

SURAT TUGAS MEMIMBING 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 : 0172/34/ST/AK/D/1/2024

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

Nama : **M. Aziz Basari, S.Sos., M.M.**
sebagai Pembimbing I

Nama : **Faizal Haris Eko Prabowo, S.E., M.M.**
sebagai Pembimbing II

Dalam penulisan/penyusunan skripsi mahasiswa untuk dan atas :

Nama : **HERWIN EGA JULIANTO**
NIM : **3402200282**
Program Studi : **Manajemen**
Judul Skripsi : **ANA;ISIS FENOMENA FASHION THRIFTING DALAM PENJUALAN**
(Suatu Studi Pada UMKM di Kabupaten Ciamis)

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

Demikian agar dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ciamis, 16 Januari 2024
Dekan,

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

Tembusan :

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

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 : 1618/34/SP/AK/DN/III/2025
Lampiran : -
Perihal : Ijin Penelitian Skripsi

14 Agustus 2025

Kepada

Yth.

Omcol Ciamis

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 : HERWIN FGA JULIANTO
Nomor Pokok / NIM : 3402200282
Asal Program Studi : Manajemen
Tempat Tanggal lahir : CIAMIS, 23 JULI 2001
Telepon / HP : 085794628014
Alamat : PERUMAHAN SUKMA HILL BLOK A6 NO. 02 DUSUN
CIAREN RT 005 RW 006 DESA SUKAMAJU KECAMATAN
BAREGBEG KABUPATEN CIAMIS JAWA BARAT
Lamanya Penelitian : 3 Bulan
Judul Penelitian : PERANAN STRATEGI DIGITAL MARKETING FASHION
THRIFTING DALAM MENINGKATKAN TINGKAT PENJUALAN
(Suatu Studi Pada UMKM di Kabupaten Ciamis)

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Ciamis, 14 Agustus 2025

a.n Dekan,

Wakil Dekan f

Elin Herlina, S.Pd., M.M.

NIK. 3112770081

Kuesioner Wawancara:

A. Variabel Digital Marketing

a. Interactive

1. Bagaimana perusahaan Anda memanfaatkan interaksi digital dengan pelanggan untuk mendukung promosi produk atau layanan?
2. Apakah penggunaan media digital telah membantu menekan biaya dan waktu dalam kegiatan pemasaran? Bisa dijelaskan bagaimana prosesnya?
3. Platform digital mana yang paling efektif menurut Anda dalam menciptakan interaksi langsung dengan pelanggan? Mengapa?
4. Sejauh mana umpan balik pelanggan di media digital memengaruhi keputusan promosi atau produk perusahaan Anda?

b. Incentive Program

5. Apa saja jenis program insentif yang pernah Anda gunakan dalam strategi promosi digital?
6. Menurut Anda, seberapa efektif program-program insentif tersebut dalam menarik minat konsumen? Dapatkah Anda berbagi contohnya?
7. Bagaimana Anda menyesuaikan program insentif dengan karakteristik target pasar?
8. Apakah Anda melakukan evaluasi terhadap dampak program insentif terhadap penjualan? Jika ya, bagaimana caranya?

c. Site Design

9. Sejauh mana desain situs atau tampilan media digital berpengaruh terhadap keputusan pelanggan dalam membeli produk Anda?
10. Apakah Anda memiliki strategi khusus dalam merancang tampilan media digital agar menarik dan mudah diakses oleh pengguna?
11. Bagaimana Anda memastikan pengalaman pengguna (user experience) yang optimal pada platform digital Anda?
12. Apakah ada perubahan desain situs yang secara signifikan meningkatkan keterlibatan atau konversi pelanggan?

d. Cost

13. Bagaimana perusahaan Anda mengelola biaya pemasaran digital agar tetap efisien namun tetap efektif?
14. Apakah ada perbandingan antara biaya promosi digital dengan metode promosi tradisional yang pernah Anda lakukan? Apa hasilnya?
15. Apakah penggunaan digital marketing terbukti lebih hemat biaya dibanding metode lain dalam jangka panjang?
16. Strategi apa yang Anda terapkan untuk mengoptimalkan anggaran promosi digital tanpa mengurangi dampaknya?

B. Variabel Tingkat Penjualan

a. Mencapai Volume Penjualan

1. Apa strategi yang digunakan perusahaan Anda untuk mencapai target volume penjualan setiap periode tertentu?
2. Bagaimana Anda mengevaluasi keberhasilan dalam mencapai volume penjualan yang telah ditetapkan?
3. Seberapa besar peran pemasaran digital dalam membantu mencapai target volume penjualan?
4. Apakah ada faktor eksternal (misalnya tren pasar, kondisi ekonomi) yang secara signifikan memengaruhi volume penjualan Anda?

b. Mendapatkan Laba

5. Bagaimana hubungan antara volume penjualan dan tingkat laba yang diperoleh perusahaan Anda selama ini?
6. Apa langkah-langkah yang diambil untuk memastikan bahwa aktivitas penjualan tidak hanya tinggi dalam volume, tetapi juga memberikan laba yang optimal?
7. Apakah ada strategi penetapan harga khusus yang diterapkan untuk menjaga margin laba?
8. Bagaimana efisiensi operasional mendukung pencapaian laba dari hasil penjualan?

c. Menunjang Pertumbuhan Perusahaan

9. Sejauh mana hasil penjualan berkontribusi terhadap pertumbuhan perusahaan secara keseluruhan?
10. Apakah ada inovasi atau strategi penjualan tertentu yang Anda anggap berhasil mendorong pertumbuhan perusahaan? Bisa dijelaskan?
11. Bagaimana Anda mengintegrasikan hasil evaluasi penjualan ke dalam perencanaan pertumbuhan jangka panjang perusahaan?
12. Apakah pertumbuhan perusahaan Anda lebih banyak didorong oleh peningkatan penjualan produk lama atau dari produk baru?

BALASAN SURAT IZIN PENELITIAN



OMCOL CIAMIS

Jl. Timbang Windu, RT.23/RW.07, Pamalayan, Kec. Cijeungjing, Kabupaten Ciamis, Jawa Barat 46271

Nomor : 001/OC/VIII/2025
Lampiran : -
Perihal : Balasan Ijin Penelitian Skripsi

14 Agustus 2025

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Galuh

di

Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

Disampaikan dengan hormat, menindaklanjuti surat dari Fakultas Ekonomi Universitas Galuh nomor 1618/34/SP/AK/D/VIII/2025 tentang Ijin Penelitian Skripsi maka dengan ini kami memberikan izin kepada :

nama : HERWIN EGA JULIANTO
NIM : 3402200282
tempat, tanggal lahir : CIAMIS, 23 JULI 2001
judul skripsi : PERANAN STRATEGI DIGITAL MAREKTING FASHION THRIFTING
DALAM MENINGKATKAN TINGKAT PENJUALAN
(Suatu Stúdi Pada UMKM di Kabupaten Ciamis)

Demikian surat ini kami buat, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

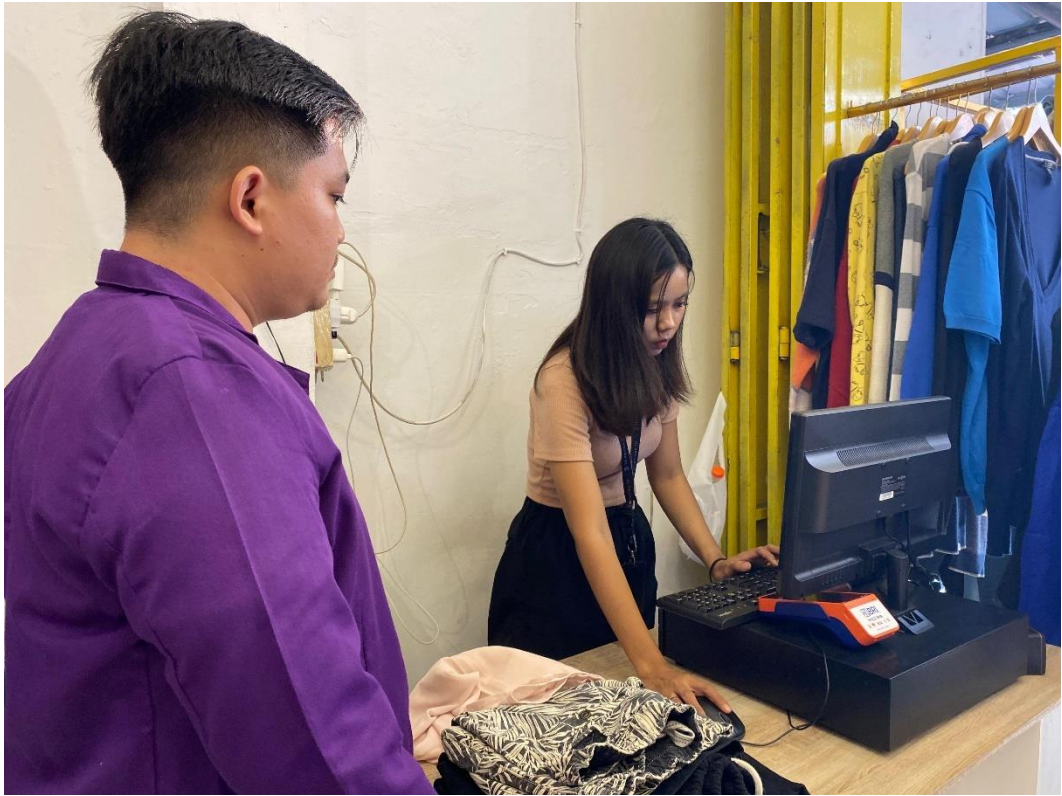
Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.













Biodata Penulis



Herwin Ega Julianto, lahir di Ciamis pada tanggal 23 Juli 2001. Penulis merupakan putra keempat dari empat bersaudara dengan pasangan Bapak Herman dan Ibu Eeng Rohaeti. Saat ini, penulis berdomisili di Perumahan Sukmahill Blok A6 No. 02, Desa Sukamaju, Kecamatan Baregbeg, Kabupaten Ciamis. Penulis mengawali jenjang pendidikan formal di SDN 1 Panawangan (lulus tahun 2014), kemudian melanjutkan ke SMPN 1 Panawangan (lulus tahun 2017), dan SMAN 1 Panawangan (lulus tahun 2020). Ketertarikan penulis pada bidang manajemen dan pengembangan strategi membawanya untuk menempuh pendidikan tinggi di Universitas Galuh. Melalui dedikasi dan bimbingan dari berbagai pihak, penulis berhasil menyelesaikan tugas akhir skripsi yang berjudul: "Peranan Strategi Digital *Marketing* dalam Meningkatkan Tingkat Penjualan *Fashion Thrifting*".

Selama masa perkuliahan, penulis tidak hanya fokus pada bidang akademik, tetapi juga aktif berkontribusi dalam organisasi. Penulis mengemban amanah sebagai Ketua Dewan Kerja Cabang (DKC) Kabupaten Ciamis Masa Bakti Tahun 2020-2025 dan Wakil Ketua BEM Fakultas Ekonomi Masa Bakti Tahun 2022-2023. Pengalaman kepemimpinan ini membentuk karakter penulis dalam manajemen organisasi dan kerja sama tim.

Selain aktif berorganisasi, penulis memiliki minat dan keahlian di bidang desain grafis. Kreativitas tersebut diwujudkan melalui kemandirian ekonomi dengan mengelola usaha mandiri bernama HRWN STORE, sebuah UMKM yang bergerak di bidang digital printing, clothing, dan merchandise. Pengalaman praktis dalam mengelola bisnis ini pula yang turut memberikan inspirasi dalam penyusunan skripsi penulis mengenai dunia pemasaran digital.