

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 Surat izin penelitian

	UNIVERSITAS GALUH FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN : TERAKREDITASI "B" SK. NO. 5278/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2020 PROGRAM STUDI AKUNTANSI : TERAKREDITASI "B" SK. NO. 4682/SK/BAN-PT/Akred/S/VIII/2020 Jl. RE. Martadinata No. 150 Telp/Fax. (0265) 772060 - 778374 Ciamis 46251
Nomor	: 702/34/SP/AK/D/III/2024
Lampiran	: -
Perihal	: Ijin Penelitian Skripsi
Kepada Yth, Pimpinan Toserba Gunasalma Kawali di Tempat	
Dengan Hormat, Berdasarkan Program Akademik Fakultas Ekonomi Universitas Galuh Ciamis, dalam rangka menyelesaikan studi mahasiswa diwajibkan untuk menyusun skripsi. Untuk keperluan tersebut kiranya Bapak/Ibu dapat membantu mahasiswa kami dalam melakukan penelitian dan pengumpulan data pada Perusahaan/Dinas/Instansi yang Bapak/Ibu pimpin. Adapun mahasiswa yang dimaksud adalah :	
Nama	: Dede Herdiawan
Nomor Pokok / NIM.	: 3402200207
Asal Program Studi	: Manajemen
Tempat Tanggal Lahir	: Ciamis, 26 Juli 1997
Telepon / HP	: 082240154863
Alamat	: Dusun Sindangsari RT 11 RW 10 Desa Banjarharja Kecamatan Kalipucang Kabupaten Pangandaran
Lamanya Penelitian	: Maret s/d Mei 2024
Judul Penelitian	: Strategi Pemasaran Product Bundling dalam Meningkatkan Penjualan Produk Retail
Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.	
Ciamis, 21 Maret 2024 Dekan, Wakil Dekan I  Elin Herlina, S.Pd., M.M. NIK 3112770081	

LAMPIRAN 2 Surat Balasan Izin Penelitian



JL SILIWANGI No 184 LINGGAPURA KAWALI – CIAMIS

Nomor : 02/305/SKGS/IV/24
Lampiran : -
Perihal : *Balasan Permohonan Izin Penelitian*

Kepada Yth,
Bapak/Ibu Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Galuh
di Tempat

Dengan hormat,

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Erina Novanti S.E
Jabatan : Manager

Menerangkan bahwa:

Nama : Dede Herdiawan
NPM : 3402200207
Program Studi : Manajemen

Telah kami setuju untuk mengadakan penelitian di PT. ALMEERA SYAFA FARHANA (Toko Gunasalma) dengan judul penelitian: **“Strategi Pemasaran Product Bundling dalam Meningkatkan Penjualan Produk Retail”**.

Demikian surat balasan ini kami sampaikan. Untuk informasi lebih lanjut dapat menghubungi di nomor 082240013142.

Ciamis, 3 April 2024

PT ALMEERA SYAFA FARHANA

Erina Novanti S.E

LAMPIRAN 3 Surat Tugas Membimbing Skripsi



UNIVERSITAS GALUH FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI MANAJEMEN : TERAKREDITASI "B" SK. NO. 5278/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2020
PROGRAM STUDI AKUNTANSI : TERAKREDITASI "B" SK. NO. 4682/SK/BAN-PT/Akred/S/VIII/2020
Jl. RE. Martadinata No. 150 Telp/Fax. (0265) 772060 - 778374 Ciamis 46251

SURAT TUGAS MEMBIMBING SKRIPSI

Nomor : 0667/34/ST/AK/D/III/2024

Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Galuh Ciamis dengan ini memberi tugas membimbing skripsi kepada :

Nama : **Elin Herlina, S.Pd., M.M.**
sebagai Pembimbing I

Nama : **Toto, S.E., M.M.**
sebagai Pembimbing II

Dalam penulisan/penyusunan skripsi mahasiswa untuk dan atas :

Nama : **DEDE HERDIWAN**
NIM : **3402200207**
Program Studi : **Manajemen**
Judul Skripsi : **STRATEGI PEMASARAN PRODUCT BUNDLING DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK RETAIL (Suatu Stu pada
...)**

Surat tugas ini berlaku sampai dengan skripsi selesai paling lambat 1 (satu) tahun setelah penetapan surat tugas ini.

Demikian agar dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ciamis, 14 Maret 2024
Dekan,

Dr. Nurdiana Mulyatini, S.E., M.M.
NIK. 3112770079

Tembusan :-

- Yth. Ketua Program Studi yang bersangkutan
- Yth. Mahasiswa yang bersangkutan

LAMPIRAN 4 Hasil Wawancara

Narasumber : 1. Arif (Kepala Toko)
2. Desari (*Sales Promotion Girl*)
3. Wilda (Pramuniaga)

Variabel	Narasumber	Wawancara	Indikator
Strategi Pemasaran <i>Produk Bundling</i> (X)	Kepala toko (Arif)	Bagaimana menentukan kombinasi produk yang tepat untuk <i>bundling</i> ? Produk yang <i>dibundling</i> harus bisa saling melengkapi satu sama lain.	Ketepatan
		Bagaimana cara menentukan target pasar yang tepat untuk strategi pemasaran <i>product bundling</i> ? Tergantung produknya, apabila produknya berupa kebutuhan rumah tangga, biasanya target pasarnya Ibu-Ibu /Wanita.	
		Apa saja strategi harga yang dapat digunakan untuk meningkatkan penjualan <i>product bundling</i> ? Dalam produk <i>bundling</i> biasanya dijual dengan harga yang lebih murah karena ada potongan harga	Harga
		Bagaimana cara menentukan harga <i>product bundling</i> yang kompetitif dan menguntungkan? Menurunkan harga dari setiap masing-masing produk yang di <i>bundling</i> sehingga ketemu harga yang lebih murah	
		Bagaimana cara membuat <i>produk bundling</i> yang lebih menarik daripada produk individual? Adanya POP (point of purchase) pada produk <i>bundling</i> sehingga diketahui bahwa harga lebih murah dibandingkan produk individual	Kemenarikan
		Apakah ada kesalahan yang dapat membuat <i>produk bundling</i> kurang menarik? Ada, cara penggabungan produk yang kurang tepat biasanya menjadi kurang menarik	
		Bagaimana cara memilih produk yang tepat untuk digabungkan dalam strategi pemasaran <i>produk bundling</i> ? Memilih produk yang bisa saling	Cara penggabungan

Variabel	Narasumber	Wawancara	Indikator
Volume Penjualan (Y)		melengkapi	
		Bagaimana cara menghindari kanibalisasi produk dalam menentukan penggabungan <i>produk bundling</i> ? Menginformasikan kepada konsumen/pelanggan agar membeli produk sesuai kebutuhan	
		Bagaimana cara menentukan harga yang tepat untuk meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Dengan memberikan potongan harga	Harga
		Apa saja faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam menentukan harga untuk meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Potongan harga jangan sampai mengabiskan margin keuntungan	
		Bagaimana kualitas produk sangat berpengaruh terhadap <i>volume</i> penjualan? Kualitas produk yang bagus membuat konsumen menjadi loyal dan akan membeli lagi	Kualitas
		Apakah kualitas pelayanan kepada konsumen juga berpengaruh terhadap <i>volume</i> penjualan? Ya, karena pelayanan yang baik membuat konsumen merasa nyaman	
		Apakah saja fitur produk yang diminati konsumen dan dapat meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Memiliki kemasan yang menarik, memiliki varian ukuran kemasan sehingga bisa memenuhi kebutuhan konsumen	Produk
		Bagaimana desain produk dapat memengaruhi peningkatan <i>volume</i> penjualan? Desain produk yang bagus bisa membuat konsumen tertarik untuk membeli	
		Bagaimana saluran distribusi yang efektif dapat meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Menawarkan secara langsung kepada reseller untuk dijual	

Variabel	Narasumber	Wawancara	Indikator
Strategi Pemasaran Produk Bundling (X)		kembali	Saluran distribusi
		Bagaimana cara mengoptimalkan saluran distribusi untuk meningkatkan <i>volume</i> penjualan di daerah terpencil? Mempromosikan lewat media sosial	
	Sales Promotion Girl (Desari)	Bagaimana cara menentukan target pasar pada saat menawarkan <i>product bundling</i> agar tepat sasaran? Untuk produk <i>sweetie</i> ini biasanya target pasarnya adalah Ibu-ibu /Wanita, dan orang yang membawa anak kecil	Ketepatan
		Apakah strategi pemasaran <i>product bundling</i> dapat meningkatkan loyalitas pelanggan? Ya, karena harga lebih murah dibandingkan membeli secara terpisah	Harga
		Bagaimana pengaruh harga <i>product bundling</i> terhadap persepsi nilai produk? Persepsi tetap baik, karena kualitas produk <i>sweetie</i> sudah dikenal sehingga tidak ada persepsi yang negative	
		Apa saja strategi harga yang dapat digunakan dalam strategi pemasaran <i>produk bundling</i> ? Mempromosikan secara langsung kepada konsumen, mempromosikan lewat media sosial	
		Apakah promosi khusus dapat meningkatkan kemenarikan <i>produk bundling</i> ? Mempromosikan secara langsung oleh spg kepada konsumen	Kemenarikan
		Bagaimana cara display produk yang menarik? Membuat floor display dengan memasang label harga promo yang besar	
		Apakah penggabungan <i>produk bundling</i> yang di implementasikan sudah tepat? Belum, dan masih ada keluhan dari konsumen	Cara penggabungan
		Apakah ada keluhan dari konsumen terkait cara penggabungan <i>produk bundling</i> ? Ya ada, ukuran produk yang <i>dibundling</i> ada yang tidak	

Variabel	Narasumber	Wawancara	Indikator
		sesuai	
Volume Penjualan (Y)		Bagaimana cara mempromosikan harga untuk meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Adanya potongan harga	Harga
		Apakah penawaran harga paket produk <i>bundling</i> dapat meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Ya, karena lebih murah dibanding produk individual	
		Apakah kualitas produk yang lebih baik dibandingkan pesaing dapat meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Ya, kualitas produk sangat berpengaruh	Kualitas
		Bagaimana cara meningkatkan kualitas pelayanan agar meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Memberikan pelayanan dan membantu konsumen pada saat membeli produk	
		Apakah ketersediaan produk berpengaruh terhadap <i>volume</i> penjualan? Ya, sangat berpengaruh	Produk
		Bagaimana variasi produk dapat meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Karena kebutuhan setiap konsumen berbeda, sehingga apabila banyak varian produk maka bisa memenuhi kebutuhan konsumen dan meningkatkan <i>volume</i> penjualan	
		Apakah perluasan saluran distribusi dapat meningkatkan penjualan? Ya, tentu saja	Saluran distribusi
		Apakah kerja sama dengan agen atau distributor dapat meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Ya, agen membantu memperluas distribusi produk dapat meningkatkan <i>volume</i> penjualan	
Strategi Pemasaran Produk <i>Bundling</i> (X)	Pramuniaga (Wilda)	Apakah strategi pemasaran <i>product bundling</i> sudah sesuai dengan kebutuhan konsumen? Belum sesuai	Ketepatan
		Seberapa efektif promosi <i>product bundling</i> dalam menarik perhatian konsumen? Kurang efektif karena	

Variabel	Narasumber	Wawancara	Indikator
		masih ada keluhan dari konsumen	Harga
		Seberapa besar perbedaan harga memengaruhi keputusan pembelian konsumen? Sangat besar, karena harga yang lebih murah bisa menarik konsumen	
		Apakah pemberian harga paket <i>bundling</i> dapat mendorong konsumen membeli produk dalam jumlah lebih besar? Tidak, konsumen membeli masih sesuai kebutuhan	
		Apakah harga yang di tawarkan dalam paket <i>bundling</i> lebih menarik dibandingkan membeli secara terpisah? Ya, karena harga <i>bundling</i> lebih murah	Kemenarikan
		Apakah ada pemasangan label harga khusus promo <i>produk bundling</i> agar menarik perhatian konsumen? Ya ada	
		Ada berapa varian produk yang digabungkan dalam promo <i>produk bundling</i> ? Ada dua	Cara penggabungan
		Apakah varian produk yang <i>bundling</i> sudah sesuai dengan kebutuhan konsumen? Belum sesuai	
Volume Penjualan (Y)		Apakah ada harga diskon dari supplier agar dapat meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Ya ada	Harga
		Seberapa pengaruh harga diskon dari supplier dalam meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Sangat berpengaruh bagi keuntungan toko	
		Apakah kualitas pelayanan dalam melakukan transaksi dapat meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Ya, konsumen akan merasa nyaman dan bisa kembali lagi	Kualitas
		Apakah peningkatan kualitas produk dapat mendorong konsumen untuk melakukan pembelian ulang sehingga meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Ya, tentunya harus di informasikan juga kepada konsumen	

Variabel	Narasumber	Wawancara	Indikator
		Bagaimana inovasi produk dapat membantu meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Inovasi baru bisa meningkatkan <i>volume</i> penjualan apabila tepat	Produk
		Seberapa pengaruh keunikan produk dibandingkan dengan produk pesaing terhadap <i>volume</i> penjualan? Tidak terlalu berpengaruh, karena konsumen mencari produk sesuai kebutuhan	
		Apakah sistem distribusi yang baik dapat meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Ya, distribusi yang baik bisa meningkatkan <i>volume</i> penjualan	Saluran distribusi
		Apakah penggunaan berbagai saluran distribusi (offline dan online) dapat meningkatkan <i>volume</i> penjualan? Ya, apalagi online bisa diakses dimana dan kapan saja oleh konsumen.	

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Dede Herdiawan
Tempat, Tanggal Lahir : Ciamis, 26 Juli 1997
Jenis Kelamin : Laki Laki
Agama : Islam
Nim : 3402200207
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Desa Banjarharja RT 11/RW 10 Kec. Kalipucang
Kab. Pangandaran.
No. Hp : 082240154863

Riwayat Pendidikan:

Tahun 2003-2009 : SDN 2 Cibuluh
Tahun 2009-2012 : SMPN 1 Kalipucang
Tahun 2012-2015 : SMK N 1 Padaherang
Tahun 2020-2026 : Universitas Galuh Ciamis