

# **LAMPIRAN**

## Lampiran 1 Transkrip Wawancara

Transkrip Wawancara dengan Informan

Nama : Arya Putra Ardana

Umur : 24 Tahun

### Pertanyaan Umum

Peneliti : Studio ini berdiri sejak kapan?

Mas Arya : sejak tahun 2016

Peneliti : Ada berapa tim Ardana Studio?

Mas Arya : ada 2, yang satu karyawan tetap yang satu lagi karyawan kontrak jadi karyawan kontrak hanya mengerjakan design per project.

Peneliti : Design apa saja yang dijual Ardana Studio?

Mas Arya : Yang saya jual ya ada design logo sama design ilustrasi.

Peneliti : Design yang sudah dibuat dijual dimana saja?

Mas Arya : Kalau design yang saya dan tim buat sendiri dan itu tidak ada request dari pelanggan biasanya saya menjual di web berlisensi, tetapi saya juga menjual design di platfoem tertentu dimana di platfoem tersebut pelanggan bias request design apa yang di inginkan.

### Segmenting

Peneliti : Berapa usia pelanggan yang dominan di Ardana Studio?

Mas Arya : Usia yang dominan ya sekitar 20 tahun sampai 30 tahun

Peneliti : Apakah ada perbedaan dalam preferensi, kebutuhan, atau perilaku pembelian antara pelanggan pria dan wanita dalam perusahaan Anda?

Mas Arya : Yang pasti ada mbak, biasanya Pria lebih suka *design* dengan

warna yang kuat dengan garis-garis tegas kalau wanita lebih tertarik pada *design* feminin, dengan palet warna yang lebih lembut dan bentuk yang lebih lembut.

Peneliti : Bagaimana perusahaan Anda berkomunikasi dengan pelanggan pria dan wanita secara efektif dalam upaya pemasaran dan promosi?

Mas Arya : Fokus dengan kebutuhan individu pelanggan dan beradaptasi dengan perubahan tren dalam *design* grafis. menghormati keragaman dan memperlakukan pelanggan secara adil.

Peneliti : Apakah perusahaan Anda memiliki strategi pemasaran khusus yang ditargetkan untuk setiap jenis kelamin?

Mas Arya : Kalau untuk pemasaran yang dibedakan ya dari designnya.

Peneliti : Apakah perusahaan anda fokus pada wilayah lokal, regional, nasional atau internasional?

Mas Arya : Lebih fokus di pasar internasional soalnya kalau pasar internasional itu pemasarannya lebih luas terus juga bias dapat harga lebih tinggi dibanding pasar lokal.

Peneliti : Apakah ada perbedaan preferensi, kebutuhan, atau perilaku pembelian antara pelanggan dari berbagai daerah?

Mas Arya : Perbedaan tentunya tetap ada karena setiap daerah punya ciri khas masing-masing dan tiap daerah juga memiliki selera dan kebutuhan yang berbeda.

Peneliti : Apakah ada perubahan tren pelanggan berdasarkan wilayah dalam perusahaan Anda selama beberapa tahun terakhir?

Mas Arya : Perubahan tren tentunya selalu ada ya arena kan selalu ada

perubahan setiap waktu terus di setiap wilayah juga bias mempengaruhi perubahan pelanggan.

Peneliti : Apakah perusahaan Anda memiliki strategi pemasaran khusus yang ditargetkan untuk setiap wilayah?

Mas Arya : Saya tidak memiliki strategi pemasaran yang khusus karena kan pemasaran yang saya lakukan di platform sudah menyeluruh di berbagai wilayah.

### **Targeting**

Peneliti : Apa kriteria yang anda gunakan dalam memilih segmen pasar yang akan menjadi target utama bisnis?

Mas Arya : Yang pasti ya memperhatikan layanan yang ditawarkan, selanjutnya memastikan pasar yang saya pilih memastikan bahwa segmen pasar yang dipilih mempunyai kebutuhan dan permintaan layanan yang sudah disediakan.

Peneliti : Bagaimana anda memahami perilaku konsumen pada segmen pasar yang anda targetkan ?

Mas Arya : Untuk memahami konsumen dengan cara mengidentifikasi kebutuhan konsumen pada segmen pasar yang ditargetkan,

Peneliti : Bagaimana anda mengukur kesuksesan dalam menargetkan segmen pasar yang dipilih?

Mas Arya : Dengan melihat peningkatan jumlah pengunjung pada salah satu platform penjualan *design* atau dengan melihat jumlah download pada web lisensi

.

### Positioning

Peneliti : Bagaimana anda memposisikan produk atau layanan yang ditargetkan?

Mas Arya : Dengan membuat *design* yang kreatif dengan ciri khas Ardana Studio, mengenali kebutuhan dan request dari pelanggan serta fokus pada manfaat, memastikan pesan dan identitas Ardana Studio pada saluran komunikasi.

Peneliti : Apa pesan pemasaran pada *social media* utama yang anda sampaikan untuk membedakan produk atau layanan dari pesaing ?

Mas Arya : Untuk pesan khusus tidak ada karena jarang melakukan pemasaran di media social.

Peneliti : Bagaimana membuat iklan pada *social media* agar tepat sasaran pada konsumen yang ditargetkan

Mas Arya : Saya ngga pernah melakukan iklan pada social media. Tetapi, sering melakukan iklan di *platform design* pada saat momen tertentu karena pada platform tersebut tidak sembarang akun bias mendapatkan iklan.

### Instagram

Peneliti : Apakah Ardana Studio memiliki akun Instagram untuk melakukan pemasaran?

Mas Arya : Akun Instagram ada tapii ya sudah lama tidak aktif buat konten paling ya hanya membuat stories saja

Peneliti : Apakah anda menggunakan fitur Instagram seperti *stories*, *IGTV*, *rells* atau *live* untuk memperluas jangkauan?

Mas Arya : Yang paling sering pakai stories tapi biasanya juga membuat video rells dan sesekali ya ngelive, tapi kalau IGTV sampai saat ini belum pernah

Peneliti : Bagaimana Anda berinteraksi dengan pengikut Anda di Instagram? Apakah Anda merespons komentar atau pesan yang diterima?

Mas Arya : Ya kalau ada yang komen selalu saya respon sama ketika live menyapa orang yang melihat

### **TikTok**

Peneliti : Apakah Ardana Studio memiliki akun TikTok untuk melakukan pemasaran?

Mas Arya : Akun tiktok ada tapi sudah lama tidak aktif juga, dulu itu sempat buat konten tapi dihapus lagi.

Peneliti : Apakah anda pernah menggunakan fitur-fitur khusus TikTok seperti efek kreatif, *hashtag challenges*, atau duet untuk memperluas jangkauan pemasaran?

Mas Arya : Kalau fitur tiktok yang pernah saya buat ya cuma hastag itu aja dan tidak pakai efek kreatif karena kalau saya buat konten video di luar aplikasi tiktok

Peneliti : Bagaimana Anda berinteraksi dengan pengikut Anda di TikTok? Apakah Anda merespons komentar?

Mas Arya : Berinteraksi dengan pengikut belum pernah tapi saya mencantumkan Instagram dan email di bio tiktok

**Lampiran 2 Dokumentasi**



**Lokasi Ardana Studio**



**Kerja Bersama Tim**



**Proses Pembuatan Design**



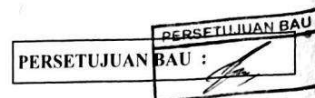
**Dokumentasi Wawancara Dengan Informan**





**Dokumentasi Wawancara Dengan Informan (zoom)**

## Lampiran 3 Kartu Bimbingan



**BERITA ACARA  
KEMAJUAN PEMBIMBINGAN  
PENULISAN KARYA TULIS ILMIAH**

1. NAMA MAHASISWA : LAHMIRZA AULA AMALIA  
 NPM : 19.1.02.02.0070  
 Fak/Jur/Prodi : EKONOMI & BISNIS / MANAJEMEN  
 Alamat Rumah : Ds. Ngronggot, kec. Ngronggot, Nganjuk  
 Alamat email : lahmirzaamalia@gmail.com  
 No. Telp. / HP : 081357516185
2. DOSEN PEMBIMBING I : ZULISTIANI, S.Pd, M.M  
 Alamat Rumah : Ds. BADALPANDAN, Kec. NGADILUWIT, KEDIRI  
 Alamat email : zulistiani@unpkediri.ac.id  
 No. Telp. / HP : 085871467840
3. DOSEN PEMBIMBING II : SUSI DAMAYANTI S.Pd.M.M.  
 Alamat Rumah : Perum Willis Indah 2 JL.H 19, NO.3, Kediri  
 Alamat email : Susidamayanti@unpkediri.ac.id.  
 No. Telp. / HP : 0813 31486094
4. JUDUL KTI :  
 STRATEGI PEMASARAN MELALUI SOCIAL MEDIA  
 UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN (STUDI KASUS  
 ARDANA STUDIO)

## Catatan :

1. Periode Bimbingan (Sesuai SK Rektor) : \_\_\_\_\_  
 2. Jadwal Bimbingan : \_\_\_\_\_

	Hari	Pukul	Tempat / Ruang
Pembimbing I	Kamis	10.00	Prodi
	Jum'at	10.00	Prodi
	Sabtu	10.00	Prodi
Pembimbing II	SENIN	10.00	PERPUSTAKAAN
	SELASA	10.00	PERPUSTAKAAN
	RABU	11.00	PERPUSTAKAAN

3. Kemajuan Bimbingan : \_\_\_\_\_

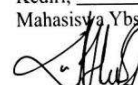
## Pembimbing I

NO.	TANGGAL	MATERI	MASALAH	TT. DOSEN
1.	03-05-2023	JUDUL	ACC	
2.	13-05-2023	BAB I	Research gap & gambaran objek.	
3.	17-05-2023	BAB I	Deskripsi objek Penelitian	
4.	18-05-2023	BAB I	ACC	
5.	25-05-2023	BAB II	Tabel Penelitian terdahulu	
6.	28-05-2023	BAB I	ACC	
7.	15-06-2023	BAB III	teknik Pemilihan informan.	
8.	17-06-2023	BAB III	ACC	
9.	28-06-2023	BAB IV & V	Sub bab analisis dan bahasan	
10.	03-07-2023	BAB IV & V	Penyajian data.	
11.	05-07-2023	BAB IV & V	ACC	

## Pembimbing II

NO.	TANGGAL	MATERI	MASALAH	TT. DOSEN
1.	03-05-2023	JUDUL		
2.	22-05-2023	BAB I	REVISI	
3.	5/6	BAB I	REVISI	
4.	8/6	BAB I	ACC	
5.	13/6	BAB II	REVISI	
6.	21/6	BAB II & III	REVISI	
7.	5/7	BAB II & III	ACC	
8.	6/7	BAB IV & V	REVISI	
9.	7/7	BAB IV & V	ACC	
10.	9/7	ABSTRAK	REVISI	
11.	8/7	ABSTRAK	ACC	


  
 Resti Melina, M.M  
 NIDN-0721058605

Kediri, \_\_\_\_\_  
 Mahasiswa Ybs  
  
 Lahmirza Aulia Amalia  
 NPM. 19.1.02.02.0070

## Lampiran 4 Surat Ijin Penelitian



Yayasan Pembina Lembaga Pendidikan Perguruan Tinggi PGRI Kediri  
**UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI**  
**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT (LPPM)**  
 Alamat: Kampus I.Jl. KH. Achmad Dahlan No. 76 Kediri (64112) Telp.(0354) 771576, Fax. 771576  
 Website: <http://lp2m.unpkediri.ac.id>, Email: [lemit@unpkediri.ac.id](mailto:lemit@unpkediri.ac.id); [lemit.unpkediri@gmail.com](mailto:lemit.unpkediri@gmail.com)

Nomor : 22429.07/LPPM.UN PGRI Kd/V/2023 04 Mei 2023  
 Lampiran : -  
 Hal : Permohonan Ijin Melakukan Penelitian

Kepada Yth. Pemilik ARDANA STUDIO  
 di : Dsn. Pojok, Ds. Tanjungkalang, Kec. Ngronggot, Kab. Nganjuk

Dengan ini kami hadapkan mahasiswa Universitas Nusantara PGRI Kediri:

NAMA : LAHMIRZA AULA AMALIA  
 NPM : 19.1.02.02.0070  
 FAK - PRODI : FEB-Manajemen  
 Maksud : Ijin melakukan penelitian untuk penulisan Skripsi  
 JUDUL :

### STRATEGI PEMASARAN MELALUI SOSIAL MEDIA UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN (STUDI KASUS ARDANA STUDIO)

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon bantuannya untuk memberi ijin kepada mahasiswa yang bersangkutan guna mendapatkan data-data penelitian pada lembaga yang bapak/ibu/sdr. pimpin sebagai bahan penulisan Skripsi Program Sarjana (S1).



Tembusan :  
 1. Kaprodi  
 2. Dosen Pembimbing 1 dan 2



Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Nusantara PGRI Kediri



**Lampiran 5 Surat Balasan Informan**

**ARDANA STUDIO**  
Dsn. Pojok, Ds. Tanjungkalang, Kec. Ngronggot, Kab.  
Nganjuk (64395)

---

Hal : Balasan

Kepada Yth :  
Sekertaris LPPM  
Universitas Nusantara PGRI Kediri  
Dr. Risky Aswi Ramadhani, M.Kom  
Di Tempat.

Dengan hormat,

Menindaklanjuti surat dari Universitas Nusantara PGRI Kediri perihal pelaksanaan penelitian di Ardana Studio. Maka saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Arya Putra Ardana  
Jabatan : Pemilik Ardana Studio

Menerangkan bahwa,

Nama : Lahmirza Aula Amalia  
NPM : 19.1.02.02.0070  
Jurusan : Manajemen

Telah kami setuju untuk mengadakan penelitian di Ardana Studio dengan permasalahan dan judul "Strategi Pemasaran Melalui Sosial Media Untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Ardana Studio)"

Demikian surat ini kami sampaikan dan atas kerja samanya kami mengucapkan terima kasih.

Kediri, 10 Mei 2023  
Hormat Kami,

  
**Arya Putra Ardana**  
Pemilik Ardana Studio