

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan Strategi Pemasaran Toko Bangunan Pasar Tradisional Menghadapi Toko Bangunan Pasar Modern, dapat disimpulkan pelaksanaan strategis pemasarandan faktor penghambat pendukungnya adalah:

1. Kualitas yang bagus menjamin ramainya toko dan majunya toko tersebut. Dengan kualitas barang yang bagus pada toko tersebut akan membuat pembeli yang tadinya hanya mampir saja untuk melihat-lihat barang akan menjadi tertarik kepada barang yang ada di Toko Bangunan UD Semangat Baru. Sedangkan
2. harga yang ditawarkan di Toko Bangunan UD Semangat Baru tidak melonjak tinggi, hanya saja berbeda dengan harga yang ditawarkan di pasaran, Toko Bangunan UD Semangat Baru berani memasang harga lumayan tinggi, tapi dengan kualitas barang yang menjajinkan dan bergaransi. Tidak hanya kualitas, harga saja yang diunggulkan di Toko Bangunan UD Semangat Baru, tetapi pelayanan yang ramah juga menjadi salah satu keunggulan di toko tersebut, karyawan yang dididik untuk memberikan keramahan kepada pelanggannya.
3. Kelengkapan barang yang dijual di Toko Bangunan UD Semangat Baru membuat para pelanggan tidak kecewa apabila mereka mencari bahan material bangunan yang diinginkan. kebanyakan pelanggan menemukan bahan dan

perlengkapan bangunan yang di cari di Toko Bangunan UD Semangat Baru, dan disitu pelanggan merasa terpuaskan.

4. strategi Toko Bangunan UD Semangat Baru mudah dicari oleh pelanggan yang ingin datang kembali.karena kunci persaingan toko ada di perlengkapan dan bahan yang terlengkap.
5. Faktor penghambat yang ada di Toko Bangunan UD Semangat Baru meliputi masalah dana, kekurangan karyawan, dan keterlambatan barang datang. Sedangkan Faktor pendukung yang mendukung majunya usaha tersebut meliputi manajemen yang baik dan profesional, karyawan yang jujur dan dukungan dari masyarakat sekitar.

5.2. Saran

Dari hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah dilakukan, maka diajukan beberapa saran yang bertujuan untuk perkembangan dan kemajuan Toko Bangunan UD Semangat Baru Kec.Labuapi Kab.Lombok Barat sebagai berikut:

1. Bagi pihak perusahaan, penulis melihat, memang strategi yang digunakan di Toko Bangunan UD Semangat Baru sudah baik, tetapi akan lebih baik apabila strategi tersebut lebih dikembangkan lagi, bukan hanya mengandalkan yang sudah ada dan harus *update* mengikuti perkembangan zaman.
2. Kualitas yang disuguhkan di Toko Bangunan UD Semangat Baru sudah terjamin, jangan sampe membuat pelanggan kecewa dengan adanya penurunan kualitas yang sudah dipercaya oleh pelanggan. Dan garansi yang di

berikan merupakan keunggulan utama toko tersebut harus tetap dipertahankan.

3. Mempertahankan pelanggan itu sangat sulit, apabila sudah pernah dikecewakan pelanggan tersebut sudah tidak sepenuhnya percaya kepada kita, jadi Toko Bangunan UD Semangat Baru harus lebih bisa memuaskan pelanggannya, supaya pelanggannya bertambah tidak berkurang dan juga mendatangkan pelanggan-pelanggan baru.
4. Sebaiknya karyawan yang ada di Toko Bangunan UD Semangat Baru lebih aktif bukan pasif dalam menawarkan barang dagangannya, supaya yang datang tidak hanya pelanggan tetap saja, tetapi juga pelanggan baru yang belum mengetahui keunggulan dari Toko Bangunan UD Semangat Baru. Adanya pelanggan baru juga berpengaruh baik bagi kemajuan toko, karena pelanggan baru yang nantinya juga akan menjadi pelanggan tetap.
5. Sebaiknya sistem pemasarannya lebih dikembangkan lagi, karena sistem pemasaran yang baik akan menghasilkan keuntungan yang baik pula bagi Toko Bangunan UD Semangat Baru. Sistem pemasaran di Toko ini menjadi pusat dari keberhasilan Toko tersebut, apabila sistem pemasarannya tidak dikembangkan dengan baik maka, akan berakibat tidak baik untuk kemajuan toko. Ikuti perkembangan dan *update* terus dalam pola pemasaran supaya toko tidak dapat ditiru oleh orang lain.
6. Untuk penelitian ini diharapkan dapat dilanjutkan oleh peneliti lain dengan obyek dan sudut pandang yang berbeda sehingga dapat memperkaya hasanah kajian manajemen sumber daya manusia.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Franscis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012
- Afiffudin, dan Beni Ahmad saebani, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Pustaka Setia, 2012.
- Agusrinal, Dewi Diniaty, *Perancangan Strategi Pemasaran Pada Produk Anyaman Pandan*, Riau: Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Syarif Kasim Riau <http://enjournal.uin-suska.ac.id> (24/12/2019 jam 19:23)
- Arkanto, Suharsini, *Prosedur Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 1998.
- Assauri, Sofjan, *Strategic Manajemen*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013.
- Atmoko, Hadi, Prasetyo, *Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel Yogyakarta*, Yogyakarta: Akademi Pariwisata Yogyakarta <http://Enjournal.Upi.Edu> (24/12/2019 jam 19:23)
- Azwar, Safidin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Pustaka Belajar, 1998.
- Candra, Gregorius, *Strategi Program Pemasaran*, Yogyakarta: ANDI OFFSET, 2002.
- Gitosudarmo, Indriyo, *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: BPFE, 2014.
- Hermawan, Agus, *Komunikasi Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2012
- Khasanah, Khikmatun, *Strategi Pemasaran Toko Pakaian Muslim Pasar Tradisional Menghadapi Toko Pakaian Muslim Modern (Studi Kasus pada Toko Asrie Kecamatan Limpung Kabupaten Batang)*, Semarang: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Uneversitas Islam Negeri Walisongo Semarang <http://eprints.walisongo.ac.id> (24/12/2019 jam 19:23)
- Kotler, Philip dan Keller Kevin lane, *Manajemen Pemasaran*, Indonesia: PT

INDEKS, 2009.

Prawirasani, Gilang Wahyu, *Strategi Toko Tradisional Menghadapi Serbuan Ritel Modern*, Semarang: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Diponegoro.

Purhantara, Wahyu, *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.

Rivai, Veithzal, *Islamic Marketing*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012.

Supranta, J, dan Nandan Limakrisna, *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*,

Jakarta: Mitra Wacana Media, 2011

Safitri, Ahmad Reza, *Dampak Retail Modern terhadap Kesejahteraan Pedagang Pasar Tradisional Ciputat*, Tangerang Selatan: Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi, Uin Syarif Hidayatullah Yogyakarta, 2010.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dengan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013.

Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D)*, Bandung: Alfabeta, 2010.

Steiner, A. George, dan John B. Minner, *Kebijakan dan Strategi Manajemen*, Jakarta: Erlangga, 1997.

Usmara, A, *Strategi Baru Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: Amara Books, 2003.

Wibowo, Arifin, Sunarti, *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya*

Saing Umkm, Malang: Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas

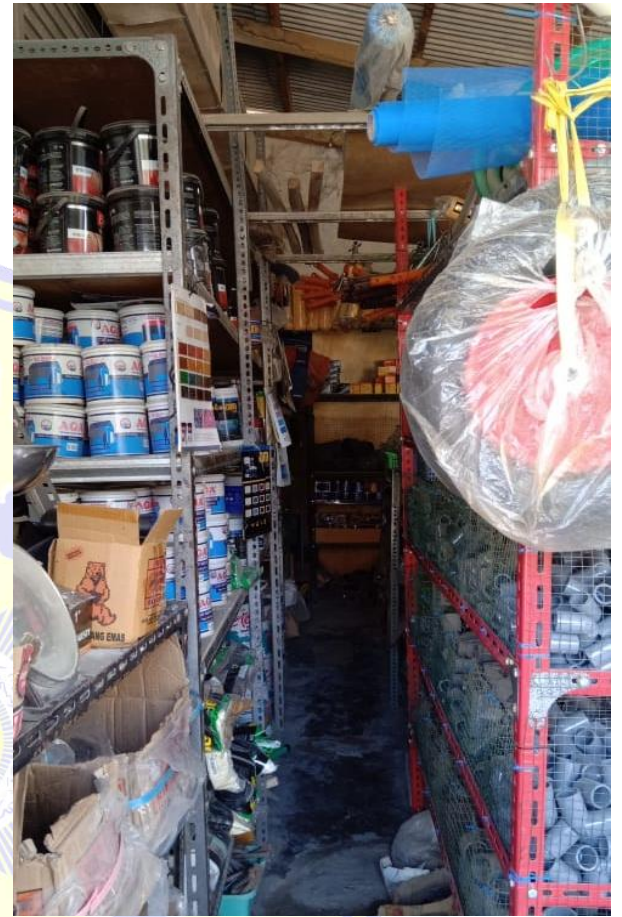
Brawijaya <http://digilib.unila.ac.id/28712/5> (24/12/2019 jam 19:23)

Widi, Restu Kartiko, *Asas Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.



**DOKUMENTASI BAHAN METERIAL BANGUNAN TOKO BANGUNAN
UD. SEMANGAT BARU**





**DOKUMENTASI BAHAN METERIAL BANGUNAN TOKO BANGUNAN
UD. SEMANGAT BARU**



DOKUMENTASI WAWANCARA DENGAN KEPALA TOKO DAN BENDAHARA TOKO BANGUNAN UD. SEMANGAT BAR

PRICE LIST PRODUCT

ID PRODUK	KEMASAN (KG)	KEGUNAAN	HARGA JUAL KE CUSTOMER	
				RETAIL
MU-100-40Kg	40	Premium Plaster		107.300
MU-410-25Kg	25	Self Leveling Floor		276.400
MU-440-40Kg	40	Floor Screed		103.500
MU-443-40Kg	40	Perata Lantai untuk Atap Dak Beton, Garage & Carport		136.500
MU-445-40Kg	40	Perata Lantai Ekspos untuk Area Parkir, Gudang, Drop Off & Loading Deck		184.100
MU-700-25Kg	25	Floor Hardener		146.500
MU-L410-05Ltr	5	Primer Self Leveling Floor		298.800
MU-380-40Kg	40	Perekat Bata Ringan		133.600
MU-200-20Kg	20	Acian Plesteran dan Beton		76.800
MU-200-40Kg	40	Acian Plesteran dan Beton		146.200
MU-270-25Kg	25	Acian Putih		160.500
MU-290-40Kg	40	Finish Plaster		174.800
MU-301-40Kg	40	Pasangan Bata & Plaster		102.600
MU-840-25Kg	25	Perbaikan Permukaan Acian		313.600
MU-101-40Kg	40	Plester Traslam		130.000
MU-600-03Kg	3	Pelapis Kedap Air Berbahan Dasar Semen		100.300
MU-600-20Kg	20	Pelapis Kedap Air Berbahan Dasar Semen		235.500
MU-800-20Kg	20	Pengisi Celah Anti Susut & Perbaikan Struktur		87.800
MU-830-40Kg	40	Perbaikan Permukaan Beton		261.800
MU-L500-900ml	1	Perekat Mortar & Beton Berbahan Dasar Akrilik		32.300
MU-400-25Kg	25	Perekat Granite Tile & Batu Alam		125.100
MU-408C-01Kg-01	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout Super White		9.400
MU-408C-01Kg-02	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout Afro Black		14.200
MU-408C-01Kg-03	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout Smart Cream		9.400
MU-408C-01Kg-04	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout Marine Blue		9.400
MU-408C-01Kg-05	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout Pinky Pink		9.400
MU-408C-01Kg-06	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout Meadow Gree		14.200
MU-408C-01Kg-07	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout Coffee Brown		9.400
MU-408C-01Kg-08	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout Coco Tan		9.400
MU-408C-01Kg-09	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout Magic Red		9.400
MU-408C-01Kg-11	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout Stone Grey		9.400
MU-408C-01Kg-12	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout Milky Brown		9.400
MU-408C-01Kg-13	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout Jazz Green		14.200
MU-408C-01Kg-14	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout Piece Blue		14.200
MU-408C-01Kg-15	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout X-tra Grey		9.400
MU-408C-01Kg-16	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout Sunshine Yellow		9.400
MU-408C-01Kg-41	1	Pengisi Nat Keramik/Tile Grout Granit Grey		9.400
MU-408PB-1Kg-01	1	Power Bathroom Super White		16.200
MU-408PB-1Kg-02	1	Power Bathroom Dark Black		21.000
MU-408PB-1Kg-03	1	Power Bathroom Smart Cream		16.200
MU-408PB-1Kg-08	1	Power Bathroom Cocotan		16.200
MU-408PB-1Kg-11	1	Power Bathroom Stone Grey		16.200
MU-408PB-1Kg-13	1	Power Bathroom Jazz Green		21.000
MU-408PB-1Kg-14	1	Power Bathroom Peace Blue		21.000
MU-408PB-1Kg-15	1	Power Bathroom Extra Grey		16.200
MU-408PB-1Kg-21	1	Power Bathroom Dark Brown		16.200
MU-408PB-1Kg-41	1	Power Bathroom Granit Grey		16.200
MU-408CO-1Kg-02	1	ColorOutdoor-Dark Black		19.000
MU-408CO-1Kg-08	1	ColorOutdoor Cocotan		19.000
MU-408CO-1Kg-11	1	ColorOutdoor Stone Grey		19.000
MU-408CO-1Kg-21	1	ColorOutdoor Dark Brown		19.000
MU-408CK-1Kg-01	1	ColorKitchen Super White		25.400
MU-408CK-1Kg-03	1	ColorKitchen Smart Cream		25.400
MU-408CK-1Kg-04	1	ColorKitchen Marine Blue		25.400
MU-408CK-1Kg-08	1	ColorKitchen Cocotan		25.400
MU-408CK-1Kg-11	1	ColorKitchen Stone Grey		25.400
MU-408CK-1Kg-41	1	ColorKitchen Granit Grey		25.400
MU-408PP-2Kg-01	1	Tile Grout PowerPool Super White		85.600
MU-408PP-2Kg-11	2	Tile Grout PowerPool Stone Grey		85.600
MU-408PP-2Kg-13	2	Tile Grout PowerPool Jazz Green		85.600
MU-408PP-2Kg-14	2	Tile Grout PowerPool Peace Blue		85.600
MU-408PP-2Kg-34	2	Tile Grout PowerPool Blue Ocean		85.600
MU-408PP-2Kg-35	2	Tile Grout PowerPool Black Stone		85.600
MU-420-25Kg	25	Perekat Keramik		90.600
MU-460-25Kg	25	Perekat Keramik Area Terendam		389.300
MU-480-25Kg	25	Perekat Keramik di Atas Keramik		237.800
MU-485-25Kg	25	Perekat Keramik Ekstra Kuat & Substat Fleksibel		302.400
MU-490-25Kg	25	Perekat Keramik Fast Setting & Substat Fleksibel		628.200
Trowel BTR 7,5 - 10 cm	1	Trowel Bata Ringan		67.000
Trowel CTA 4 - 6 - 8 mm	1	Trowel Bata Ringan		65.100
Back Buttering Trowel	1	Trowel Granite & Keramik		54.200
Chain Saw AAC	1	Gergaji Pemotong Bata Ringan		69.600
SEMEN BOSOWA				57.500
SEMEN MERAH PUTIH				57.500
A PLUS		LIST PLANK 4 METER RP.43.000	CORNIS RP.61.000	
		LIST PLANK 3 METER RP.34.000	CASTING RP.40.000	
		SILICA BOARD 3.5MM RP.45.000		
		SILICA BOARD 4 MM RP.48.000		
		SILICA BOARD 6 MM RP.93.000		

UD.SEMANGAT BARU

Jln.TGH Mansyur no.9 dusun Muhajirin, desa terong bawah,kec labuapi,kab lobar .no telp 08786509117.

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,menerangkan bahwa :

Nama : MARYATI
Alamat : btn muhajirin asri no 16, muhajirin kecamatan labuapi ,kabupaten Lombok barat
Jabatan : kepala toko
Perusahaan : UD.Semangat Baru

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : sucipto
Alamat : btn lingkaran asri no 5, desa bajur kecamatan labuapi ,kabupaten Lombok barat
Nim : 216120143P
Program studi : ilmu administrasi bisnis
Konsentrasi : entrepreneur
Universitas : muhammadiyah mataram

Bawasanya saudara tersebut telah selesai melaksanakan kegiatan penelitian di toko Ud.Semangat Baru yang bertempat di dusun muhajirin, desa.terongtawah, kec. Labuapi, kab.lombok barat.sejak tanggal 02-12-2019 s/d 12-01-2021 dalam rangka penyusunan skripsi/tesis dengan judul " strategi pemasaran toko bangunan pasar tradisional menghadapi toko bangunan pasar modern (studi kasus pada toko bangunan ud.semangat baru ds.muhajirin kec.labuapi kab.lombok barat)"

Demikian surat keterangan penelitian ini di buat untuk di gunakan sebagaimana semestinya.

Labuapi,12-01-2021



owner



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI
Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 1 Tlp.639180-0633723 Mataram

LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama : SUCIPTO
NIM : 216120143P
Konsentrasi : Entrepreneur
Dosen Pembimbing II: Sulhan Hadi, MM
Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN TOKO BANGUNAN PASAR TRADISIONAL MENGHADAPI TOKO BANGUNAN PASAR MODERN (Studi Kasus Pada Toko Bangunan UD Semangat Baru Kec Labuapi Kab Lombok Barat)

No	Hari dan Tanggal		Materi Konsultasi	Paraf Pembimbing
	Masuk	Keluar		
1	04/01/2020	05/01/2020	latar belakang, Rumusan Masalah, Hipotesis	
2	11/01/2020	13/01/2020	Bagan dan Proser penelitian	
3	20/01/2020	27/01/2020	Wawancara dan Hasil Wawancara AEC	= 27/01/20 AEC

Mataram, 05-01-2020


Mengetahui,

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Ketua


Lalu Hendra Maniza, S.Sos, MM
NIDN: 082810404

Dosen Pembimbing II


Sulhan Hadi, MM
NIDN: 0813038202



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI
Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 1 Tlp.639180-0633723 Mataram

LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI

Nama : SUCIPTO
NIM : 216120143P
Konsentrasi : Entrepreneur
Dosen Pembimbing I: Dr. H. Muhammad Ali, M. Si
Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN TOKO BANGUNAN PASAR
TRADISIONAL MENGHADAPI TOKO BANGUNAN PASAR
MODERN (Studi Kasus Pada Toko Bangunan UD Semangat Baru Kee
Labuapi Kab Lombok Barat)

No	Hari dan Tanggal		Materi Konsultasi	Paraf Pembimbing
	Masuk	Keluar		
1	Jumat 31/1-20		- Dalam isu tentang forum Pembina	
2			- Peneliti terdapat Tabel: 1	
3	3/2 - 2020		face estate & rij. Skripsi	

Mataram, 05-01-2020

Mengetahui,

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Ketua

Lalu Hendra Maniza, S.Sos, MM
NIDN: 082810404

Dosen Pembimbing I

Dr. H. Muhammad Ali, M. Si
NIDN: 0806066801



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

BERITA - ACARA

Pada hari ini Kamis Tanggal Tiga Belas Bulan Februari Tahun 2020 pukul 14.00 Wita telah diselenggarakan Ujian Skripsi bertempat di Ruang Ujian Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram dan dinyatakan LULUS / ~~TAK LULUS~~ dengan predikat ~~CUKUP~~ / ~~MEMUASKAN~~ / ~~SANGAT MEMUASKAN~~ / CUM LAUDE, Mahasiswa :

Nama : **SUCIPTO**
NIM : 216120143P
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Administrasi Bisnis.
Konsentrasi : ENTERPRENEUR
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram
Judul Skripsi : **"Strategi Pemasaran Toko Bangunan Pasar Tradisional Menghadapi Toko Bangunan Pasar Modern (Studi Kasus Pada Toko Bangunan UD Semangat Baru Kecamatan Labuapi Kabupaten Lombok Barat Tahun 2019)"**.

Rekap Nilai dari masing-masing Team Penguji sebagai berikut :

No	Nama Team Penguji Skripsi	Jabatan	IP Yg Diberikan
1	Dr. H. Muhammad Ali, M.Si NIDN. 0806066801	PU	3,56
2	Sulhan Hadi, S.E., MM NIDN. 0813038202	PP	3,5
3	Lalu Hendra Maniza, S.Sos, MM NIDN. 0828108404	PN	3,52
TOTAL			

Jumlah IP 10,58
Al IP ----- = 3,53
Jmlh Penguji 3

Mataram, 13 Februari 2020

TEAM PENGUJI SKRIPSI

Penguji Utama,	Penguji Pendamping,	Penguji Netral,
 Dr. H. Muhammad Ali, M.Si NIDN. 0806066801	 Sulhan Hadi, S.E., MM NIDN. 0813038202	 Lalu Hendra Maniza, S.Sos, MM NIDN. 0828108404



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

BERITA - ACARA

Lampiran : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

Nama : **SUCIPTO**
NIM : 216120143P
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Administrasi Bisnis
Konsentrasi : ENTERPRENEUR
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram
Judul Skripsi : *"Strategi Pemasaran Toko Bangunan Pasar Tradisional Menghadapi Toko Bangunan Pasar Modern (Studi Kasus Pada Toko Bangunan UD Semangat Baru Kecamatan Labuapi Kabupaten Lombok Barat Tahun 2019)"*.

KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DI UJI

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistematika	2	3,5	7	
2	Latar Belakang / Alasan	2	3,5	7	
3	Wawasan Pengetahuan	2	3,5	7	
4	Methodologi	3	3,5	10,5	
5	Penyajian Data	3	3,5	10,5	
6	Analisa Data	4	3	12	
7	Kesimpulan	2	3,5	7	
8	Konsistensi Bahasan	3	4	12	
9	Bahasa	2	4	8	
10	Sikap	2	4	8	
Jumlah		25		81	

TOTAL BN
IP

81 = 3,56

25
Mataram, 13 Februari 2020
Penguji Utama,


Dr. H. Muhammad Ali, M.Si
NIDN. 0806066801



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI

Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

BERITA - ACARA

Lampiran : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

Nama : **SUCIPTO**
NIM : 216120143P
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Administrasi Bisnis
Konsentrasi : ENTERPRENEUR
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram
Judul Skripsi : *"Strategi Pemasaran Toko Bangunan Pasar Tradisional Menghadapi Toko Bangunan Pasar Modern (Studi Kasus Pada Toko Bangunan UD Semangat Baru Kecamatan Labuapi Kabupaten Lombok Barat Tahun 2019)"*.

KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DI UJI

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistematika	2	3,5	7	
2	Latar Belakang / Alasan	2	3,5	7	
3	Wawasan Pengetahuan	2	3,5	7	
4	Methodologi	3	3,5	10,5	
5	Penyajian Data	3	3,5	10,5	
6	Analisa Data	4	3,5	14	
7	Kesimpulan	2	3,5	7	
8	Konsistensi Bahasan	3	3,5	10,5	
9	Bahasa	2	3,5	7	
10	Sikap	2	3,5	7	
Jumlah		25		87,5	

TOTAL BN

IP 87,5 = 3,5

TOTAL B

25

Mataram, 13 Februari 2020

Penguji Pendamping,


Sulhan Hadi, S.E., MM

NIDN. 0813038202



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
STATUS TERAKREDITASI
Jalan KH. Ahmad Dahlan No.1 Telp. 639180 – 633723 Mataram

BERITA - ACARA

Lampiran : Berita Acara Ujian Skripsi Sarjana Lengkap Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

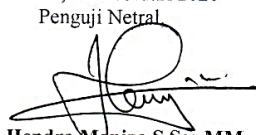
Nama : **SUCIPTO**
NIM : 216120143P
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Administrasi Bisnis
Konsentrasi : ENTERPRENEUR
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram
Judul Skripsi : **"Strategi Pemasaran Toko Bangunan Pasar Tradisional Menghadapi Toko Bangunan Pasar Modern (Studi Kasus Pada Toko Bangunan UD Semangat Baru Kecamatan Labuapi Kabupaten Lombok Barat Tahun 2019)".**

KOMPONEN – KOMPONEN SKRIPSI YANG DI UJI

NO	KOMPONEN	BOBOT	NILAI	B X N	KET.
1	Sistematika	2	3,5	7	
2	Latar Belakang / Alasan	2	3,5	7	
3	Wawasan Pengetahuan	2	3,5	7	
4	Methodologi	3	3,5	10,5	
5	Penyajian Data	3	3,5	10,5	
6	Analisa Data	4	3,3	13,2	
7	Kesimpulan	2	3,2	6,4	
8	Konsistensi Bahasan	3	3,5	10,5	
9	Bahasa	2	4	8	
10	Sikap	2	4	8	
Jumlah		25		88,1	

TOTAL BN
IP 88,1 = 3,52
TOTAL B
25

Mataram, 13 Februari 2020
Penguji Netral


Lalu Hendra Mzniza, S.Sos, MM
NIDN. 0828108404

**MARKETING STRATEGY OF BUILDING SHOP IN TRADITIONAL MARKET IN
FACING BUILDING SHOP IN MODERN MARKET**

Sucipto

216120143P

ABSTRACT

Marketing is a business activity aimed at planning, pricing, promoting, and distributing goods or services to satisfy the needs of existing and potential buyers, but does not end at the time of sale or transaction. All decisions taken in marketing must be aimed at determining the product, market, price, promotion, and distribution system. UD Semangat Baru Building Shop is a shop that provides services in the field of building materials. This shop is located in the suburb of Mataram City, in Muhajirin Village, Terongtawah Village, Labuapi District, West Lombok Regency.

This study uses a descriptive qualitative method, by which the authors make observations and analyze data directly obtained from the field, both in the form of oral data or written data or documents, and not numbers. The object of this study is UD Semangat Baru Building Shop, while the respondents are employees at the shop.

The results showed that the quality of the brand in accordance with what is desired by the customer and the price in accordance with the brand of goods offered at the UD Semangat Baru Building Shop. In addition, the completeness of goods and places that are very strategic is one of the attractions of the surrounding community to visit UD Semangat Baru Building Store.

Keywords: marketing strategy, goods, services, transactions

MENGESAHKAN
SALINAN FOTO COPY SESUAI ASLINYA
MATARAM

UNIVERSITAS TERBUKA MATARAM

H. SYAHRI, S.P., M.P.D.

