

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Tugas Penelitian



YAYASAN NURUL JADID PAITON
FAKULTAS SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS NURUL JADID
PROBOLINGGO JAWA TIMUR

PP. Nurul Jadid
Karanganyar Paiton
Probolinggo 67291
☎ 08883077077
soshum@unuja.ac.id

N o m o r : NJ-T06/04/232/FSH/A.3/3.2024
Lampiran : -
Perihal : Permohonan

Kepada:
Yth. Owner Boutique Azkarika Sebaung Gending Probolinggo
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wababarakatuh

Disampaikan dengan hormat, dalam upaya melengkapi Tugas Akhir (Skripsi/Jurnal) Mahasiswa Program Sarjana (S1) Fakultas Sosial dan Humaniora Universitas Nurul Jadid, kami bermaksud memohon ijin/rekomendasi untuk melakukan penelitian di Boutique Azkarika Sebaung bagi mahasiswa berikut:

Nama : MUSLIHATUN NISA
NIM : 2042400039
Prodi : Ekonomi
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial untuk Meningkatkan Penjualan pada Boutique Azkarika Desa Sebaung

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon Owner Boutique Azkarika Sebaung menerima mahasiswa tersebut untuk kepentingan penelitian dimaksud.

Demikian permohonan kami, atas perkenan dan kerjasamanya kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wababarakatuh

Paiton, 31 Maret 2024
Dekan,



Dr. CHUSNUL MUALI, M.Pd.
NIDN: 2101127701

Lampiran 2. Surat Hasil Penelitian

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nurika

Jabatan : Owner Boutique Azkarika

Dengan ini menyatakan bahwa Mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Muslihatun Nisa

Nim : 2042400039


Program Studi : Ekonomi

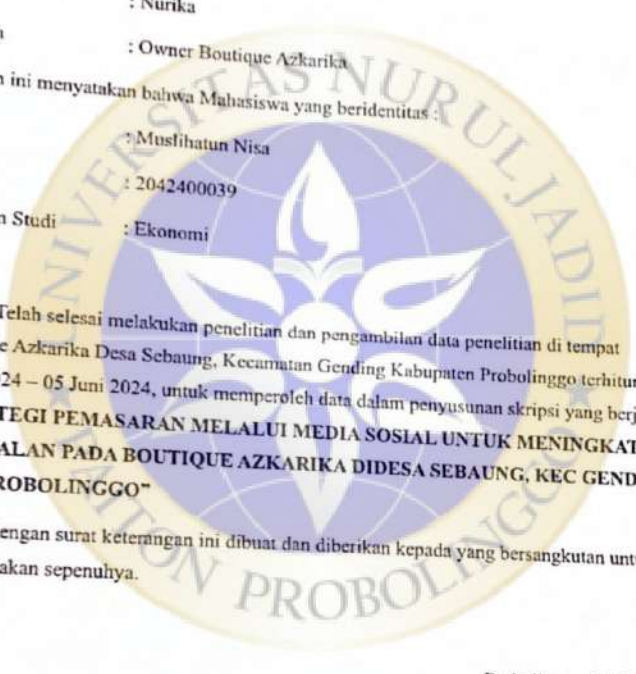
Telah selesai melakukan penelitian dan pengambilan data penelitian di tempat Boutique Azkarika Desa Sebaung, Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo terhitung 20 April 2024 – 05 Juni 2024, untuk memperoleh data dalam penyusunan skripsi yang berjudul **"STRATEGI PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL UNTUK MENINGKATAN PENJUALAN PADA BOUTIQUE AZKARIKA DIDESA SEBAUNG, KEC GENDING, KAB PROBOLINGGO"**

dengan surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sepenuhnya.

Probolinggo, 24 Juli 2024

Owner Boutique Azkarika


Nurika



CS Dipindai dengan CamScanner

Lampiran 3. Keterangan Hasil Check Plagiasi



**YAYASAN NURUL JADID PAITON
FAKULTAS SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS NURUL JADID
PROBOLINGGO JAWA TIMUR**

PP. Nurul Jadid
Karanganyar Paiton
Probolinggo 67291
☎ 08883077077
soshum@unuja.ac.id

KETERANGAN HASIL CHECK PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini, tim check plagiasi Fakultas Sosial dan Humaniora menerangkan dengan sebenarnya, bahwa telah dilakukan check plagiasi dengan persentase 27 % (Exclude Quotes dan Exclude Bibliography) pada tugas akhir/skripsi mahasiswa berikut:

Nama : **MUSLIHATUN NISA**

NIM : **2042400039**

Judul Skripsi : **Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial untuk Meningkatkan Penjualan di Boutiq Azkarika Desa Sebaung Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo**

Demikian keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dijadikan persyaratan kelayakan mengikuti sidang tugas akhir/skripsi.

Paiton, 03 Juni 2024
Ketua Tim,


RM. FARUQ, S.H.I

Lampiran 5. Transkrip Wawancara

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Nurika (PemilikBoutique), Indah dan Fitri (Karyawan)

Tanggal : 21 April 2024

Topik Wawancara : Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Pada Boutique Azkarika

	Materi Wawancara
Peneliti	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa alasan Mbak Nurika menggunakan media sosial sebagai sistem pemasarannya? 2. Sejak kapan Mbak Nurika menerapkan pemasarannya menggunakan media sosial?
Informan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Karena dengan adanya media sosial saat ini kami bisa lebih cepat memasarkan/mempromosikan jualan kami dengan mudah. 2. Kurang lebih sejak 2014 lalu, karena pada saat itu sudah banyak orang yang mempunyai handphone sehingga sangat mudah bagi saya mempromosikan produk jualan saya.
Peneliti	Media sosial apa saja yang dipakai oleh Boutique Azkarika untuk memasarkan produknya?
Informan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Disini media pemasarnya menggunakan 3 sosial media, ada Facebook, WhatsApp dan Shopee 2. Iyah mbak, Boutique Azkarika memasarkan produknya dengan menggunakan FB, WA dan Shopee. Untuk FB dan WA saya yang sering mengaploud produk-produk yang ada di toko, baik berupa video/foto dengan mencantumkan harga dan juga nama produk 3. Iyah betul mbak, sistem pemasaran yang digunakan Boutique Azkarika menggunakan FB, WA dan Shopee. Saya sendiri pernah memesan produk melalui Online
Peneliti	Transaksi pembayaran dalam memesan produk via online menggunakan apa?
Informan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kalau pembelian menggunakan Facebook dan

	<p>WhatsApp via pembayarannya menggunakan transfer melalui rekening saya sendiri. Tapi kalok pembelian menggunakan Shopee pembayarannya bisa menggunakan COD (Cash On Delivery)</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Transfer ke rekening mbak nurika dan juga COD, tapi kebanyakan konsumen membeli produk menggunakan shopee. Soalnya pembayarannya yang gampang, konsumen hanya menunggu produk yang dipesan lalu membayarnya ke kurir 3. Kalau pembayaran di Boutique Azkarika melalui Transfer dan juga Cod. Tapi kalok saya sendiri lebih sering pakai shopee karena pembayarannya sangat mudah tanpa keluar rumah
Peneliti	Strategi Pemasaran yang melalui media sosial apa masih relevan digunakan pada saat ini?
Informan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Masih sangat relevan karena saat ini kami berusaha mengikuti pasar online untuk memasarkan produk kami 2. Sampai saat ini media sosial yang kami gunakan masih berjalan sebagai pemasaran produk di Boutique Azkarika 3. Iyah mbak, masih relevan digunakan oleh Boutique Azkarika, karna ada konsumen yang lebih suka membeli produk melalui online, tapi ada juga yang datang langsung ketoko
Peneliti	Apa produk yang dijual Boutique Azkarika sudah lengkap dan memenuhi kebutuhan konsumen?
informan	<ol style="list-style-type: none"> 1. wanita dari baju, kerudung, bahkan fashion yang sangat disukai para remaja, untuk itu saya rasa sudah cukup memenuhi di era pedesaan ini. 2. Produk yang disediakan oleh Boutique Azkarika sudah lengkap dan memenuhi kebutuhan dengan harga yang terjangkau dan Boutique Azkarika memang memiliki keunikan tersendiri meskipun banyak fashion diluar sana yang hampir sama 3. Iya mbk, fashion di Boutique Azkarika ini sangat memuaskan para konsumen dan juga sudah sangat lengkap, khususnya saya sendiri yang juga sering belanja di toko ini, dengan harga terjangkau sudah mendapatkan produk yang berkualitas

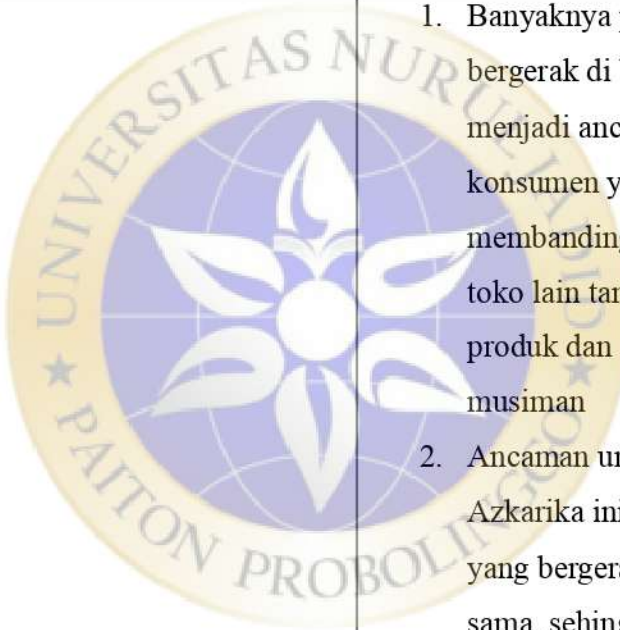
TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Nurika, karyawan boutique dan konsumen

Tanggal : 21 April 2024

Topik Wawancara : Analisis SWOT Pemasaran Melalui Media Sosial untuk Meningkatkan Penjualan Pada Boutique Azkarika

	Materi Wawancara
Peneliti	Apa kekuatan yang ada Boutique Azkarika?
Informan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jadi, untuk kekuatan yang ada di toko itu lokasinya sangat strategis karena berada di pinggir jalan dan harga yang terjangkau 2. Mengenai kekuatan yang ada di toko ini, dari produknya yang beragam hingga lokasinya yang strategis 3. Tidak hanya produknya yang beragam harga disana juga terjangkau mbak
Peneliti	Apa kelemahan yang ada pada Boutique Azkarika?
Informan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Disamping kelebihan kami juga memiliki kelemahan pada toko ini mbk, salah satunya produk yang ditawarkan terbatas karena produk yang datang juga random

	<ol style="list-style-type: none"> 2. Kelemahan di toko ini, pelayanan yang kurang maximal dan tidak ada testimoni/bukti penjualan 3. Produknya yang terbatas dan juga bukti pembayaran yang tidak ada
Peneliti	Apa ancaman yang ada pada Boutique Azkarika?
Informan	 <ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya pesaing yang bergerak di bidang sama menjadi ancaman bagi Toko ini, konsumen yang membandingkan harga dengan toko lain tanpa melihat kualitas produk dan daya beli konsumen musiman 2. Ancaman untuk toko Boutique Azkarika ini banyaknya pesaing yang bergerak dibidang yang sama, sehingga banyak konsumen Boutique Azkarika yang membandingkan harganya dengan toko lain 3. Ancaman untuk Boutique Azkarika pelayanan toko yang lebih baik dan konsumen yang membandingkan harga dengan toko lain tanpa melihat kualitas produk yang ada di toko

	tersebut
Peneliti	Apa peluang yang ada pada Boutique Azkarika?
Informan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kalau dari peluang kedepannya untuk Boutique Azkarika, permintaan konsumen yang tinggi, kualitas produk diakui konsumen dan bisa menjangkau marketing yang lebih luas 2. Kalau peluang yang ada di Boutique Azkarika itu. Kan sekarang banyak media sosial yang bisa dijadikan promosi setidaknya di Boutique Azkarika memasarkan produknya lebih luas ke media sosial lainnya 3. Kalau menurut saya pribadi berbicara peluang yang ada di Boutique Azkarika itu kerjasama dengan berbagai pihak fashion dan permintaan konsumen yang banyak

***Lampiran 6. Dokumentasi Wawancara dengan Owner, Karyawan, dan
Konsumen Boutique Azkarika***



Wawancara dengan Mbak Nurika selaku Owner Boutique Azkarika



Wawancara dengan Mbak Fitri Selaku Salah satu karyawan Boutique Azkarika



Melakukan wawancara dengan mbak siti maisaroh selaku salah satu konsumen
Boutique Azkarika



Melakukan Observasi penelitian ke tempat Boutique Azkarika



Lokasi Boutique Azkarika

RIWAYAT HIDUP

MUSLIHATUN NISA, Saya lahir di Probolinggo, pada tanggal 25 Juni 2001. Saya adalah anak ke-2 dari 2 bersaudara, putri dari pasangan Alm. Bapak Suaedi dan Ibu Sufatmi. Saya menempuh Pendidikan Dasar di SDN Maron Wetan II dari tahun 2010 Hingga 2016, kemudian melanjutkan Pendidikan Menengah Pertama di MTS Sunan Ampel dari tahun 2016 hingga 2018, Pendidikan Menengah Atas saya selesaikan di SMKN I Bnayuanyar dari tahun 2018 hingga 2020.

Pada Tahun 2020 saya diterima di Universitas Nurul Jadid dan mengambil program studi Ekonomi. Selama menempuh pendidikan di Universitas Nurul Jadid, saya aktif dalam berbagai kegiatan organisasi seperti Himpunan Mahasiswa Prodi Ekonomi dan menjabat sebagai anggota kominfo. Selain aktif di kegiatan organisasi kampus saya juga aktif di organisasi luar kampus seperti Komunitas Senyum Anak Nusantara dan Gerakan Yuk Ngampus, saya juga sering terlibat dalam berbagai kegiatan sosial.

Pengalaman Kerja atau Magang saya antara lain di PT. Bank BTPN Syariah dan PT. Bank Jatim Sebagai Fasilitator dan Sebagai Asisten Teller, dari bulan Agustus 2023 – Desember 2023. Dalam kesempatan tersebut, saya mendapatkan banyak pengalaman berharga yang mendukung pengembangan kemampuan profesional saya.