Lampiran 1

LAMPIRAN OUTPUT

STATISTIK DESKRIPTIF

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Produk	60	9	15	12,82	1,490
Harga	60	10	15	12,88	1,367
Promosi	60	6	10	7,58	1,124
Tempat	60	5	10	7,65	1,246
Peningkatan Penjualan	60	9	15	13,27	1,364
Valid N (listwise)	60				

KARAKTERISTIK RESPONDEN

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	27	45,0	45,0	45,0
	Perempuan	33	55,0	55,0	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<20th	15	25,0	25,0	25,0
	20-25th	25	41,7	41,7	66,7
	26-30th	12	20,0	20,0	86,7
	31-35th	8	13,3	13,3	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

Pekerjaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pelajar / Mahasiswa	26	43,3	43,3	43,3
	Pegawai Swasta	17	28,3	28,3	71,7
	Pegawai Negeri	7	11,7	11,7	83,3
	Wiraswasta	2	3,3	3,3	86,7
	Ibu Rumah Tangga	6	10,0	10,0	96,7
	TNI / POLRI	2	3,3	3,3	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

Pendapatan Bulanan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rp 500,000 - Rp 1,000,000	15	25,0	25,0	25,0
	Rp 1,000,000 - Rp 2,000,000	15	25,0	25,0	50,0
	Rp 2,000,000 - Rp 3,000,000	8	13,3	13,3	63,3
	Rp 3,000,000 - Rp 4,000,000	16	26,7	26,7	90,0
	>Rp 4,000,000	6	10,0	10,0	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

UJI VALIDITAS

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	Produk
X1.1	Pearson Correlation	1	,346**	,473**	,731**
	Sig. (2-tailed)		,007	,000	,000
	N	60	60	60	60
X1.2	Pearson Correlation	,346**	1	,507**	,788**
	Sig. (2-tailed)	,007		,000	,000
	N	60	60	60	60
X1.3	Pearson Correlation	,473**	,507**	1	,854**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000
	N	60	60	60	60
Produk	Pearson Correlation	,731**	,788**	,854**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	
	N	60	60	60	60

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

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	Harga
X2.1	Pearson Correlation	1	,297	,613**	,774**
	Sig. (2-tailed)		,021	,000	,000
	N	60	60	60	60
X2.2	Pearson Correlation	,297	1	,499**	,694**
	Sig. (2-tailed)	,021		,000	,000
	N	60	60	60	60
X2.3	Pearson Correlation	,613**	,499**	1	,848**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000
	N	60	60	60	60
Harga	Pearson Correlation	,774**	,694**	,848**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	
	N	60	60	60	60

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

Correlations

		X3.1	X3.2	Promosi
X3.1	Pearson Correlation	1	,644**	,902**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000
	N	60	60	60
X3.2	Pearson Correlation	,644**	1	,911**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000
	N	60	60	60
Promosi	Pearson Correlation	,902**	,911**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	60	60	60

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

Correlations

		X4.1	X4.2	Tempat
X4.1	Pearson Correlation	1	,553**	,892**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000
	N	60	60	60
X4.2	Pearson Correlation	,553**	1	,870**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000
	N	60	60	60
Tempat	Pearson Correlation	,892**	,870**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	60	60	60

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

Correlations

		Y1	Y2	Y3	Peningkatan Penjualan
Y1	Pearson Correlation	1	,500**	,627**	,805**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000
	N	60	60	60	60
Y2	Pearson Correlation	,500**	1	,550**	,806**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000
	N	60	60	60	60
Y3	Pearson Correlation	,627**	,550**	1	,865**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000
	N	60	60	60	60
Peningkatan Penjualan	Pearson Correlation	,805**	,806**	,865**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	
	N	60	60	60	60

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

UJI REABILITAS

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,703	3

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,728	3

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,783	2

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,710	2

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,792	3

UJI REGRESI

Variables Entered/Removed[a]

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Tempat, Harga, Produk, Promosi[b]	.	Enter

a. Dependent Variable: Peningkatan Penjualan

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,773[a]	,598	,568	,896

a. Predictors: (Constant), Tempat, Harga, Produk, Promosi

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	65,570	4	16,393	20,415	,000[b]
	Residual	44,163	55	,803		
	Total	109,733	59			

a. Dependent Variable: Peningkatan Penjualan

b. Predictors: (Constant), Tempat, Harga, Produk, Promosi

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	6,685	1,242		5,384	,000
	Produk	,290	,113	,317	2,559	,013
	Harga	-,266	,112	-,267	-2,366	,022
	Promosi	,462	,165	,381	2,805	,007
	Tempat	,364	,143	,333	2,553	,013

a. Dependent Variable: Peningkatan Penjualan

NORMALITAS

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		60
Normal Parameters[a,b]	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,86517402
Most Extreme Differences	Absolute	,104
	Positive	,056
	Negative	-,104
Test Statistic		,104
Asymp. Sig. (2-tailed)		,166

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

MULTIKOLONIERITAS

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	6,685	1,242		5,384	,000		
	Produk	,290	,113	,317	2,559	,013	,477	2,095
	Harga	-,266	,112	-,267	-2,366	,022	,576	1,735
	Promosi	,462	,165	,381	2,805	,007	,397	2,522
	Tempat	,364	,143	,333	2,553	,013	,430	2,324

a. Dependent Variable: Peningkatan Penjualan

HETEROSKEDASTISITAS

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,025	,757		1,354	,181
	Produk	-,079	,069	-,219	-1,139	,260
	Harga	,016	,069	,040	,226	,822
	Promosi	-,034	,100	-,071	-,338	,736
	Tempat	,093	,087	,217	1,074	,287

a. Dependent Variable: RES_2

Lampiran 2

No.	Karakteristik Responden			
	Jenis Kelamin	**Umur**	**Pekerjaan**	**Pendapatan**
1	2	2	1	2
2	2	2	1	2
3	2	2	1	2
4	1	2	2	4
5	2	2	1	1
6	1	3	2	4
7	1	4	6	5
8	1	3	3	4
9	1	2	3	4
10	2	4	3	4
11	2	1	1	1
12	1	1	1	1
13	2	1	1	1
14	2	1	1	1
15	1	2	2	3
16	2	1	1	1
17	2	2	1	1
18	1	2	2	4
19	2	4	5	3
20	1	4	4	5
21	1	2	2	4
22	1	3	4	5
23	2	1	1	1
24	2	2	1	2
25	2	2	2	3
26	1	3	3	4
27	2	1	1	2
28	1	4	6	5
29	1	4	3	4
30	2	2	1	2
31	1	2	1	2
32	2	2	2	3
33	1	1	1	1
34	1	1	1	1
35	1	3	2	4

36	2	3	5	3
37	1	3	2	3
38	1	4	2	4
39	2	3	5	2
40	1	1	1	1
41	2	2	1	2
42	1	2	1	2
43	2	2	2	3
44	2	1	1	2
45	2	1	1	1
46	2	1	1	1
47	2	2	2	4
48	1	3	3	4
49	2	3	3	5
50	2	2	3	4
51	1	2	2	5
52	2	4	5	2
53	2	3	5	2
54	2	1	1	1
55	1	1	1	1
56	2	2	2	4
57	1	2	2	4
58	2	2	2	3
59	2	3	5	2
60	1	2	2	4

NO	PRODUK				HARGA				PROMOSI			TEMPAT			PENJUALAN			
	X1,1	X1,2	X1,3	**TOT**	X2,1	X2,2	X2,3	**TOT**	X3,1	X3,2	**TOT**	X4,1	X4,2	**TOT**	Y1	Y2	Y3	**TOT**
1	5	5	4	14	4	4	4	12	4	4	8	5	4	9	5	5	5	15
2	4	5	4	13	4	4	4	12	3	3	6	3	4	7	5	4	5	14
3	4	4	4	12	4	4	4	12	4	3	7	4	3	7	5	4	4	13
4	4	3	4	11	4	4	4	12	3	3	6	3	3	6	4	4	4	12
5	4	4	5	13	3	4	3	10	4	3	7	4	4	8	5	4	5	14
6	5	4	5	14	5	4	4	13	4	4	8	4	5	9	5	5	5	15
7	4	4	5	13	4	3	4	11	3	3	6	3	3	6	4	4	4	12
8	3	4	3	10	3	4	3	10	3	3	6	3	3	6	4	4	4	12
9	4	4	4	12	3	4	3	10	3	3	6	3	4	7	4	4	4	12
10	4	3	3	10	4	4	4	12	3	3	6	3	3	6	4	4	4	12
11	4	3	3	10	4	4	4	12	3	3	6	3	3	6	4	4	4	12
12	5	4	4	13	4	4	4	12	4	4	8	4	5	9	5	5	5	15
13	4	3	3	10	4	4	4	12	3	3	6	3	3	6	4	4	4	12
14	5	4	5	14	5	5	5	12	4	4	8	4	4	8	5	5	5	15
15	4	5	4	13	5	5	4	14	4	4	8	5	4	9	5	4	4	11
16	4	5	5	14	4	5	4	13	4	4	8	5	4	9	5	5	5	15
17	4	4	3	11	4	3	4	11	3	3	6	3	3	6	4	4	4	12
18	4	4	3	11	4	4	4	12	3	3	6	3	3	6	4	4	4	12
19	5	5	5	15	5	5	5	15	5	5	10	5	5	10	5	5	5	15
20	4	4	5	13	4	4	5	13	4	4	8	4	4	8	4	5	4	13

21	5	5	5	15	5	5	5	15	5	5	10	5	5	10	5	5	5	15
22	4	5	5	14	5	5	5	15	3	4	7	3	4	7	4	4	4	12
23	5	5	5	15	5	4	5	14	5	5	10	5	5	10	5	5	5	15
24	4	5	4	13	4	4	4	12	4	3	7	3	4	7	4	4	5	13
25	4	5	4	13	4	4	3	11	3	3	6	3	4	7	4	4	4	12
26	5	5	4	14	4	5	4	13	4	4	8	4	4	8	5	5	5	15
27	4	4	4	12	5	5	4	14	4	4	8	4	4	8	4	4	4	12
28	4	4	5	13	5	4	5	14	4	4	8	4	5	9	5	4	5	14
29	4	5	4	13	4	4	4	12	4	3	7	4	5	9	4	4	4	12
30	4	4	5	13	5	5	5	15	4	3	7	4	4	8	4	4	4	12
31	5	5	5	15	5	4	5	14	5	4	9	3	3	6	5	4	4	13
32	4	4	4	12	4	5	5	14	4	3	7	4	4	8	4	4	5	13
33	5	4	4	13	4	4	4	12	4	3	7	4	4	8	4	4	4	12
34	3	3	3	9	3	4	4	11	3	3	6	2	3	5	3	3	3	9
35	4	5	4	13	5	5	5	15	4	4	8	4	4	8	4	4	4	12
36	4	4	4	12	4	4	4	12	3	4	7	4	3	7	5	4	4	13
37	5	4	5	14	5	4	4	13	4	4	8	4	4	8	5	5	5	15
38	4	4	5	13	4	4	4	12	3	4	7	3	4	7	4	5	5	14
39	5	4	5	14	4	5	5	14	4	4	8	5	4	9	5	5	4	14
40	4	4	5	13	4	5	5	14	4	5	9	4	4	8	5	4	5	14
41	5	5	5	15	4	5	5	14	4	4	8	5	5	10	5	5	5	15
42	5	5	5	15	5	5	5	15	5	4	9	5	5	10	5	5	5	15
43	4	5	5	14	4	4	4	12	4	3	7	3	4	7	5	4	5	14
44	4	5	5	14	5	4	5	14	4	4	8	4	4	8	5	5	5	15

45	4	5	5	14	5	4	4	13	4	3	7	4	3	7	5	4	4	13
46	4	4	4	12	4	4	4	12	4	4	8	3	4	7	4	4	4	12
47	5	4	5	14	5	4	4	13	4	4	8	4	4	8	5	4	5	14
48	4	5	4	13	4	4	4	12	4	4	8	4	3	7	4	4	5	13
49	5	5	5	15	4	5	4	13	4	5	9	4	4	8	5	4	5	14
50	4	4	5	13	5	4	4	13	4	4	8	4	4	8	4	5	4	13
51	4	5	5	14	5	5	5	15	4	4	8	4	4	8	4	5	4	13
52	5	4	4	13	4	4	4	12	4	4	8	5	4	9	5	5	5	15
53	4	4	4	12	4	5	5	14	3	3	6	3	4	7	4	4	4	12
54	3	3	3	9	4	4	4	12	4	4	8	3	4	7	5	4	4	13
55	4	4	4	12	4	5	4	13	4	4	8	4	3	7	4	4	4	12
56	4	4	4	12	4	5	4	13	4	4	8	3	4	7	5	4	4	13
57	4	4	4	12	5	5	5	15	4	4	8	3	2	5	4	4	4	12
58	4	4	4	12	5	4	4	13	5	4	9	4	4	8	5	5	4	14
59	5	4	4	13	5	5	5	15	5	5	10	4	4	8	5	5	5	15
60	4	4	4	12	5	4	5	14	4	4	8	4	4	8	5	5	5	15

Lampiran 3

LEMBAR KUISIONER

PENGARUH STRATEGI BAURAN PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PADA PRODUK DR. KEBAB BARASATRIYA SIDOARJO

Oleh : Nur Achmad Rofi'i (20141221021)

Saya memohon kesediaan Bapak/Ibu untuk meluangkan waktu untuk mengisi angket yang telah disediakan sebagai bahan penelitian dan pengumpulan data sesuai dengan judul proposal skripsi di atas. Atas perhatian dan kerjasamanya, saya ucapkan terima kasih.

Petunjuk Pengisian Angket!

1. Beri tanda ceklis/centang (√) pada pilihan yang sesuai dengan pendapat anda
2. Pilih hanya satu jawaban yang paling sesuai dengan pendapat bapak/ibu
3. Alternatif jawab adalah:

   a) Sangat Setuju (SS) : 5

   b) Jawaban Setuju (S) : 4

   c) Jawaban Netral (N) : 3

   d) Jawaban Tidak Setuju (TS) : 2

   e) Jawaban Sangat Tidak Setuju (STS) : 1

A. Identitas Konsumen

a. Jenis Kelamin :

☐ Laki-laki ☐ Perempuan

b. Umur :

□ < 20 Thn

□ 20 – 25 Thn

□ 26 – 30 Thn

□ 31 – 35 Thn

□ > 35 thn

c. Pekerjaan :

□ Pelajar / Mahasiswa

□ Pegawai Swasta

□ Pegawai Negeri

□ Wiraswasta

□ Ibu Rumah Tangga

□ Angkatan TNI/POLRI

d. Pendapatan bulanan :

□ Rp 500.000 – Rp 1.000.000

□ Rp 1.000.000 – Rp 2.000.000

□ Rp 2.000.000 – Rp 3.000.000

□ Rp 3.000.000 – Rp 4.000.000

□ > Rp 4.000.000

A. Produk

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Kualitas yang selalu dijaga dengan baik dan selalu memuaskan konsumen.					
2	Banyak variasi pilihan produk DR. KEBAB BaraSatriya yang sangat menarik konsumen.					
3	Dampak citra merk dari pesaing sangat kuat.					

B. Harga

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Harga yang ditawarkan terjangkau dan sesuai dengan produk yang di hasilkan.					
2	Perbandingan harga produk dari DR. KEBAB Barasatriya dengan kompetitornya tidak terlalu tinggi.					
3	Harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas yang di peroleh oleh konsumen.					

C. Promosi

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Promosi yang dilakukan sangat menarik perhatian para konsumen.					
2	Iklan produk DR. KEBAB Barasatriya bisa dilihat di Facebook, Instagram, dan sarana media sosial lainnya.					

D. Saluran Distribusi

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Tempat yang digunakan untuk memasarkan produknya mudah untuk dijangkau para konsumen.					
2	Produk dari DR. KEBAB Barasatriya sudah cukup lengkap untuk memuaskan keinginan para konsumen.					

E. Peningkatan Penjualan

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Setelah anda mengetahui secara keseluruhan produk yang ada pada DR. KEBAB Barasatriya, apakah anda akan melakukan pembelian.					

2	Setelah anda melakukan pembelian yang pertama kali, apakah anda ingin melakukan pembelian kembali dalam jumlah yang besar.					
3	Apakah anda akan merekomendasikan produk tersebut kepada orang terdekat seperti keluarga, teman kerja, ataupun teman sekitar.					

Surabaya, …….. 2018

(……..……)

Lampiran 4

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap 55responden melalui penyebaran kuesioner. Untuk mendapatkan kecenderungan jawaban responden terhadap jawaban masing-masing variabel akan didasarkan pada rentang skor jawaban.

a. Produk (X_1)

No	Frekuensi					Presentase				
	STS(1)	TS(2)	N(3)	S(4)	SS(5)	STS	TS	N	S	SS
1	0	0	3	39	18	0%	0%	5%	65%	30%
2	0	0	6	32	22	0%	0%	10%	53%	37%
3	0	0	8	26	26	0%	0%	13%	43%	43%

Berdasarkan hasil data diatas diketahui bahwa tanggapan responden terhadap variable Produk(X_1) dengan 3 soal dan 60 responden penelitian. Responden paling banyak menjawab setuju untuk variable Produk(X_1)

b. Harga (X_2)

No	Frekuensi					Presentase				
	STS(1)	TS(2)	N(3)	S(4)	SS(5)	STS	TS	N	S	SS
1	0	0	4	33	23	0%	0%	7%	55%	38%
2	0	0	2	36	22	0%	0%	3%	60%	37%
3	0	0	4	35	21	0%	0%	7%	58%	35%

Berdasarkan hasil data diatas diketahui bahwa tanggapan responden terhadap variable Harga(X_2) dengan total 3 soal dan 60 orang responden penelitian. Responden paling banyak menjawab setuju untuk variabel Harga(X_2)

c. Promosi (X_3)

No	Frekuensi					Presentase				
	STS(1)	TS(2)	N(3)	S(4)	SS(5)	STS	TS	N	S	SS
1	0	0	16	37	7	0%	0%	27%	62%	12%
2	0	0	22	32	6	0%	0%	37%	53%	10%

Berdasarkan hasil data diatas diketahui bahwa tanggapan responden terhadap variabel Promosi(X_3) dengan total 2 soal dan 60 orang responden penelitian. Responden paling banyak menjawab setuju untuk variabel Promosi(X_3).

d. Tempat (X_4)

No	Frekuensi					Presentase				
	STS(1)	TS(2)	N(3)	S(4)	SS(5)	STS	TS	N	S	SS
1	0	1	21	28	10	0%	2%	35%	47%	17%
2	0	1	15	35	9	0%	2%	25%	58%	15%

Berdasarkan hasil data diatas diketahui bahwa tanggapan responden terhadap variabel Tempat(X_4) dengan 2 soal dan 60 orang responden penelitian.Responden paling banyak menjawab setuju untuk variabel Tempat(X_4)

e. Peningkatan Penjualan (Y)

No	Frekuensi					Presentase				
	STS(1)	TS(2)	N(3)	S(4)	SS(5)	STS	TS	N	S	SS
1	0	0	1	27	32	0%	0%	2%	45%	53%
2	0	0	1	37	22	0%	0%	2%	62%	37%
3	0	0	1	32	27	0%	0%	2%	53%	45%

Berdasarkan hasil data diatas diketahui bahwa tanggapan responden terhadap variabel Peningkatan Penjualan(Y) dengan 3 soal dan 60 responden penelitian. Responden paling banyak menjawab sangat setuju untuk variabel Peningkatan Penjualan (Y)

Lampiran 5

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI
Program Studi : Manajemen - Akuntansi
TERAKREDITASI BAN - PT
Jl. Sutorejo No. 59 Surabaya Telp. (031) 3811966-3811967, Fax. (031) 3813097

No. : 79/II.3.AU/A/FEB/II/2018
Lamp. : -
Hal : ***Dosen Pembimbing Utama dan Pembimbing Pendamping***

Kepada Yth,

1. Dr. Didin Fatihudin, SE., M.Si.
2. Dr. Mochamad Mockhlas, MM

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan telah dipenuhinya persyaratan penulisan skripsi, sebagai mana diatur dalam :

1. Peraturan Rektor no: 566.1/PRN/II.3.AU.F/2014–03.09.2014, tentang pedoman Akademik Tahun 2014/2015 Universitas Muhammadiyah Surabaya, perihal penilaian hasil belajar point 4.5 (Tugas Akhir)
2. Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi UMSurabaya No:68/II.3. AU/A/Fak. Ekonomi/IX/2013 Tentang Pedoman Akademik Pelaksanaan Pendidikan Program Sarjana (S-1), Bab IV Point C.4 (Prosedur Penilaian Skripsi).

Maka dimohon perkenannya untuk menjadi pembimbing terhadap mahasiswa sebagai berikut :

Nama	: Nur Achmad Rofi'i
Nim	: 20141221021
Prodi	: Manajemen
Judul Skripsi	: Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Dr. Kebab Bara Satria Di Kabupaten Sidoarjo

Pembimbing Utama	: Dr. Didin Fatihudin, SE., M.Si.
Pembimbing Pendamping	: Dr. Mochamad Mockhlas, MM

Demikian, atas perhatian dan perkenannya disampaikan terima kasih

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Surabaya, 27 Februari 2018
Kaprodi Manajemen,

Anita Roosmawarni, SE., M.SE

Tembusan Yth, (Tanpa Lampiran):

1. Dekan.
2. Kaprodi Manajemen.
3. Mahasiswa Yang Bersangkutan.

Lampiran 6

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA
Program Studi : Manajemen - Akuntansi (Terakreditasi B)
ISO 9001:2015 Certified Equal Assurance JAS-ANZ
Jln. Sutorejo No. 59 Surabaya Telp. (031) 3811966 Fax. (031) 3813097
website: http//fe.um-surabaya.ac.id *email : fe@um-surabaya.ac.id*

Nomor : 302.3/II.3.AU/A/FE/XII/2018
Lamp : -
Hal : ***PERMOHONAN IJIN PENELITIAN UNTUK SKRIPSI***

Kepada :
Yth. Pimpinan DR Kebab Bara Satriya
Jl. Garuda No. 486 Kabupaten Sidoarjo

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan hormat, semoga Allah SWT senantiasa memberikan kekuatan kepada kita untuk dapat melaksanakan tugas dan kewajiban kita sebagai hamba Allah SWT. Kami selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surabaya mengajukan permohonan agar mahasiswa kami dengan identitas dibawah ini mendapatkan kesempatan untuk mengadakan penelitian di Lembaga/Institusi yang Bapak/Ibu pimpin.

Adapun maksud dari penelitian tersebut adalah untuk memperoleh informasi/data sesuai dengan judul skripsi yang telah kami setujui.

Identitas mahasiswa yang akan meneliti :

Nama/NIM	: Nur Achmad Rofi'i/20141221021
Fakultas/Prodi	: Ekonomi/Manajemen
Alamat	: Granting Baru VII/23A Surabaya
No. Handphone	: 0878-5060-3175
Judul Skripsi	: Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Produk DR Kebab Bara Satriya Sidoarjo.

Demikian permohonan kami, atas perhatian dan perkenannya disampaikan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Surabaya, 5 Desember 2018
Dekan

Dr. Dra. Anna Marina, M.Si. Ak. CA.

Lampiran 7

SURAT BALASAN
DR. KEBAB Bara Satriya
Jl. Garuda no. 48b, Sidoarjo
Telp. 083832945050

Lampiran : -
Perihal : Surat Balasan Ijin Penelitian

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surabaya
Di Tempat

Dengan Hormat,
Yang bertanda tangan dibawah ini :
Nama : Wahyu Bagus Satrio
Jabatan : Owner DR. KEBAB Bara Satriya

Menerangkan bahwa :
Nama : Nur Achmad Rofi'i
NIM : 20141221021
Mahasiswa : Prodi S1 Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Surabaya

Telah kami setujui untuk melakukan penelitian di tempat kami sebagai syarat penyusunan skripsi dengan judul :

"Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Produk DR. KEBAB Bara Satriya Sidoarjo"

Demikian surat ini kami sampaikan dan atas kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Sidoarjo, 7 Desember 2018
Hormat Kami,

Wahyu Bagus Satrio

Lampiran 8

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama / No. HP	: Mur Achmad Rofi'i	JUDUL SKRIPSI :	Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Produk DR. Kebab Bara Satriya Sidoarjo.
NIM	: 2014 1221021		
Program Studi	: Manajemen		
Tanggal Ujian	:		
Tanggal/ di setujui skripsi sudah layak Uji	:		

DOSEN PEMBIMBING I

TANGGAL	MATERI PERKEMBANGAN BIMBINGAN	PARAF
25/5-018	1) Topik Skripsi oke, lanjut	
	2). Buatkan draft bab I, II, III dan	
	Siapkan pedoman wawancara & angket	
22/11-018	- Revisi bab I, II. III	
	- Benahi / perbaiki Angketnya	
29/11-018	- Revisi Bab I. II. III	
	- Angket ok Acc bisa disebarkan	
3/12-018	Acc Siap sebarkan klau	
	Andek di revisi.	

DOSEN PEMBIMBING II

TANGGAL	MATERI PERKEMBANGAN BIMBINGAN	PARAF
20/11	Latar belakang penelitian	
20/11	Data penjualan -	
20/11	Bab 3 Sampel.	
20/11	Bab 3 Uji Statistik	
7/12	ACC Proposal	
	Paraptasi	
	Kerangka konsep	
29/1/19	Cek Plagiasi le	
	perpus	

DOSEN PEMBIMBING I

DOSEN PEMBIMBING II

TANGGAL	MATERI PERKEMBANGAN BIMBINGAN	PARAF	TANGGAL	MATERI PERKEMBANGAN BIMBINGAN	PARAF
29/10/19	- Revisi bab II, IV dan V dan Lengkapi				
4/10/19	- Revisi bab IV dan V dan Lengkapi				
7/10/19	- Acc Lap. Skripsi dan Lengkapi dengan Lirum-lirum				

DOSEN PEMBIMBING I

30/1.019

Dr. [illegible] SE, MB.

DOSEN PEMBIMBING II

29/1.19

Dr. Moch. Mahfudz S.Si, MM

KAPRODI AKUNTANSI/MANAJEMEN

ANITA PUSPITAWATI, M.Ke.

MENGETAHUI
DEKAN

Dr. Hma Marina, SE., M.Si., Ak, CA,

Lampiran 9

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA

Jl Sutorejo No 59 Surabaya

PANITIA UJIAN SKRIPSI STRATA - 1 (S-1)
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

DAFTAR PERBAIKAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Nur Achmad Rofi'i

Noreg Mahasiswa : 20141221021

Jurusan : MANAJEMEN

Hari/Tanggal : Senin, 4 Pebruari 2019

Kami telah menyetujui perbaikan/refisi atas skripsi mahasiswa tersebut diatas

Nama Penguji	Tanda Tangan	Tanggal
Dr. Siti Maro'ah, M.Pd		11/2 2019
Dr. Didin Fatihuddin, SE, M.Si.		8/2 19
Dr. Mochamad Mochklas, MM		8/2/19

Catatan

Setiap Mahasiswa membuat rangkap 3

Lampiran 10

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA

PUSAT BAHASA

Jl. Sutorejo 59 Surabaya 60113 Telp. 031-3811966, 3811967 Ext (130) Gd. A Lt 2

Email: pusba.umsby@gmail.com

ENDORSEMENT LETTER

067/PB-UMS/EL/II/2019

This letter is to certify that the abstract of the thesis below

Tittle	:	Effect of Marketing Mix Strategies on Increasing Sales of Products Dr. Kebab Bara Satriya Sidoarjo.
Student's name	:	Nur Achmad Rofi'i
Reg. Number	:	20141221021
Department	:	S1 Manajemen

has been endorsed by Pusat Bahasa *UMSurabaya* for further approval by the examining committee of the faculty.

Surabaya, 7 February 2019

Chair

Wande Hamsia, M.Pd

Lampiran 11

PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA

ASLI

SURAT KETERANGAN BUKTI BEBAS PLAGIASI

Naskah tugas akhir / skripsi / karya tulis / tesis*) yang diserahkan atas :

Nama : Nur Achmad Rofiii
NIM : 2019 122 1021
Fakultas/Jurusan : Ekonomi & Bisnis / Manajemen
Alamat : Jl. Granting Baru VII / 23A
Judul : Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Produk DR. KEBAB Bara Satriya Sidoarjo

telah **diserahkan dan memenuhi kriteria** batas maksimal yang sudah ditentukan.

Surabaya, 31 Januari 2019
Mahasiswa,

Nur Achmad Rofiii

Petugas perpustakaan

PUTRI. R - S.IIP

Mengetahui,
Kepala Perpustakaan

Dra. Mas'ulah, M.A.

*) *Coret yang tidak perlu*

Lampiran 12

PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA

ASLI

SURAT KETERANGAN BEBAS PINJAM

Dengan ini menyatakan bahwa :

Nama : Nur Achmad Rofi'i
NIM : 2019122021
Fakultas/Jurusan : Fakultas Ekonomi Bisnis / Manajemen
Alamat : Jl. Granting Baru VII / 23-A
No.Telp/HP : 0878 5060 3175

Tidak memiliki pinjaman bahan pustaka di Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Surabaya.
Surat keterangan ini digunakan untuk: ***Cuti Kuliah/Pengambilan Ijazah/Pindah Kuliah*** *)

Surabaya, 13 Februari 2019

Mengetahui,
Kepala Perpustakaan

Dra. Mas'ulah, M.A.

Petugas Perpustakaan,

*) Coret yang tidak perlu

Lampiran 13

DR. KEBAB
Bara Satriya

DR. KEBAB
Bara Satriya

DR. KEBAB
Bara Satriya

DR. KEBAB
Bara Satriya

DR. KEBAB
Bara Satriya