

LAMPIRAN PERTANYAAN DAN JAWABAN RESPONDEN

Profil Narasumber

Nama : Noeroel Hidayah
 Usia : 54 tahun
 Jabatan : Pemilik
 Waktu wawancara : 17 mei 2025
 Lokasi wawancara : Kantir CV Vano PS, Tingal Kec. Garum, Kab. Blitar

Pertanyaan : Jawaban Narasumber
 Selamat siang bu. : Selamat siang.
 Terima kasih karena ibu telah bersedia meluangkan waktu untuk menjawab beberapa pertanyaan yang akan saya tanyakan hari ini bu. : Silahkan apa yang ingin ditanyakan. Apa yang ditanyakan akan saya jawab, untuk memudahkan pengumpulan data.
 Bu dapatkah ibu menjelaskan secara singkat mengenai profil perusahaan cv vano ps ? : Cv vano ps merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan pakan ternak ayam, bebek dan puyuh. Cv vano ps didirikan pada tahun 2007 oleh ibu noeroel hidayah. Beliau merupakan bagian analis dari perusahaan PT. charoen *Pokphand* Indonesia pada tahun 1989 hingga 2006 dan memutuskan untuk pensiun dini. Melihat adanya banyak peluang Permintaan pakan ternak yang terus meningkat, pasar yang stabil dan berkembang. Keuntungan yang diperoleh dari bisnis distribusi pakan ternak cukup menarik, maka dari itu saya memutuskan untuk mendirikan perusahaan distribusi pakan ternak yaitu CV Vano Ps.
 Sejak kapan CV Vano PS mulai memasarkan produk *Pokphan* dan *Comfeed* bu ? : Pada awal buka cv vano ps hanya mendistribusikan pakan dari charoen *Pokphand* saja. Seiring berjalannya waktu cv vano ps semakin berkembang pesat serta untuk memenuhi kebutuhan pasar pada tahun 2014 cv vano ps memasarkan produk Pt japfa *Comfeed* indonesia. Yang dibantu oleh tim *marketing*.
 Bu mengenai target pemasaran, Siapa target pasar utama dari produk tersebut? : target utama dari produk tersebut adalah para peternak khususnya peternak ayam. Karena banyaknya peternak ayam di blitar sehingga memudahkan untuk memasarkan produk tersebut
 Apa saja keunggulan produk *Pokphan* dan *Comfeed* dibandingkan dengan produk sejenis dari kompetitor ? : Produk *Pokphand* dan *Comfeed* sangat dikenal oleh para peternak. Produk tersebut memiliki kualitas yang bagus dan memiliki nutrisi yang diformulasikan khusus yang dapat memenuhi kebutuhan gizi ternak dibuktikan dari hasil panen saya sendiri dipeternakan yang saya miliki.

- Jika mengenai harga. : Mengenai harga di cv vano ps. Penetapan harga di tentukan oleh
Bagaimana strategi dalam pabrikan sesuai dengan kesepakatan yang ditentukan, sehingga
menentukan harga yang agen hanya bisa menjual di kesepakatan harga yang telah
akan di pasarkan bu ? ditentukan. Untuk menghindari perang harga antara agen satu
denfan agen yang lain. Dan jika ada agen yang melanggar maka
akan diberikan sanksi.
- Apa saja metode promosi : Di Cv Vano Ps sendiri masih menggunakan promosi dengan
yang digunakan CV Vano Ps metode datang ke calon peternak maupun calon agen baru. Cara
untuk menarik minat beli ini masih efektif dilakukan karna bisa berkomunikasi secara
konsumen ? langsung serta mampu bernegosiasi secara langsung dengan
calon pelanggan baru. Yang kedua menggunakan sosial media
yaitu whats-App.
- Apakah strategi tersebut : Menurut saya pribadi mbak, terkait strategi pemasaran yang
sudah tepat bu ? sudah saya terapkan, sebenarnya saya itu sudah menerapkan
strategi pemaaran baik melalui online maupun offline. Saya
melakukan promosi on;ine sementara ini lebih fokus media
Whats-App saja dan sebelum mengenal promosi secara online
saya promosi secara offline mbak. Dengan mendatangi
langsung atau lewat agen. Tapi menurut saya promosi yang
telah saya lakukan itu dampaknya masih sama saja masih sulit
dalam menarik minat beli konsumen. Bedanya kalau online
jangkauannya luas sedangkan offline jangkauan hanya Blitar
dan ssekitarnya saja. , dan untuk masalah strategi pemasaran,
saya pikir cukup sudah terbantu dengan adanya pemasaran
lewat WhatsApp , tapi semua strategi pemasaran yang telah
saya lakukan itu berdampak masih agak sulit dalam menarik
minat beli konsumen, padahal saya sudah berusaha untuk
melakukan strategi pemasaran yang efektif dengan via online
maupun offline, untuk hasilnya sudah cukup efisien tapi belum
maksimal.
- Apakah menurut ibu lokasi : Iya mbak Perusahaan cv vano ps memiliki lokasi yang strategis
Cv Vano Ps cukup strategis dan mudah diakses oleh konsumen. CV Vano PS memiliki
untuk mendapatkan produk pesaing yang minim untuk prosuk serupa sehingga kami juga
Pokphand maupun *Comfeed* bekerja sama dengan distributor lain agar dapat menjangkau
peternak" di daerah pelosok
- Bagaimana dampak strategi : Menurut saya pribadi mbak, terkait strategi pemasaran yang
pemasaran yang dilakukan sudah saya terapkan, sebenarnya saya itu sudah menerapkan
oleh CV Vano PS? srategi pemasaran mbak, baik itu secara *online* maupun *offline*,
saya melakukan promosi secara *online* sementara ini lebih
fokus dengan media *WhatsApp* saja, dan sebelum mengenal
promosi secara *online* saya promosi secara *offline* mbak
dengan mendatangi langsung atau lewat agen tapi

menurut saya promosi yang telah saya lakukan itu dampaknya masih sama saja masih sulit dalam menarik minat beli konsumen bedanya kalau *online* itu jangkanya luas sedangkan kalau *offline* itu hanya sekitar Blitar dan sekitarnya saja mbak, dan untuk masalah strategi pemasaran, saya pikir cukup sudah terbantu dengan adanya pemasaran lewat *WhatsApp* , tapi semua strategi pemasaran yang telah saya lakukan itu berdampak masih agak sulit dalam menarik minat beli konsumen, padahal saya sudah berusaha untuk melakukan strategi pemasaran yang efektif dengan via *online* maupun *offline*, untuk hasilnya sudah cukup efisien tapi belum maksimal

Terimakasih banyak ibu : Sama - sama, semoga bermanfaat untuk penelitian.
nurul atas penjelasannya.

LAMPIRAN JAWABAN RESPONDEN

Profil Narasumber

Nama : Ernawan
 Usia : 35 tahun
 Jabatan : *Marketing CV Vano Ps*
 Waktu wawancara : 19 mei 2025
 Lokasi wawancara : kantor cv vano ps, Tingal Kec. Garum, Kab. Blitar

Pertanyaan : Jawaban Narasumber
 Selamat Siang Mas : Siang Mbak
 Ernawan

Baaimana kabarnya mas ? : Baik mbak alhamdulillah.

Bolehkah saya minta : Boleh mbak.
 waktunya sebentar untuk
 melakukan wawancara
 mengenai penelitian saya ?

Bagaimana perusahaan : Perusahaan menjaga kualitas produk tersebut dengan
 mrnjaga kualitas produk penyimpanan yang sesuai dengan SOP yaitu pakan di tumpuk
 yang akan dipasarkan ? diatas palet, tidak menempel di dinding, memiliki sirkulasi
 udara yang baik, tidak lembab. Pengambilan pakan saat dikirim
 mengambil stok lama terlebih dahulu

jika mengenai harga apakah : Ada, di vano ps sendiri ada potongan harga diberikan ke peternak
 ada harga khusus terhadap dengan metode pembayaran cash dengan pengambilan pada
 pelanggan ? jumlah tertentu.

Seberapa efektif media : Saya sebagai karyawan di CV Vano PS Sudah melaksanakan
 sosial dan promosi langsung strategi pemasaran secara *offline* dan *online* mbak, dampak
 dalam meningkatkan strategi pemasaran yang telah diterapkan baik secara *online*
 penjualan ? Dan apa ada maupun *offline* itu cukup efisien mbak meskipun belum
 kendala terhadap strategi maksimal masih terasa lumayan sulit menarik minat beli
 pemasaran tersebut ? konsumen,

Selanjutnya apakah lokasi : Iya mbak lokasi dengan jangkauan distribusi sangat berpengaruh
 penjualan mempengaruhi dalam meningkatkan volume penjualan pakan. Adanya
 minat pembelian ? peternak di pelosok yang belum mampu dijangkau maka tim
marketing cv vano ps mencari calon agen distribusi baru di
 daerah" tersebut. Seperti di daerah tulungagung. Jika
 pengiriman dari blitar menjadi kurang efektif.

Bagaimana dampak strategi : Saya sebagai karyawan di CV Vano PS Sudah melaksanakan
 pemasaran yang dilakukan strategi pemasaran secara *offline* dan *online* mbak, dampak
 oleh CV Vano PS? strategi pemasaran yang telah diterapkan baik secara *online*
 maupun *offline* itu cukup efisien mbak meskipun belum
 maksimal masih terasa lumayan sulit menarik minat beli

konsumen

Baik mas terimakasih atas : Iya mbak sama - sama
informasinya dan sudah
cukup jelas

LAMPIRAN JAWABAN RESPONDEN

Profil Narasumber

Nama	Khoirul
Usia	29 Tahun
Jabatan	Marketing CV Vano PS
Lokasi wawancara	CV Vano PS, Ds.Tingal, Kec. Garum. Kab. Blitar.

Pertanyaan	: Jawaban Narasumber
Selamat Sore mas	: Selamat sore mbak
Perkenalkan saya fitra nur izati mahasiswa Unisba yang ingin melakukan penelitian mengenai strategi pemasaran di Cv VAno PS. Apakah mas bersedia menjadi narasumber saya ?	: Baik mbak saya bersedia. Saya Khoirul karyawan bagian <i>marketing</i> .
mohon maaf mengganggu waktu nya sebentar ya mas.	: iya mbak dengan senang hati.
Di Cv Vano PS apakah ada inovasi baru untuk pengemasan produk untuk menarik minat konsumen ?	: Di Cv vano Ps sendiri tidak ada pengemasan ulang. Terkecuali jika ada barang yang rusak seperti pakan yang bolong. Biasanya dikemas ulang sesuai dengan jenis pakan.
Menurut mas Khoirul seberapa besar pengaruh harga terhadap minat pembelian konsumen ?	: Perubahan harga sangat memiliki pengaruh. Bagi suplier kecil perubahan harga mempengaruhi laba ynag diperoleh. Bagi peternak populasi tinggi harga dapat mempengaruhi minat beli. Tapi meskipun demikian ada beberapa peternak yang mempertimbangkan antara harga dan kualitas.
Apakah ada program loyalitas atau promosi khusus untuk pelanggan tetap ?	: Ada mbak , ada program promosi khusus untuk loyalitas pelanggan di cv vano ps diberikan kepada pelanggan dengan pembelian tertentu akan mendapatkan insentif. Dan pengambilan terbanyak akan mendapatkan voucher umroh gratis
Apakah strategi yang mas khoirul lakukan di Cv vano Ps sudah cukup efektif ?	: Terkait masalah strategi pemasaran yang telah dilakukan penjualannya itu terjadi naik turun mbak, padahal sudah menerapkan strategi pemasaran yang efektif, dan masih berdampak masih sulit dalam menarik minat beli konsumen mas
Bagaimana mengenai lokasi perusahaan Cv Vano Ps mas ?	: Lokasi CV Vano PS ini cukup strategis mbak dan sangat mudah untuk dijangkau para konsumen.
Bagaimana dampak strategi	: Terkait masalah strategi pemasaran yang telah dilakukan

pemasaran yang dilakukan oleh CV Vano PS?

penjualannya itu terjadi naik turun mbak, padahal sudah menerapkan strategi pemasaran yang efektif, dan masih berdampak masih sulit dalam menarik minat beli konsumen mbak

Baik terimakasih mas atas informasinya

: sama-sama mbak semoga bermanfaat.

LAMPIRAN JAWABAN RESPONDEN

Profil Narasumber

Nama : Atik (Konsumen populasi 17.500 ekor)
 Usia : 42 Tahun
 Tanggal wawancara : 19 Mei 2025
 Lokasi wawancara : Selopuro

Pertanyaan : Jawaban Narasumber

Selamat pagi bu atik. : pagi mbak

Perkenalkan bu saya fitra mahasiswa unisba yang ingin melakukan penelitian mengenai Cv VAno Ps ?

Apakah ibu berkenan untuk menjadi narasumber saya ?

Baik terimakasih bu. Bu menurut informasi yang saya dapat Bu atik sudah memakai produk *Pokphand* dan *Comfeed* ya bu ? Dan sejak kapan ya bu memakai produk tersebut ?

Apakah hingga saat ini bu atik tetap menggunakan pakan tersebut ?

Apa yang membuat ibu atik tetap loyal dengan produk tersebut ? Dan apakah produk tersebut memenuhi ekspektasi ibu ?

Apakah harga produk tersebut mempengaruhi minat beli ibu ?

Apakah produk tersebut mudah di dapat ?

Bagaimana ibu mengetahui produk tersebut ?

: Ya mbak benar, saya sudah lama memakai produk *Pokphand* dan *Comfeed* di peternakan saya. Sekitar tahun 2012

: iya mbak hingga saat ini saya masih menggunakan produk dari *Pokphand* dan *Comfeed*.

: Karena produk *Pokphand* dan *Comfeed* memiliki komposisi yang sesuai dengan label. Yang dapat memenuhi kebutuhan gizi dari ternak sehingga produksi maksimal mencapai puncak 92% hingga 93%. Iya mbak produk ini memenuhi ekspektasi saya. Maka dari itu hingga saat ini saya tetap menggunakan produk *Pokphand* dan *Comfeed*.

: Iya mbak sangat pengaruh harga terhadap pembelian sangat berpengaruh. Tetapi saya tetap membeli produk tersebut karena antara harga dan kualitas produknya sesuai yang saya inginkan.

: Produk *Pokphand* dan *Comfeed* cukup mudah dijangkau. Saya mendapatkan produk dari Cv vano PS.

: Saya mendapatkan promosi dari karyawan vano ps. Promosi yang dilakukan CV Vano PS cukup menarik karena dapat mempengaruhi saya dalam membeli produk tersebut diantaranya terdapat program khusus bagi loyalitas pelanggan

dengan pembelian tertentu akan mendapatkan insentif. Dan pengambilan terbanyak akan mendapatkan voucher umroh gratis”.

mengenai lokasi Cv VAno PS apakah mudah dijangkau ? Apakah lokasi dapat berpengaruh terhadap minat beli ibu ? : Lokasi sangat berpengaruh mbak karena lokasi CV Vano PS strategis memudahkan saya untuk mengakses lokasi sehingga saya memutuskan untuk membeli produk dari CV tersebut” Dari hasil wawancara di atas mengatakan bahwa lokasi usaha yang strategis dan mudah dijangkau merupakan salah satu faktor penting yang memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Konsumen merasa terbantu dengan kemudahan akses ke lokasi CV Vano PS, sehingga mempermudah mereka dalam memperoleh produk yang dibutuhkan.

Baik bu terimakasih mengenai informasinya iya mbak sama- sama

LAMPIRAH JAWABAN RESPONDEN

Profil Narasumber

Nama : Elly (Konsumen) populasi 20.000 ekor
 Usia : 31 Tahun
 Tanggal wawancara : 21 Mei 2025
 Lokasi wawancara : Garum

Pertanyaan : Jawaban Narasumber

Selamat Sore bu elly : Selamat sore mbak

Perkenalkan bu saya fitra : Baik mbak saya bu elly
 nur izati mahasiswa
 universitas islam balitar
 yang akan melakukan
 penelitian tentang minat beli
 konsumen di CV VAno PS.

apakah bu elly bersedia : iya mbak tentu saja saya bersedia.
 untuk melakukan
 wawancara dengan saya ?

Bu Elly peternak ayam : Populasi peternakan saya sekitar 20.000 mbak
 dengan populasi berapa ya ?

Kalau boleh tahu bu elly : Saya menggunakan produk *Pokphand* dan *Comfeed* mbak. Untuk
 menggunakan produk apa ya ayam DOC saya menggunakan produk *Pokphand* sedangkan
 ? dan apakah ibu sudah lama ayam usia 12 minggu saya menggunakan produk *Comfeed*.
 memakai produk tersebut ? Saya sudah cukup lama menggunakan produk *Pokphand* dan
 Bagaimana kualitas produk *Comfeed*.

Pokphand dan *Comfeed* bu : Menurut saya produk *Pokphand* dan *Comfeed* lebih mahal
 ? apakah sudah sesuai dari produk lainnya. Produk tersebut sesuai dengan kualitas yang
 dengan harganya ? di inginkan. Serta hasil produksi telur lebih kerabang warna
 coklat serta kesehatan ayam yang lebih stabil

Baik bu sehingga produksi : Iya mbak saya mendapatkan promosi melalui *WhatsApp* dan
 juga stabil ya bu. Apakah bu melalui *marketing* vano ps yang mendatangi saya
 elly pernah melihat atau
 menerima promosi dari CV
 Vano PS ? jika ya, dalam
 bentuk apa ?

Baik bu kalau mengenai : lokasi nya mudah dijangkau mbak produk *Pokphand* dan
 lokasi, Apakah lokasi Cv *Comfeed* cukup mudah didapatkan di cv vano ps dan juga saya
 vano ps mudah untuk mendapatkan produk tersebut melalui *WhatsApp* CV Vano PS
 dijangkau ?

Apakah ibu memiliki saran : Ada mbak mengenai distribusinya. Sedangkan program loyalitas
 atau masukan untuk cv vano pelanggan sudah cukup.

ps dalam memasarkan produk ?

Baik bu terimakasih untuk : Iya mbak semoga informasinya dapat membantu sebagai waktunya dan telah penelitian.
memberikan saya banyak informasi.

LAMPIRAN DOKUMENTASI



Dokumentasi dengan pemilik dan karyawan CV Vano PS



Dokumentasi dengan pemilik dan karyawan CV Vano PS



Dokumentasi produk dan hasil penggunaan produk CV Vano PS



Dokumentasi strategi promosi CV Vano PS

Lampiran 4 Pengajuan Judul Skripsi



YAYASAN BINA CITRA ANAK BANGSA
UNIVERSITAS ISLAM BLITAR
 Sekretariat / Kampus : Jl. Mojopahit 4A Telp. 0342-813145 Blitar - Jawa Timur

Blitar, 24 April 2025

Kepada Yth. Bapak Bambang Septiawan, S.S., M.M.

Di

Tempat

PENGAJUAN JUDUL SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fitra Nur Izati

NIM 21106620168

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Dengan ini saya mengajukan permohonan judul skripsi sebagai berikut:

Judul : Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli Produk *Pokphan*
 dan *Comfeed* Pada CV Vano PS Kabupaten Blitar

Permasalahan :

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran dalam menarik minat beli Produk *Pokphan* dan *Comfeed* pada CV VANO PS Kabupaten Blitar.
2. Untuk mengetahui dampak strategi pemasaran dalam menarik minat beli Produk *Pokphan* dan *Comfeed* pada CV VANO PS Kabupaten Blitar.

Demikian atas perhatian dan persetujuan serta bimbingannya lebih lanjut dari Bapak/Tbu, saya ucapkan terimakasih.

Mengetahui,
 Pembimbing

BAMBANG SEPTIAWAN, S.S., M.M.
 NIDN.0724098902

Lampiran 5 Berita Acara Bimbingan Skripsi

Yang Mengajukan

FITRA NUR IZATI
 NIM. 21106620168

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : Fitra Nur Izati
 2. NIM : 21106620168
 3. Fakultas : Ekonomi
 4. Program Studi : Manajemen
 5. Program Pendidikan : S – 1 (strata satu)
 6. Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Minat
 Beli Produk *Pokphan* dan *Comfeed* Pada CV Vano PS
 Kabupaten Blitar

7. Tgl Pengajuan Skripsi : 25 April 2025

8. Konsultasi :

Tanggal	Paraf Pembimbing	Materi Konsultasi
2 mei 2025		Revisi latar Belakang
7 mei 2025		Revisi kerangka Pemikiran
14 mei 2025		Revisi penulisan kalimat
27 mei 2025		Revisi Bab III
28 mei 2025		Revisi Bab IV.
29 mei 2025		Revisi saran
2 jun 2025		Daftar pustaka

9. Tgl Selesai Skripsi : 23 Jun 2025

10. Keterangan : Bimbingan Telah Selesai

Dosen Pembimbing I



BAMBANG SEPTIAWAN, S.S., M.M.
 NIDN.0724098902



YAYASAN BINA CITRA ANAK BANGSA
UNIVERSITAS ISLAM BALITAR

Sekretariat / Kampus : Jl. Mojopahit 4A Telp. 0342-813145 Blitar - Jawa Timur

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : Fitra Nur Izati
2. NIM : 21106620168
3. Fakultas : Ekonomi
4. Program Studi : Manajemen
5. Program Pendidikan : S – 1 (strata satu)
6. Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli Produk *Pokphan* dan *Comfeed* Pada CV Vano PS Kabupaten Blitar

1. Tgl Pengajuan Skripsi : 5 JUNI 2025
2. Konsultasi :

Tanggal	Paraf Pembimbing	Materi Konsultasi
5 JUNI 2025		Revisi Kata Pengantar
7 JUNI 2025		Revisi Latar Belakang
11 JUNI 2025		Revisi Penulisan Kalimat
12 JUNI 2025		Revisi Huruf Kapital
14 JUNI 2025		Revisi Daftar Pustaka
16 JUNI 2025		Revisi penulisan BAB III
20 JUNI 2025		Revisi BAB V saran

3. Tgl Selesai Skripsi : 23 JUNI 2025
4. Keterangan : Bimbingan Telah Selesai

Pembimbing II

ADIB MAWARDI, S.E., M.M
NIDN.0731038802

Lampiran 6 Lembar Revisi

LEMBAR REVISI

NIM : 21106620237
 Nama : Fitra Nur Izati
 Program Studi : Manajemen
 Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli Produk
Pokphan dan Comfeed Pada CV Vano PS Kabupaten Blitar

Naskah yang harus direvisi :

1.
2. *Sitasi*
3.
4.
5.

Blitar, 23 . JUNI 2025

Penguji I,



(Hanif Mutiara Rohmah, S.E., M.M)
 NUPTK.0153773674230253

Catatan :

1. Blanko ini sebanyak penguji dan tidak boleh dihilangkan
2. Setelah direvisi blanko ini baru ditandatangani dosen penguji
3. Setelah dijilid, blanko diserahkan ke fakultas (skripsi siap dijilid)

LEMBAR REVISI

NIM : 21106620237
 Nama : Fitra Nur Izati
 Program Studi : Manajemen
 Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli Produk
Pokphan dan Comfeed Pada CV Vano PS Kabupaten Blitar

Naskah yang harus direvisi :

1. 
2.
3.
4.
5.

Blitar,  23 JUNI 2025

Penguji II,


 (Bambang Septiawan, S.S., M.M)
 NIDN. 0724098902

Catatan :

1. Blanko ini sebanyak penguji dan tidak boleh dihilangkan
2. Setelah direvisi blanko ini baru ditandatangani dosen penguji
3. Setelah dijilid, blanko diserahkan ke fakultas (skripsi siap dijilid)

LEMBAR REVISI

NIM : 21106620237
 Nama : Fitra Nur Izati
 Program Studi : Manajemen
 Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Beli Produk
Pokphan dan Comfeed Pada CV Vano PS Kabupaten Blitar

Naskah yang harus direvisi :

1.
2. *Kerangka Berpikir*
3.
4.
5.

Blitar, 23 JUNI 2025

Penguji III,



(M. Adib Manward, S.E., M.M
)NIDN. 0731038802

Catatan :

1. Blanko ini sebanyak penguji dan tidak boleh dihilangkan
2. Setelah direvisi blanko ini baru ditandatangani dosen penguji
3. Setelah dijilid, blanko diserahkan ke fakultas (skripsi siap dijilid)