

---

## ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PAKAIAN PADA TOKO AMD BAZAR SERBA 35.000 JL. DIPONEGORO TELUK DALAM

Krisdayanti Halawa  
SMP Swasta Imanuel  
([halawayantik123@gmail.com](mailto:halawayantik123@gmail.com))

### Abstrak

Strategi pemasaran merupakan suatu wujud rencana yang terurai di bidang pemasaran untuk memperoleh hasil yang optimal penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan oleh Toko AMD Bazar serba 35.000 Telukdalam dalam meningkatkan volume penjualan. Jenis penelitian yang digunakan adalah menggunakan penelitian kualitatif pendekatan deskriptif. Jenis dan sumber data adalah data primer dan data sekunder. Sedangkan teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara observasi dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, strategi yang diharapkan adalah strategi pemasaran melalui media sosial dan selain itu juga menerapkan 4P (*Product, Price, Place, Promotion*). Berdasarkan analisis yang dilakukan bahwa memiliki strategi-strategi dalam meningkatkan volume penjualan yaitu: Strategi Produk terdapat berbagai macam variasi produk dan kualitas yang bagus dengan sistem penjualan yang berbeda-beda. Strategi harga memberikan Harga yang cukup terjangkau dan tidak mengambil keuntungan yang lebih. Strategi Tempat yang strategis sehingga mudah dijangkau oleh konsumen.

**Kata Kunci:** *Strategi; pemasaran; volume penjualan; toko penjualan.*

### Abstract

*Marketing strategy is a form of plan that is outlined in the field of marketing to obtain optimal results. This research aims to determine the marketing strategy used by the AMD Bazar serba 35,000 Store to increase sales volume. The type of research used is a descriptive qualitative research approach. Types and sources of data are primary data and secondary data. Meanwhile, data collection techniques were carried out by means of observation interviews and documentation. The data analysis used is descriptive analysis, the expected strategy is a marketing strategy via social media and apart from that it also applies the 4Ps (*Product, Price, Place, Promotion*). Based on the analysis carried out, there are strategies for increasing sales volume, namely: Product Strategy, there are various kinds of product variations and good quality with different sales systems. The pricing strategy provides prices that are quite affordable and does not take extra profits. Strategy Strategic location so that it is easy for consumers to reach.*



## A. Pendahuluan

Setiap usaha, baik suatu usaha dibidang produk maupun jasa, menaruh tujuan untuk tetap hidup dan semakin bertambah. Keadaan perkembangan bisnis sampai ini cukup tinggi, dapat dilihat dengan banyaknya pesaing yang juga menjual produk-produk yang sejenis, sehingga akan terjadi konkurensi dalam memperebutkan tempat berjualan dan orang-orang yang membeli. Dengan demikian seharusnya perusahaan harus melihat tempat penjualan yang aman kurang persaingan dengan penjual lainnya, dimana produk atau jasa yang diproduksi akan ditawarkan atau dipasarkan.

Strategi pemasaran adalah cara yang dilakukan untuk membuat pelanggan tertarik untuk membeli barang yang dijual. Strategi Menurut Kotler dan Amtrong (2012) "Pemasaran dimana perusahaan berkeinginan mampu membuat nilai bagi customer dan dapat mencapai ikatan yang memberikan laba dengan pembeli". Promosi adalah peran pemasaran yang fokus mengkomunikasikan bagian dari rancangan pemasaran secara membujuk pembeli supaya berminat sasaran untuk membantu peralihan antara penjual dan pembeli dan untuk membantu mencapai sasaran dari kedua belah pihak. Promosi bergerak sebagai mengatur cara-cara komunikasi pemasaran untuk mempengaruhi sikap atau perilaku. Dalam

hal ini mampu dilaksanakan jika perusahaan hendak menjaga dan menaikkan penjualan barang atau jasa yang mereka produksi. Dengan melaksanakan mempraktikkan strategi pemasaran yang baik melalui proses kesempatan dalam menaikkan penjualan sehingga kedudukan perusahaan dapat ditingkatkan atau dipertahankan.

Toko yang bergerak dalam bidang penjualan produk tidak terhindar dari persaingan, dimana toko dituntut untuk dapat berhadapan dengan berbagai resiko yang muncul dalam mengendalikan proses pemasarannya, juga untuk menjamin toko yang terlibat hendak dapat berjalan dengan manajemen yang efektif dan efisien. Sasaran tersebut mampu meraih dengan usaha menjaga dan menaikkan laba dalam suatu usaha. Usaha yang umum dilaksanakan untuk menaikkan laba perusahaan yaitu dengan berusaha dan membuat pelanggan tertarik, serta mempunyai kemampuan dalam mengendalikan toko. Usaha tersebut tidak terhindar dari tindakan bagian proses penjualan perusahaan dalam melaksanakan proses yang baik untuk dapat mengambil kesempatan atau peluang yang ada dalam proses penjualan, dengan demikian posisi toko penjualan dapat dipertahankan sekaligus ditingkatkan.



Dalam melakukan kegiatan pemasaran ada beberapa tujuan yang akan dicapai baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam jangka pendek biasanya untuk menarik konsumen terutama untuk produk baru diluncurkan, sedangkan jangka panjang dilakukan untuk mempertahankan produk-produk yang sudah ada agar tetap eksis. Guna mencapai tujuan tersebut toko harus bisa menarik perhatian para konsumennya melalui produk yang ditawarkannya. Ini dapat dilakukan dengan cara promosi. Promosi bisa dilakukan dengan mengikuti pameran dan melalui media seperti majalah, koran, tv, radio dan internet.

Salah satu akal keberhasilan mempergunakan rancangan pemasaran adalah kognisi akan keperluan, aspirasi, dan perilaku para pembeli. Dengan demikian, perusahaan mesti bisa bersikap menerima "suara pelanggan" melalui pasar. Bisnis pakaian merupakan salah satu usaha yang membuat perspektif yang menjanjikan. Pakaian merupakan keperluan primer bagi manusia. Kebutuhan primer adalah keperluan yang diktatorial pantas dilengkapi dan tidak bisa ditukar dengan yang lain. Karena jika suatu keperluan tidak terkabulkan, orang akan merasa kemusnahan dan tidak aman. Kegiatan penjualan merupakan sebuah kegiatan yang mutlak dilaksanakan setiap toko dalam menawarkan produknya yang sarannya demi mencukupi penjualan yang diinginkan. Penjualan adalah

kuantitas total yang dicapai dari aktivitas penjualan produk karena sebuah usaha dalam bagian tertentu.

Di Teluk Dalam sejumlah toko yang menjual pakaian hal yang setidaknya berfundamen adalah evaluasi pokok konsumen untuk membeli sebuah barang. Evaluasi konsumen yang dimaksud adalah mutu dari barang itu sendiri. Dengan itu setiap barang mutlak mempunyai mutu yang baik sehingga membuat konsumen merasa puas. Kesenangan pembeli akan memberikan akibat yang baik dalam sebuah toko karena setiap konsumen yang merasa puas tersebut akan memiliki ketertarikan dalam berbelanja sehingga hari demi hari konsumen akan semakin bertambah. Pertambahan konsumen membuat daya penjualan toko semakin meningkat.

Berdasarkan hasil observasi pada bulan Maret 2023 yang telah dilakukan oleh penulis pada Toko AMD Bazar serba 35.000 yang berusaha dalam aspek penjualan pakaian, sepatu, sandal, tas, boneka, jam, dompet, peralatan dapur, dan lain sebagainya. Penulis menemukan keunikan yaitu: penjualan mengalami peningkatan pendapatan dari bulan ke bulan.

**Tabel. 1 Data Penjualan Produk Pada Toko AMD Bazar serba 35.000 Jl. Diponegoro Kelurahan Teluk Dalam Kabupaten Nias Selatan**

No	Bulan	Tahun	Total Pendapatan
----	-------	-------	------------------



1	Juli	2022	Rp. 12.647.000
2	Agustus	2022	Rp. 15.936.000
3	September	2022	Rp. 17.296.000
4	Oktober	2022	Rp. 20.536.000
5	November	2022	Rp. 22.826.000
6	Desember	2022	Rp. 25.050.000

Sumber : Toko AMD Bazar serba 35.000 (2025)

Data diatas menunjukkan penjualan dari bulan-kebulan bahwa bisa disimpulkan bahwa penjualan mengklaim kenaikan penjualan pada setiap bulannya. Berdasarkan uraian di atas maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul "Analisis strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pakaian Pada Toko AMD Bazar serba 35.000 di Teluk Dalam".

## B. Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian yang kualitatif bersifat deskriptif penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif bertujuan menggali atau membangun proporsi atau menjelaskan makna dibalik realita, peneliti berpedoman pada peristiwa yang berlangsung di lapangan.

Menurut Sugiono (2016:15) menjelaskan bahwa: "Metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivism, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci pengambilan sampel data dilakukan secara purposive teknik pengumpulan data triangulasi".

Sedangkan menurut Surjaweni (2014:21) yang dimaksud dengan penelitian kualitatif adalah "Jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang

tidak dapat dicapai (diperoleh) dengan menggunakan prosedur statistik atau cara-cara lain kuantifikasi atau pengukuran".

Dari berbagai kutipan di atas maka dapat disimpulkan bahwa penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian yang bersifat deskriptif dan tidak menggunakan prosedur statistik dimana peneliti sebagai instrumen kunci pengambilan sampel secara purposive dengan menggunakan triangulasi sebagai teknik pengumpulan data. Dengan itu peneliti akan mendeskripsikan data-data yang diperoleh secara langsung peneliti di lapangan.

## Teknik Analisis Data

Menurut Surjaweni (2014:33) "data adalah sebuah kegiatan untuk mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, memberi kode atau tanda, dan mengkategorikannya, sehingga diperoleh suatu temuan berdasarkan fokus atau masalah yang ingin dijawab". Setelah data terkumpul selanjutnya di dengan teknik sebagaimana yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman.

1. Reduksi Data
2. Penyajian Data
3. Penyimpulan dan Verifikasi

## Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data perlu dilakukan supaya data yang diperoleh dapat dipercaya atau tidak diragukan. Untuk itu ada beberapa cara yang dilakukan untuk mengecek keabsahan data: (1) Kredibilitas; (2) Transferabilitas; (3) Dependabilitas.



## C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

### 1. Paparan Data

Toko AMD Bazar serba 35.000 merupakan usaha yang bergerak dibidang penjualan mulai dari pakaian anak-anak sampai pakaian untuk orang dewasa. Seperti diketahui nama toko AMD Bazar serba 35.000 sudah pasti Masyarakat mengira semua produk yang dijual disana pasti dibandrol dengan harga Rp. 35.000. Namun tidak demikian dengan toko ini, karena segala produk dijual sesuai dengan kualitas dari barang tersebut. Ada mayoritas produk memang di bandrol harga Rp. 35.000, namun juga ada yang harga yang berbeda, tergantung jenis pakaian tersebut.

### 2. Struktur Organisasi

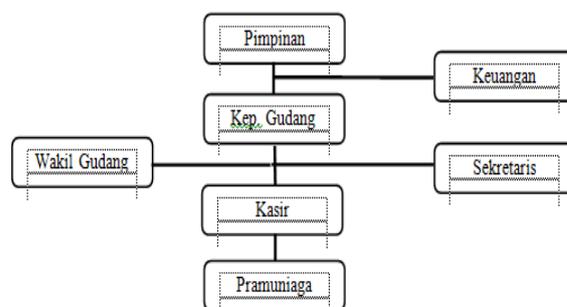
Dalam pelaksanaan kegiatan usaha tentu memerlukan adanya kerja sama yang baik untuk setiap unit kerja koordinasi diantaranya para karyawan. Hal ini dimaksud untuk menciptakan kinerja organisasi yang efektif dan efisien pada suatu organisasi, pembagian tugas, penetapan kedudukan, pembatasan wewenang, dan kekuasaan sangat penting. Dengan demikian akan diketahui siapa yang bertanggung jawab dan kepada siapa harus dipertanggung jawab. Struktur organisasi perusahaan berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan perusahaan yang bersangkutan. Struktur organisasi yang baik adalah organisasi yang memenuhi syarat sehat dan efisien, yang berarti tiap satuan organisasi dapat menjalankan

perannya masing-masing dan dapat mencapai perbandingan yang terbaik antara usaha dan jenis kerja. Sementara itu untuk dapat Menyusun organisasi yang baik diperlukan beberapa azas prinsip pokok organisasi, yaitu:

- Perumusan tujuan organisasi yang jelas
- Harus ada satuan komando
- Harus ada pembagian tugas
- Harus ada pelimpahan wewenang dan tanggung jawab yang wajar
- Harus ada tingkat pengawasan dan koordinasi

Toko AMD Bazar serba 35.000 menggunakan struktur organisasi garis dan fungsional Perusahaan pada Toko Serba 35.000 Jl. Diponegoro Teluk Dalam dapat dilihat pada bagan berikut ini:

**Gambar. 1 Struktur Organisasi Toko AMD Bazar serba 35.000 Jl. Diponegoro Teluk Dalam**



Sumber: Toko AMD Bazar serba 35.000 Jl. Diponegoro Teluk Dalam

Dalam Penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk menyelidiki fenomena-fenomena yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai dengan menggunakan

prosedur statistic atau cara-cara lain dari kuantifikasi (pengukuran) yang artinya bahwa pengumpulan data bukan dicatat dalam bentuk angka namun penjelasan sejas-jelasnya. Metode penelitian kualitatif ini dengan menggunakan pendekatan deskripsi dengan tujuan untuk menggali atau membangun proporsi atau menjelaskan makna dibalik realita, peneliti berpedoman pada peristiwa yang berlangsung di lapangan. Penelitian ini diperoleh dengan Teknik observasi, kemudian peneliti melakukan wawancara secara mendalam dengan informan dalam penelitian kualitatif juga yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti sendiri.

Penelitian ini diperoleh dengan Teknik observasi terlebih dahulu, kemudian peneliti melakukan wawancara secara mendalam dengan informan kepada Toko AMD Bazar serba 35.000. dalam penelitian kualitatif juga instrumen atau alat peneliti sendiri. Penelitian ini diawali dengan surat izin penelitian yang dikeluarkan oleh LPPM UNIRAYA dan melampirkan satu set proposal kepada pemilik Toko AMD Bazar serba 35.000 Jl, diponegoro, kemudian peneliti meminta kepada Toko AMD Bazar serba 35.000 untuk mengeluarkan surat balasan izin penelitian yang dilakukan di Toko AMD Bazar serba 35.000.

### 3. Hasil Penelitian

#### a. Proses Penjualan

Pada bagian ini, peneliti mendeskripsikan atau menggambarkan semua temuan penelitian yang telah diperoleh dari hasil wawancara dengan 4 orang informan kunci, yakni Narasumber pertama yaitu Rizki Alfazri sebagai Pemilik usaha dengan umur 34 tahun, narasumber kedua Vito sebagai karyawan dengan umur 26 tahun, narasumber ketiga Latip dengan umur 29 tahun, narasumber yang keempat Novidawanti laia umur 26 tahun. Pada temuan ini peneliti telah menggali informasi yang sesungguhnya dari jawaban responden yang telah dipilih. Peneliti menyaring data (reduksi data), atau dapat disebut (display data) yang layak dimuat di dalam temuan penelitian. Sesuai dengan hasil wawancara yang peneliti lakukan Toko AMD Bazar serba 35.000 mengalami peningkatan penjualan dari bulan-kebulan dan menerapkan strategi pemasaran dengan memanfaatkan media sosial yaitu melalui facebook dan whatsapp group untuk memasarkan marketing mix dengan 4P (product, price, place, dan promotion). Selain itu Toko AMD Bazar serba 35.000 juga mempunyai kekuatan kualitas produk, tempat yang luas dan strategi dan variasi produk, selain kekuatan Toko AMD Bazar serba 35.000 juga mempunya kelemahan yakni kurangnya karyawan dan tata letak produk yang tidak menarik, peluang yakni usaha dagang yang sangat luas dengan tempat yang strategi, tren penjualan yang meningkat, memiliki pelanggan yang setia. Ancaman yaitu



timbulnya pedagang-pedangan baru, persaingan harga dalam produk sejenis selain itu Toko AMD Bazar serba 35.000 memberikan pelayanan yang baik dan pelayanan khusus bagi pelanggan tertentu berdasarkan analisis yang dilakukan bahwa:

#### 1) Analisis Penjualan Melalui Media Sosial

Pada saat ini dengan berkembangnya teknologi akan memudahkan untuk mengembangkan suatu usaha dengan memanfaatkan media sosial untuk mengembangkan bisnis, dengan melakukan promosi, iklan maupun penjualan lainnya hal ini lebih mudah dan biaya dikeluarkan sedikit daripada harus membuat pamflet dan plakat-plakat di jalan yang biayanya cukup besar, penggunaan media sosial khususnya facebook dan whatsapp tidak hanya digunakan oleh anak-anak muda, namun untuk kepentingan yang lain sekarang banyak orang dewasa dan bahkan orang tua yang menggunakan media sosial strategi penjualan media sosial dengan jangkauan yang luas dan lingkungan pasar yang luas, bukan hanya sekedar di daerah sendiri dan juga bisa dijangkau oleh orang yang jauh dari lokasi bisnis seperti yang dijelaskan oleh Novidawati Laia bahwa dengan memanfaatkan media sosial sangat membantu dalam kelancaran bisnisnya sehari-hari.

Jenis media sosial yang dimanfaatkan oleh ibu Novidawati Laia diantaranya Facebook dan Whatsapp group sehingga

akan memudahkan proses jual beli baik secara langsung (tatap muka) maupun secara online. Dalam meningkatkan penjualan di Toko AMD Bazar serba 35.000 menerapkan strategi penjualan dengan memanfaatkan media sosial diantaranya facebook dan whatsapp group konsumen yang jauh dari Toko AMD Bazar serba 35.000 bisa menjangkau produk apa saja yang dipasarkan melalui media sosial. Menurutnya dengan pemanfaatan media sosial sangat membantu perkembangan usahanya dengan ini Toko AMD Bazar serba 35.000 terjadi peningkatan penjualan pelanggan lama dan mencari pelanggan baru. Selain penjualan melalui media sosial, Toko AMD Bazar serba 35.000 juga melakukan bauran penjualan (Marketing Mix) yang mengacu pada 4P yaitu produk, harga, promosi dan distribusi/tempat.

#### a) Analisis Produk

Produk yang ada pada Toko AMD Bazar serba 35.000 terdapat berbagai macam pilihan menjual pakaian anak-anak sampai pakain dewasa, menjual sebagian peralatan dapur dan aksesoris dan bentuk barang lainnya itu produk yang dijual memiliki kualitas yang baik.

#### b) Analisis Harga (*price*)

Penetapan harga sebuah instrument aktif untuk mencapai sebuah tujuan spesifik, antara lain target memperoleh keuntungan, target pangsa pasar, atau tujuan spesifik lainnya. Penentuan harga barang yang dijual pada Toko AMD Bazar serba 35.000 ditentukan dengan kualitas



produk, jenis barang, jumlah produk yang diminati oleh konsumen.

c) Analisis Promosi (*promotion*)

Adapun strategi promosi yang dilakukan oleh Toko AMD Bazar serba 35.000 agar pembeli mengenal produknya dengan melakukan cara promosi lewat media sosial seperti facebook, whatsapp group dan sebagainya karena menurutnya, sudah jadi kebutuhan di zaman sekarang mempromosikan produk di media sosial hal tersebut dilakukan agar konsumen mengenal produk yang ia tawarkan. Karena menurutnya, apabila kita hanya berdiam diri saja, maka tidak akan ada yang tahu produk yang kita jual bila kita tidak menawarkannya kepada konsumen supaya konsumen mengetahui produk baru yang ada di usaha dagang selain itu juga dari mulut ke mulut yang dilakukan oleh pelanggan yang merasa puas atas pelayanan dan produk yang diberikan.

d) Analisis Tempat (*place/distribusi*)

Peningkatan penjualan produk salah satunya ditentukan oleh tempat yang strategi Toko AMD Bazar serba 35.000 Jl. Diponegoro Teluk Dalam tepatnya di pinggir jalan sehingga pembeli bukan hanya dari masyarakat Teluk Dalam tetapi masyarakat sekitar dan masyarakat yang melewati jalan tersebut. Agar barang sampai kepada pembeli dengan cepat, strategi distribusi yang dilakukan oleh usaha dagang ini adalah memperbanyak stok barang agar sewaktu waktu butuh oleh konsumen.

**b. Analisis Lingkungan Internal**

1) Kekuatan (*Strength*)

a) Kualitas Produk

Kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya meliputi daya tahan, keamanan yang mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.

b) Tempat yang Luas dan Strategi

Lokasi strategi yang menguntungkan terhadap suatu usaha karena usaha dagang Toko AMD Bazar serba 35.000 berada di pinggir jalan yang tak hanya diketahui oleh masyarakat sekitar juga dengan pengguna jalan.

c) Variasi produk

Pilihan jenis dan karakteristik yang berbeda pada produk yang sama misalnya ukuran, mereka, warna dan lain sebagainya.

d) Pelayanan

Pelayanan yang dilakukan Toko AMD Bazar serba 35.000 membuat konsumen tertarik dan bertahan sampai saat ini Dimana pelayanan tersebut mengacu pada kenyamanan konsumen selain itu usaha dagang Toko AMD Bazar Serba 35.000 memberikan pelayanan khusus bagi konsumen tertentu dan terpercaya Dimana konsumen bisa ngutang.

2) Kelemahan (*weakness*)

a) Kekurangan Karyawan

Kekurangan karyawan sehingga membuat konsumen menunggu selesai belanja konsumen yang datang lebih awal.

b) Persaingan harga dalam produk sejenis



Dalam persaingan harga usaha dagang lainnya melakukan persaingan dengan harga dalam produk sejenis.

### c. Display data Strategi Penjualan

#### 1) Redaksi Data Dalam Bentuk Koding Data

Untuk memudahkan analisis data maka peneliti menggunakan koding data seperti dibawah ini.

**Tabel. 2 Reduksi Data dalam Bentuk Koding data Strategi Penjualan**

No	Kode	Deskripsi	Tema
1	Aktivitas	Toko AMD Bazar Serba 35.000 Jl. Diponegoro Teluk Dalam bergerak dalam bidang penjualan busana anak-anak sampai busana orang dewasa dan peralatan dapur	Jenis produk
2	Strategi Pemasaran	Menerapkan strategi pemasaran melalui media sosial dan juga melakukan marketing mix yang terfokus pada 4P yaitu produk, price, promotion, place/distribusi	Strategi yang digunakan
3	Ancaman	Tumbuhnya penjualan barang yang sejenis yang tidak jauh dari toko AMD Bazar Serba 35.000 dijalankan, persaingan dalam harga	pesaing
4	Kelemahan	Kurangnya karyawan dan tata letak produk yang tidak menarik	kinerja
5	Pelayanan	Untuk menarik perhatian konsumen Toko AMD Bazar Serba 35.000 memberikan pelayanan yang tidak lain dengan kenyamanan dan kepuasan konsumen dan juga memberikan pelayanan khusus bagi konsumen tertentu dan terpercaya Dimana konsumen bisa ngutang	Aplikasi

Sumber: desain Peneliti, 2025

Peningkatan volume penjualan dari bulan ke bulan selalu meningkat, yang artinya Toko AMD Bazar serba 35.000 mengalami kemajuan dalam segi kualitas, Toko AMD Bazar serba 35.000 tidak menjual produk yang abal-abal melainkan produk yang aman digunakan oleh konsumen, selain itu karakteristik produk yang berbeda dan sistem penjualan yang berbeda, aplikasi yang digunakan dalam memasarkan produk yang dimiliki Toko

AMD Bazar serba 35.000 yaitu dengan memposting produk-produk di media sosial lewat aplikasi facebook dan whatsapp group tempat yang strategi dan memiliki pelanggan yang setia dan penyediaan barang selalu disediakan agar sewaktu dibutuhkan selalu ada.

#### 2) Penyajian Data

Hasil wawancara peneliti terhadap karyawan yang sudah dibuat dalam coding data maka untuk lebih jelas dapat disajikan dalam bentuk narasi atau penyajian data berikut. Tingkat volume penjualan Toko AMD Bazar serba 35.000 selalu meningkat setiap bulan, dalam mencapai Tingkat penjualan tersebut Toko AMD Bazar serba 35.000 melakukan usaha-usaha dalam mempertahankan Tingkat penjualan baik dalam bidang pemasaran, promosi, harga, distribusi maupun penggunaan media sosial yang sangat membantu mereka dalam mempertahankan pelanggan yang lama dan juga mencari pelanggan baru.

#### 3) Menarik kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa Tingkat penjualan Toko AMD Bazar serba 35.000 dari bulan ke bulan mengalami peningkatan

### 4. Pembahasan

Dalam rangka meningkatkan volume penjualan Toko AMD Bazar serba 35.000 menerapkan strategi pemasaran dengan memanfaatkan media sosial seperti facebook dan whatsapp group, yaitu strategi pemasaran dengan cara



mengupload foto atau gambar produk berdasarkan hasil penelitian ini yang dilakukan oleh peneliti sebagaimana tertera dalam temuan penelitian bahwa strategi pemasaran dengan memanfaatkan media sosial memberikan dampak positif bagi Toko AMD Bazar serba 35.000 Yakni:

a. Meningkatkan Volume Penjualan

Produk

Pada hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti di Toko AMD Bazar serba 35.000 menerapkan strategi penjualan dengan memanfaatkan media sosial dan melakukan marketing mix 4P data membuktikan bahwa penjualan mengalami peningkatan penjualan ketika melakukan strategi pemasaran misalnya pada bulan juni penjualan pakaian anak-anak 50 lusin, pakaian dewasa, 35 lusin, sandal anak-anak 37 lusin, sandal orang dewasa 32 lusin, peralatan aksesoris 25 set, peralatan dapur seperti: piring 25 lusin, sendok 30 lusin, gelas 28 lusin dll. Sedangkan pada bulan juli penjualan pakaian anak-anak 53 lusin, pakaian dewasa, 38 lusin, sandal anak-anak 40 lusin, sandal orang dewasa 36 lusin, peralatan aksesoris 29 set, peralatan dapur seperti: piring 30 lusin, sendok 33 lusin, gelas 31 lusin dll. Sedangkan pada bulan agustus penjualan pakaian anak-anak 55 lusin, pakaian dewasa, 40 lusin, sandal anak-anak 42 lusin, sandal orang dewasa 39 lusin, peralatan aksesoris 32 set, peralatan dapur seperti : piring 33 lusin, sendok 36 lusin, gelas 34 lusin dll. Sedangkan pada bulan September penjualan pakaian anak-

anak 56 lusin, pakaian dewasa, 42 lusin, sandal anak-anak 43 lusin, sandal orang dewasa 42 lusin, peralatan aksesoris 35 set, peralatan dapur seperti: piring 36 lusin, sendok 40 lusin, gelas 36 lusin dll. Sampai pada bulan desember terus mengalami peningkatan penjualan.

Dari deskripsi diatas menyatakan bahwa volume penjualan di Toko AMD Bazar serba 35.000 dari Bulan Juni sampai bulan desember 2023 terus mengalami peningkatan.

b. Melakukan interaksi dengan konsumen

Manfaat lain menggunakan strategi pemasaran media sosial adalah penjual dengan mudah melakukan kontak dengan pelanggan atau konsumen. Dengan media sosial sebagai alat untuk berinteraksi dengan mudah dan cepat sehingga penjual lebih akrab dan dekat dengan pelanggan serta memantau apa kebutuhan pelanggan dan dapat menerima kritikan yang menjadi evaluasi suatu usaha.

c. Memperluas Jaringan Pasar

Dengan pemasaran media sosial yang jangkauannya luas dan tidak terbatas membuat sebuah peluang yang sangat besar kepada Toko AMD Bazar serba 35.000, selain itu Toko AMD Bazar serba 35.000 menerapkan marketing Mix mengacu pada strategi 4P yaitu strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi. Kekuatan merupakan situasi atau kondisi yang bersifat internal di Toko AMD Bazar serba 35.000 pada saat ini, kekuatan Toko AMD Bazar serba 35.000



ini adalah dengan mempertahankan kualitas produk yang dimiliki dan membersihkan pelayanan yang baik kepada konsumen, disamping penjelasan mengenai kekuatan sebagaimana yang disebut di atas, selanjutnya dijelaskan mengenai kelemahan yang dimiliki oleh Toko AMD Bazar serba 35.000, berdasarkan hasil wawancara bahwa peletakan produk di usaha dagang Toko AMD Bazar serba 35.000 tidak menarik sehingga konsumen susah menemukan barang-barang yang hendak dibelinya, kemudian karyawan yang kurang memadai sehingga konsumen menunggu pembeli yang Sudah dari awal. Agar lebih menarik usaha dagang Toko AMD Bazar serba 35.000 harus menatap rapi jenis produk yang dipasarkan kepada konsumen dan menambah jumlah karyawan. Peluang merupakan faktor positif yang muncul dari lingkungan dan memberikan kesempatan untuk memanfaatkannya, peluang tidak hanya berupa kebijakan atau peluang dalam hal mendapatkan modal, akan tetapi bisa juga berupa respon terhadap produk yang dimiliki oleh suatu usaha, peluang yang mendukung Toko AMD Bazar serba 35.000 memiliki tempat yang luas dan strategi sehingga mudah dijangkau oleh konsumen, memiliki pelanggan yang setia, dan memiliki citra produk yang baik dimata konsumen, Toko AMD Bazar serba 35.000 harus memanfaatkan peluang ini. Adapun ancaman adalah faktor negatif dari lingkungan yang memberikan hambatan

bagi perkembangan jalannya usaha dagang Toko AMD Bazar serba 35.000 ancaman ini adalah dengan tumbuhnya penjual produk yang sejenis yang tidak jauh dari lokasi berjalannya Toko AMD Bazar serba 35.000. dengan demikian untuk mengatasi dengan adanya ancaman tersebut, maka yang dapat dilakukan oleh Toko AMD Bazar serba 35.000, meningkatkan kualitas produk yang dimiliki agar pelanggan atau konsumen tidak berpindah ke penjual lainnya, hal ini dapat terwujud karena didukung dengan pelayanan yang baik dan menarik kepada pelanggan atau konsumen.

Menurut Armstrong (2008:5-13) mendefinisikan bahwa strategi pemasaran adalah: "proses mengelolah hubungan pelanggan yang menguntungkan". Ada dua sasaran pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan keunggulan nilai serta menjaga dan membutuhkan pelayanan yang ada dan memberikan kepuasan, "Menurut Neti (2014:138) "pemasaran media sosial adalah suatu Upaya untuk menggunakan media sosial guna membujuk konsumen pada suatu Perusahaan untuk menawarkan produk atau jasa". Swastha (2008:96) bauran Perusahaan terdiri dari 4 komponen yang merupakan inti dari sistem pemasaran yaitu:

#### 1) Promosi

Promosi merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam pemasaran produk.



## 2) Produk

Produk merupakan titik pusat dari kegiatan pemasaran karena produk merupakan hasil dari suatu Perusahaan yang dapat ditawarkan kepasar untuk dikonsumsi dan merupakan alat dari suatu Perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaannya.

## 3) Harga

Harga adalah jumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk memperoleh produk.

## 4) Distribusi

Distribusi adalah salah satu aspek dari pemasaran yang merupakan kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen.

Menurut Rangkuti (2019:207) mengemukakan bahwa volume penjualan adalah “pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit dari suatu produk, volume penjualan suatu yang menunjukkan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter”. Maka peneliti mengambil kesimpulan bahwa dengan melakukan strategi pemasaran media sosial dan marketing mix dalam suatu usaha dapat meningkatkan volume penjualan.

## D. Penutup

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis, pemaparan data dan temuan peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa:

- a. Strategi yang dilakukan oleh Toko AMD Bazar serba 35.000 dalam meningkatkan volume penjualan adalah dengan melakukan pemasaran melalui media sosial whatsapp grup dengan cara memposting produk-produk yang dijual selain itu Toko AMD Bazar serba 35.000 mengacu pada strategi yaitu strategi produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi.
- b. Faktor lingkungan internal yang mempengaruhi pertumbuhan Toko AMD Bazar serba 35.000 terdiri dari kekuatan dan kelemahan.
- c. Faktor lingkungan eksternal yang mempengaruhi pertumbuhan Toko AMD Bazar serba 35.000 terdiri dari peluang dan ancaman.

### Saran

Berdasarkan pengamatan peneliti strategi pemasaran produk yang ditetapkan Toko AMD Bazar serba 35.000 maka adapun saran yang ingin penulis sampaikan.

- a. Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh Toko AMD Bazar serba 35.000 Hendaknya lebih ditingkatkan lagi dengan cara meningkatkan kualitas produk serta pelayanan guna menarik perhatian dengan begitu akan menimbulkan ketertarikan pelanggan terus meningkatkan kegiatan promosi semenarik mungkin dari promosi harga maupun iklan guna membuat konsumen tertarik akan produk dan



akan meningkatkan volume penjualan.

- b. Peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan, maka diharapkan untuk peneliti selanjutnya dapat melanjutkan penelitian ini dengan mengukur dari segi aspek yang berbeda dan metodologi yang berbeda.

#### E. Daftar Pustaka

- Agusmina Duha, & Darmawan Harefa. (2024). *Pemahaman Kemampuan Koneksi Matematika Siswa SMP*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Aris Putra Laia. 2022. Makna Famesao Ono Nihalö Pada Acara Pernikahan Di Desa Simandraölo Kecamatan O'ou *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (1), 28-41
- Armstrong. 2008. *Dasar-dasar Pemasaran Edisi ke 9*. Jakarta: PT Indeks.
- Darmawan Harefa, Murnihati Sarumaha, Kaminudin Telaumbanua, Tatema Telaumbanua, Baziduhu Laia, F. H. (2023). Relationship Student Learning Interest To The Learning Outcomes Of Natural Sciences. *International Journal of Educational Research and Social Sciences (IJERSC)*, 4(2), 240–246. <https://doi.org/https://doi.org/10.51601/ijersc.v4i2.614>
- Duha, A. (2024). ANALISIS KEMAMPUAN KONEKSI MATEMATIKA SISWA PADA MATERI PERSAMAAN LINEAR SATU VARIABEL. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan*, 3(2), 373-384. <https://doi.org/10.57094/faguru.v3i2.1428>
- Ferlina Loi. 2022. Kemampuan Mengungkapkan Pengalaman Pribadi Siswa SMP Negeri 1 Toma Kelas IX-C Tahun Ajaran 2021/2022. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (2), 307-316
- Firman Duho. (2024). KETERAMPILAN SISWA KELAS VIII SMP NEGERI 1 O'O'U DALAM MEMBACAKAN TEKS BERITA. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan*, 3(2), 309-321. <https://doi.org/10.57094/faguru.v3i2.1395>
- Foahonoa Zisokhi Nehe, Mesrawati Ndruru, Wiwin Cintia Dewi Bu'ulolo, Irman Imawan Laia, Matius Halawa, & Darmawan Harefa. (2024). *Model Pembelajaran Contextual Teaching and Learning (CTL) terhadap Kemampuan Pemahaman Konsep Matematis Siswa pada Materi Dimensi Tiga*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Gaurifa, M., & Darmawan Harefa. (2023). Development Of A Cartesian Coordinate Module To The Influence Of Implementing The Round Club Learning Model On Mathematics Student Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 45-55. <https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1130>
- Gaurifa, M., & Darmawan Harefa. (2024). Learning Mathematics In Telukdalam Market: Calculating Prices And Money In Local Trade. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(2), 97-107. <https://doi.org/10.57094/afore.v3i2.2305>



- Halawa, S., & Darmawan Harefa. (2024). The Influence Of Contextual Teaching And Learning Based Discovery Learning Models On Abilities Students' Mathematical Problem Solving. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(1), 11-25. <https://doi.org/10.57094/afore.v3i1.1711>
- Harefa, D. (2023). Efektivitas Model Pembelajaran Talking Chips Untuk Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi, 4(1).
- Harefa, D. (2025). Fisika Di Dunia Nyata : Evaluasi Pendidikan IPA Yang Tak Sekadar Hitungan Dan Rumus. CV Lutfi Gilang
- Harefa, D. (2025). Getting To Know Yahowu And Ya'ahowu Warm Greetings From The Nias Community. *KOHESI : Jurnal Pendidikan Bahasa Dan Sastra Indonesia*, 5(2), 15-27. <https://doi.org/10.57094/Kohesi.V5i2.2559>
- Harefa, D. (2025). Filsafat Pendidikan Nasional Sebagai Budaya Kearifan Lokal Nias. CV Lutfi Gilang
- Harefa, D. (2025). Globalizing Hombo Batu The Role Of English In Promoting Nias Local Wisdom On The International Stage. *Research On English Language Education*, 7(1), 74-91. <https://doi.org/10.57094/Relation.V7i1.2638>
- Harefa, D. (2025). Hombo Batu A Traditional Art That Can Be Explained With The Laws Of Physics. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan*, 4(1), 264-276. <https://doi.org/10.57094/Faguru.V4i1.2459>
- Harefa, D. (2025). Hombo Batu The Tradition Of South Nias That Teaches Courage And Cooperation. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan*, 4(1), 75-84. <https://doi.org/10.57094/Faguru.V4i1.2454>
- Harefa, D. (2025). Implementation Of Pancasila Character Education In Hombo Batu In South Nias. *CIVIC SOCIETY RESEARCH And EDUCATION: Jurnal Pendidikan Pancasila Dan Kewarganegaraan*. 6(1), 1-13, <https://doi.org/10.57094/Jpkn.V6i1.2566>
- Harefa, D. (2025). Improving Environmental Conservation Skills through Science Learning that Values the Local Wisdom of Hombo Batu in the Botohilitano Indigenous Community. *Global Sustainability and Community Engagement*, 1(3), 119–130. Retrieved from <https://iesrjournal.com/index.php/gsce/article/view/302>
- Harefa, D. (2025). Innovation In Social Science Learning Based On Local Wisdom: Hombo Batu As A Cultural Education Media In South Nias. *Curve Elasticity: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 6(1), 15-27. <https://doi.org/10.57094/Jpe.V6i1.2555>
- Harefa, D. (2025). Integrating Character Education Into Science Learning To Improve Academic Achievement At Sma Teluk Dalam. *Tunas : Jurnal Pendidikan Biologi*, 6(1), 1-13. <https://doi.org/10.57094/Tunas.V6i1.2909>



- Harefa, D. (2025). Kearifan Lokal Nias Dalam Pembelajaran IPA. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Harefa, D. (2025). Mathematics As A Philosophical Foundation In Hombo Batu: Exploring Nias' Local Wisdom Through The Perspective Of Mathematics. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 4(1), 13-26. <https://doi.org/10.57094/Afore.V4i1.2557>
- Harefa, D. (2025). Ruang Lingkup Ilmu Pengetahuan Alam Sekolah Dasar. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Harefa, D. (2025). The Application Of Hombo Batu Local Wisdom-Based Learning In Enhancing Student Discipline And Cooperation In The Nias Islands. *Ndrumi : Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Humaniora*, 8(1), 14-27. <https://doi.org/10.57094/Ndrumi.V8i1.2565>
- Harefa, D. (2025). The Influence Of Soil Texture Types On Land Resilience To Drought In South Nias. *Jurnal Sapta Agrica*, 4(1), 13-30. <https://doi.org/10.57094/Jsa.V4i1.2585>
- Harefa, D. (2025). Transformasi Pendidikan IPA Fisika Di Era Industri 5.0 : Mempersiapkan Generasi Pintar Dan Berinovasi, CV Lutfi Gilang
- Harefa, D., I Made Sutajaya, I Wayan Suja, & Ida Bagus Made Astawa. (2024). Lowalangi Dalam Konsep Tri Hita Karana Dalam Kearifan Lokal NIAS. *Ndrumi : Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Humaniora*, 7(2), 51-61. <https://doi.org/10.57094/Ndrumi.V7i2.2226>
- Harefa, D., I Made Sutajaya, I Wayan Suja, & Ida Bagus Made Astawa. (2024). Nilai Moral Tri Hita Karana Dalam Album "Keramat" Ciptaan H. Rhoma Irama. *Ndrumi : Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Humaniora*, 7(2), 1-15. <https://doi.org/10.57094/Ndrumi.V7i2.2117>
- Kotler, Philip & Amtrong, Gary. 2012. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Yogyakarta: Erlangga.
- Lawuna. B. 2022. Analisis Kemampuan Siswa Dalam Menyelesaikan Soal Cerita Pada Materi Perbandingan Senilai Dan Berbalik Nilai Di Kelas VIII SMP Swasta Kristen BNKP Mazino Tahun Pembelajaran 2021/2022. **FAGURU** : Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA), 1 (1), 18-27
- Lince Sulvan Waruwu.2022.Kemampuan Menulis Cerita Pendek SISWA SMP Swasta KristeN BNKP Telukdalam KelaS IX-2 Tahun Ajaran 2021/2022. **FAGURU** : Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA), 1 (2),267-275
- Maduwu, F. D. A. 2022. Studi Biodeversitas Ikan Air Tawar Di Sungai Gewa Sebagai Indikator Kesehatan Lingkungan , **FAGURU** : Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA), 1 (1), 10-17
- Melydrum. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi. 2015. *Akutansi Biaya*, Yogyakarta: Universitas Gajah Mada.
- Murnihati Sarumaha, Harefa, D., Adam Smith Bago, Amaano Fau, Wira Priatin Lahagu, Toni Lastavaerus Duha, Musafir Zirahu, & Hartaniat



- Warisman Lase. (2023). Sosialisasi Tumbuhan Ciplukan (Physalis Angulata L.) Sebagai Obat Tradisional. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 22-35.  
<https://doi.org/10.57094/haga.v2i2.1994>
- Murnihati Sarumaha, Kaminudin Telaumbanua, & Darmawan Harefa. (2024). Pendidikan Berbasis Kearifan Lokal Nias Selatan: Membangun Identitas Budaya Pada Generasi Muda. 12(3), 663.  
<https://doi.org/10.37081/ed.v12i3.6585>
- Ndruru, F. (2024). PENERAPAN KURIKULUM 2013 TERHADAP MINAT BELAJAR SISWA DI SMP NEGERI 1 LAHUSA. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan*, 3(2), 357-372.  
<https://doi.org/10.57094/faguru.v3i2.1426>
- Neti. 2014. *Strategi Pemasaran Media Social*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Patrisia Sonia Sarumah. 2022. Analisis Kesalahan Penulisan Kata Pada Karangan Deskripsi Siswa Kelas VII SMP Negeri 4 Fanayama Tahun Pembelajaran 2021/2022. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (2), 276-285.
- Rangkuti, Freddy. 2019. *Strategi Promosi Yang Kreatif*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Ricca Albertin Zalogo. 2022. Metaphor In Westlife Songs Lyric Of Spectrum Album. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (2), 286-294
- Rustiani Duha, & Darmawan Harefa. (2024). *Kemampuan Pemecahan Masalah Matematika*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Servasia Setia Hati Wehalo. 2022. Pengaruh Ekstrak Daun Dan Akar Alang-Alang Terhadap Pertumbuhan Pakis Sayur (Diplazium Esculentum). *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (1), 42-54
- Sri Indah Wahyuni Laia. 2022. Idiomatic Expression In Dangerous Album By Michael Joseph Jackson. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (2), 307-316
- Sugiyono. 2016. *Statistika Penelitian*. Bandung: Penelitian Alfabeta.
- Surjaweni. 2014. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Swastha. 2008. *Manajemen Pemasaran Modren*. Yogyakarta: Liberty.
- Telaumbanu, T., Murnihati Sarumaha, Kaminudin Telaumbanua, Baziduhu Laia, Fatolosa Hulu, Harefa, D., & Anita Zagoto. (2025). Transformasi Botol Plastik Aqua Menjadi Tempat Sampah Ramah Lingkungan Berbasis Kearifan Lokal Desa Bawolowalangi. *Haga : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 1-14.  
<https://doi.org/10.57094/Haga.V4i1.2779>
- Toni Hidayat, Amaano Fau, & Darmawan Harefa. (2023). Pengaruh Model Pembelajaran Index Card Match Terhadap Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Ipa Terpadu. *TUNAS : Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1), 61 - 72.



<https://doi.org/10.57094/Tunas.V4i1.885>

- Toni Hidayat, Amaano Fau, & Darmawan Harefa. (2023). Pengaruh Model Pembelajaran Index Card Match Terhadap Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Ipa Terpadu. *TUNAS : Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1), 61 - 72. <https://doi.org/10.57094/tunas.v4i1.885>
- Tonius Gulo, D. H. (2023). Identifikasi Serangga ( Insekta ) yang merugikan Pada Tanaman Cabai Rawit di Desa Sisarahili Ekholo Kecamatan Lolowau Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Sapta Agrica*, 2(1), 50–61.
- Umi Narsih, D. (2023). Bunga rampai “Kimia Analisis farmasi.” Nuha Medika. <https://www.numed.id/produk/bunga-rampai-kimia-analisis-farmasi-penulis-umi-narsih-faidliyah-nilnaminah-dwi-ana-anggorowati-rini-kartika-dewi-darmawan-harefa-jelita-wetri-febrina-a-tenriugi-daeng/>
- Wau, Christiana Surya W. 2022. students' Difficulties In Writing Definition Paragraph At The Third Semester Students Of English Language Education Study Program Of STKIP Nias Selatan. *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (1), 1-9
- Widar W. Maduwu. 2022. Pelayanan Klinik Gloria Dalam Memberikan Layanan Informasi Kesehatan Pasien (Implikasi Layanan Informasi Bimbingan Dan Konseling). *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (1), 55-66

