudho Selviani, M.Ak	Cindi Aurellia 2187203037	Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Omzet Penjualan di Toko Serba 35.000 Kota Bengkulu

Bengkulu, 14 Januari 2025

Dekan,

Drs. Santoso, M.Si
 NIP.19670615 199303 1 004

umb.ac.id
 humas@umb.ac.id
 0822-3546-1991

um.bengkulu
 um.bengkulu
 um.bengkulu

um.bengkulu
 umb.tv
 Radio Jazirah FM 104,3 MHz

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI

● Kampus 1, Jl. Bali, Kampung Bali, Teluk Segara, Kota Bengkulu, 38119
 ● fkip.umb.ac.id
 ● fkip@umb.ac.id

☎ (0736) 22765
 ☎ (0736) 26161

SURAT KETERANGAN PERUBAHAN JUDUL

Nama : Cindi Aurellia
 NPM : 2187203037
 Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Telah melakukan bimbingan judul dengan dosen pembimbing dan terjadi perubahan judul yaitu :

Judul Awal : Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Omset Penjualan di Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu

Judul Baru : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Pada Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu

Demikian surat ini agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Disetujui dan Disahkan oleh :

Dosen Pembimbing I

Drs. Duharman, M.M
 NIDN. 0201056401

Bengkulu, 06 Februari 2025
 Dosen Pembimbing II

Ayudho Selviani, S.Pd. M.Ak
 NIDN. 0205019601

Ka. Prodi Pend Ekonomi

Meirani, M.Pd.E
 NBK 1421332744

☎ umb.ac.id
 ☎ humas@umb.ac.id
 ☎ 0822-3546-1991

☎ um.bengkulu
 ☎ um.bengkulu
 ☎ um.bengkulu

☎ um.bengkulu
 ☎ umb tv
 Radio Jazirah FM 104,3 MHz

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
 Kampus I, Jl. Bali, Kampung Bali, Teluk Segara, Kota Bengkulu, 38119
 fkip@umb.ac.id
 flope@umb.ac.id

(0736) 22765
 (0736) 26161

Nomor : 452/SI/DF.01/11.3.AU/C/2025
 Lampiran : 1 (satu) Berkas
 Prihal : Izin Penelitian

Kepada Yth.
 Bapak/Ibu Owner Toko Jaya serba 35.000 SKIP Kota Bengkulu
 Di
 Bengkulu

Assalamualaikum Wr. Wb

Dalam rangka memperoleh data untuk penyusunan skripsi, kami mohon kiranya bapak/ibu dapat memberikan izin penelitian kepada mahasiswa kami sebagai berikut :

Nama : Cindi Aurellia
 NPM : 2187203037
 Program Studi : Pendidikan Ekonomi
 Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Untuk melakukan penelitian dengan judul skripsi:
"Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Omset Penjualan Pada Toko Jaya Serba 35.000 SKIP Kota Bengkulu".

Tempat Penelitian : Toko Jaya serba 35.000 SKIP Kota Bengkulu
 Objek Penelitian : Karyawan Toko Jaya serba 35.000 SKIP Kota Bengkulu
 Lama Penelitian : 19 Juni 2025 s/d 19 Juli 2025

Sebagai bahan pertimbangan kami lampirkan proposal skripsi yang telah disetujui oleh pembimbing.
 Demikianlah surat ini kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasama yang baik, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikumWr. Wb

Bengkulu, 18 Juni 2025
 Dekan
 Wakil Dekan I,


 Dr. Tomi Hidayat, M.Pd
 NBK. 1501089141

umb.ac.id
 humas@umb.ac.id
 0822-3546-1991

um bengkulu
 um bengkulu
 um bengkulu

um bengkulu
 umb tv
 Radio Jazirah FM 104,3 M.Hz

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang Bertanda Tangan Di Bawah Ini:

Nama : Dilla Syaputra

Jabatan : Manajer Toko

Alamat: JL. S Parman. Tanah Patah, Kota Bengkulu.

Dengan ini Menerangkan Bahwa Mahasiswa yang Beridentitas :

Nama : CINDI AURELLIA

NPM : 2187203037

Instansi : Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas
Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah
Bengkulu.

Telah selesai melakukan penelitian terhitung mulai dari tanggal 19 Juni – 19 Juli 2025 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan Skripsi yang berjudul **“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKTAKTAN OMSET PENJUALAN PADA TOKO JAYA SERBA 35.000 SKIP KOTA BENGKULU**. Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan dapat dipergunakan dengan semestinya.

Bengkulu, 20 Juli 2025
Manajer Toko





FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Fakultas I, Jl. Bala, Komplek Bala, Teluk Segara, Kota Bengkulu, 38133
Fakultas I, Jl. Bala, Komplek Bala, Teluk Segara, Kota Bengkulu, 38133
Fakultas I, Jl. Bala, Komplek Bala, Teluk Segara, Kota Bengkulu, 38133



(0736) 22705
(0736) 26161

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa	Cindi Aurellia				
NPM	2187203037				
Program Studi	Pendidikan Ekonomi				
Judul Skripsi	Analisis Strategi Pemasaran untuk meningkatkan Omzet Penjualan Pada Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu				
No	Tanggal	Materi Bimbingan	Bimbingan Ke-	Catatan Pembimbing	Paraf
1.	13/Jan 2025	Judul	1	Acc Judul	
2.	16/Jan 2025	Bab I	2	Revisi Rumus Masalah	
3.	25/Jan 2025	Bab II	3	Lanjut ke Bab III	
4.	12/mar 2025	Bab III	4	Revisi kerangka berpikir	
5.	20/mar 2025	Bab III	5	Acc Proposal	



umb.ac.id
humas@umb.ac.id
0822-3546-1991



um bengkulu
um bengkulu
um bengkulu



um bengkulu
umb tv
Radio Jazirah FM 104,3 MHz



UM BENGKULU

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

Kampus 1, Jl. Bali, Kampung Bali, Teluk Segara, Kota Bengkulu, 38119

KIP umb.ac.id fkip@umb.ac.id

(0736) 22765
(0736) 26151

6.	21/ Apr 2025	Kisi - Kisi Wawancara	6	Revisi kisi - kisi	✍
7.	16/ Juli 2025	Bab IV	7	Revisi kisi penelitian	✍
8.	21/ Juli 2025	Bab IV	8	Lanjut Pada Bab ke 5	✍
9.	29/ Juli 2025	Bab V	9	Acc Skripsi	✍
10.					✍
11.					✍

Note: 1. Berita acara bimbingan ini dipegang oleh mahasiswa yang bersangkutan dan diisi pembimbing setiap kali bimbingan

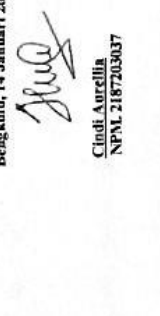
2. Berita acara bimbingan ini diampirkan sewaktu ujian hasil penelitian

Mengetahui Dosen



Drs. Duharnan, M. M.
NIDN. 0201056401

Dosen Pembimbing



Cindi Aurellia
NPM. 2187203037

Bengkulu, 14 Januari 2025

umb.ac.id

humas@umb.ac.id

0822-3546-1991

um bengkulu

um bengkulu

um bengkulu

um bengkulu

umb tv

Radio Jazirah FM 104.3 MHz



BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa	Cindi Aurellia				
NPM	2187203037				
Program Studi	Pendidikan Ekonomi				
Judul Skripsi	Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Pada Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu				
No	Tanggal	Materi Bimbingan	Bimbingan Ke-	Catatan Pembimbing	Paraf
1.	10/Jan 2025	Bimbingan Judul	1	Revisi	di
2.	13/Jan 2025	Bimbingan Judul	2	Acc Judul	di
3.	17/Jan 2025	Bab I	3	Revisi Rumusan Masalah	
4.	20/Jan 2025	Bab I	4	Lanjutkan ke Bab II	
5.	24/Jan 2025	Bab II	5	Indikator Variabel dan lanjutkan Bab III	



UNIVERSITAS BENGKULU
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Kampus 1, Jl. Bali, Kampung Bali, Teluk Segara, Kota Bengkulu, 38119
fkip@umb.ac.id fkip@umb.ac.id

(0735)
22765

6.	20 Feb 2025	Bab III		ACC PROPOSAL	
7.	10 Mei 2025	KISI - KISI WAWANCARA		Revisi	
8.	14 Juli 2025	Bab IV		Lanjut ke Bab V	
9.	17 Juli 2025	Bab V		Revisi	
10.	30 Juli 2025	Bab VI		ACC SKRIPSI	
11.					

Note: 1. Berita acara bimbingan ini dipegang oleh mahasiswa yang bersangkutan dan diisi pembimbing setiap kali bimbingan.
2. Berita acara bimbingan ini dilampirkan sewaktu ujian hasil penelitian



Megengjahan, Dosen
Ks. Prodi

Dosen Pembimbing

Ayudho Subiant, S.Pd., M.Ah.
NIDN. 0265019601

Bengkulu, 20 Januari 2025

Cindi Aurelia
NPM. 2187203037

umb.ac.id
humas@umb.ac.id
id 0822-3546-

um
bengkulu
um
um

um bengkulu
umb tv
Radio Jazirah FM 104,3



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU

Jl. Bali PO Box 118. Telp (0736) 22765, Fax (0736) 26161, Bengkulu 38119

Website: www.umb.ac.id, e-mail: humas@umb.ac.id

DAFTAR PERBAIKAN SKRIPSI

Nama : Cindi Aurellia
 NPM : 2187203037
 Program Studi : Pendidikan Ekonomi
 Judul skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Pada Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu

Perbaikan :

NO.	Bab/ Sub Bab	Perbaikan	Keterangan
1.	Bab <u>IV</u>	- Bagian Pembahasan	
2.	Bab <u>V</u>	kesimpulan	

Bengkulu, Agustus 2025
 Pembimbing 1

Drs. Duharman, M. M
 NIDN. 0201056401



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU

Jl. Bali PO Box 118. Telp (0736) 22765, Fax (0736) 26161, Bengkulu 38119

Website: www.umb.ac.id, e-mail: humas@umb.ac.id

DAFTAR PERBAIKAN SKRIPSI

Nama : Cindi Aurellia
 NPM : 2187203037
 Program Studi : Pendidikan Ekonomi
 Judul skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Pada Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu

Perbaikan :

NO.	Bab/ Sub Bab	Perbaikan	Keterangan
1.	Abstrak	Abstrak	
2.	BAB II	Bagian Indikator	
3.	BAB III	- Tanggapan dan waktu	
4.	BAB IV	- Wawancara	
5.	BAB V	- Hasil Penelitian	
		- Pembahasan	
		- Sub Judul	
		- Bagian kesimpulan	

Bengkulu, Agustus 2025
 Pembimbing 2

Ayudho Selviani, S.Pd., M.Ak.
 NIDN. 0205019601



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU

Jl. Bali PO Box 118. Telp (0736) 22765, Fax (0736) 26161, Bengkulu 38119

Website: www.umb.ac.id, e-mail: humas@umb.ac.id

DAFTAR PERBAIKAN SKRIPSI

Nama : Cindi Aurellia
 NPM : 2187203037
 Program Studi : Pendidikan Ekonomi
 Judul skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Pada Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu

Perbaikan :

NO.	Bab/ Sub Bab	Perbaikan	Keterangan
1.	Bab III	Tempat dan Waktu Penelitian	
2.	Bab V	Kesimpulan dan Saran	

Bengkulu, Agustus 2025
 Penguji 2

Drs. Herwan MDK, M.M
 NIDN. 210066002



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BENGKULU

Jl. Bali PO Box 118. Telp (0736) 22765, Fax (0736) 26161, Bengkulu 38119

Website: www.umb.ac.id, e-mail: humas@umb.ac.id

DAFTAR PERBAIKAN SKRIPSI

Nama : Cindi Aurellia
 PM : 2187203037
 Program Studi : Pendidikan Ekonomi
 Judul skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Pada Toko Jaya Serba 35.000 Skip Kota Bengkulu

NO.	Bab/ Sub Bab	Perbaikan	Keterangan
1.	Bab <u>IV</u>	- Sub - bab - Isi hasil Penelitian	
2.	Bab <u>V</u>	- Judul bab - Sub - bab	

Bengkulu, Agustus 2025
 Penguji 1

Dr. Bahrin, M. Si
 NIDN. 0204126301