

LAMPIRAN

Lampiran 1 Guide Interview

Indicator	Pertanyaan
Iklan	<ol style="list-style-type: none">1. Konten iklan yang seperti apa yang diperlihatkan terhadap konsumen guna untuk memberikan kesan yang menarik terkait brand awareness cantolan kastok ?2. Dimana kah platform yang anda gunakan untuk memasang iklan cantolan kastok ?
Public relation	<ol style="list-style-type: none">1. Bagaimana anda membangun relasi dengan konsumen anda untuk mengenalkan brand anda yang masih belum dikenal oleh masyarakat2. Bagaimana anda mengkomunikasikan brand cantolan kastok kepada konsumen anda secara online untuk lebih meningkatkan brand awareness ?3. Apa anda merasa kesulitan membangun relasi dengan konsumen anda dengan komunikasi secara tidak langsung ?
Pemasaran langsung	<ol style="list-style-type: none">1. Upaya yang seperti apa yang dilakukan untuk memasarkan brand secara langsung kepada konsumen ?2. Produk apa saja yang anda tawarkan kepada konsumen anda secara langsung ?

Internet Marketing	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah melalui internet marketing anda sangat merasa terbantu dalam meningkatkan brand awareness ? 2. Upaya yang seperti apa yang anda lakukan untuk memanfaatkan internet marketing dalam meningkatkan brand awareness cantolan kastok ? 3. Mengapa anda memilih platform instagram dalam melakukan penjualan produk dari cantolan kastok ?
Sales Promotion	<ol style="list-style-type: none"> 1. Upaya apa yang anda lakukan dalam mempromosikan toko cantolan kastok anda untuk menarik perhatian dari konsumen? 2. Seberapa banyak produk yang sudah terjualkan kepada konsumen yang secara tidak langsung membuat konsumen sadar akan adanya merek cantolan kastok dengan promosi yang telah digunakan ?
Personal Selling	<ol style="list-style-type: none"> 1. Siapakah yang berperan didalam bisnis anda untuk menawarkan brand anda kepada kosumen? 2. Apakah anda melakukan penjualan secara offline yang dimana hal ini harus dilakukan secara tatap muka?

Lampiran 2 Transkrip Wawancara

Informan : Arief Suwandy 31 Tahun (Pemilik atau Owner Cantolan



Kastok)

Indicator	Pertanyaan
Iklan	<p>1. Konten iklan yang seperti apa yang diperlihatkan terhadap konsumen guna untuk memberikan kesan yang menarik terkait brand awareness cantolan kastok ?</p> <p><i>“konten yang menarik untuk diperlihatkan kepada konsumen biasanya produk-produk unggulan atau best seller yang sedang digandrungi oleh kaum-kaum generasi Millennial, jadi kita harus memposting atau membuat konten atau iklan semenarik untuk konsumen bisa melirik produk yang kita jual. “</i></p>

	<p>2. Dimana kah platform yang anda gunakan untuk memasang iklancantolan kastok ? <i>“ media sosial untuk saat ini Instagram, dan tiktok”</i></p>
Public relation	<p>1. Bagaimana anda membangun relasi dengan konsumen anda untuk mengenalkan brand anda yang masih belum dikenal oleh masyarakat ? <i>“sering memberi edukasi tentang brand atau produk-produk yang saya punya melalui video dan foto atau kadang panduan dari google dan sejenisnya”</i></p> <p>2. Bagaimana anda mengkomunikasikan brand cantolan kastok kepada konsumen anda secara online untuk lebih meningkatkan brand awareness ? <i>“saya sering mengedukasi tentang brand yang menjelaskan tentang harga dari brand tersebut, jadi Ketika customer mendapatkan produk yang dia inginkan dengan harga sepertiga atau setengah dengan kondisi yang sangat layak saya rasa itu worth it lah”</i></p> <p>3. Apa anda merasa kesulitan membangun relasi dengan konsumen anda dengan komunikasi secara tidak langsung ? <i>“tidak, karena zaman sekarang ini era yang canggih jadi bisa berkomunikasi melalui media online”</i></p>

<p>Pemasaran langsung</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Upaya yang seperti apa yang dilakukan untuk memasarkan brand secara langsung kepada konsumen ? <i>“sebelum kita memasarkan, kita harus mengerti siapa sasaran yang kita tuju mungkin dari segi usia, gender dan seterusnya kita memahami apa yang mereka inginkan, apa yang ingin mereka konsumsi atau dipakai lalu kita reservasi poin-poin tersebut. Ketika kita sudah mendapatkan poin-poin tersebut kita menemukan suatu brand atau model untuk kita pasarkan ke mereka ”</i> 2. Produk apa saja yang anda tawarkan kepada konsumen anda secara langsung ? <i>“untuk produk hampir semua jenis fashion dari mulai kepala ada topi, baju, tshirt, kemeja flannel, jaket, celana Panjang dan pendek hingga sepatu, jadi hampir semua produk fashion dari kepala hingga kaki saya menjualnya ditempat saya ”</i>
<p>Sales Promotion</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Upaya apa yang anda lakukan dalam mempromosikan toko cantolan kastok anda untuk menarik perhatian dari konsumen? <i>“dengan cara membuat semenarik mungkin pola foto atau video agar si konsumen mendapat daya tarik tersendiri karena ketika kita berjualan melalui online salah satu upaya atau salah satu strategi yang paling nyata adalah proses atau hasil foto dan video yang kita kemas semenarik ”</i>

	<p>1. Seberapa banyak produk yang sudah terjualkan kepada konsumen yang secara tidak langsung membuat konsumen sadar akan adanya merek cantolan kastok dengan promosi yang telah digunakan ?</p> <p><i>“mungkin dengan jumlah yang kita jual sudah lumayan banyak,tetapi untuk pengenalan ke konsumen kita harus menjual minimal 3 atau 5 kali baru mereka bisa paham tentang brand tersebut”</i></p>
Personal Selling	<p>1. Siapakah yang berperan didalam bisnis anda untuk menawarkan brand anda kepada kosumen?</p> <p><i>“ presentase terbesar saya sendiri, terus dari tim yang saya bentuk yaitu karyawan”</i></p> <p>2. Apakah anda melakukan penjualan secara offline yang dimana hal ini harus dilakukan secara tatap muka?</p> <p><i>“ya saya melakukan penjualan secara offline dengan cara membuka offline store”</i></p>

Lampiran 3 Transkrip Wawancara

Miftah 23 Tahun (Sebagai Konsumen)



Indicator	Pertanyaan
Iklan	<ol style="list-style-type: none">1. Apakah anda mengerti toko ini dari media sosial ? <i>“tidak”</i>2. Iklan yang seperti apakah yang membuat anda tertarik dalam menjadi konsumen cantolan kastok ? <i>“mendapat rekomendasi dari teman yang pernah berbelanja di cantolan kastok”</i>
Public relation	<ol style="list-style-type: none">1. Menurut anda sebagai konsumen bagaimana kah pelaku bisnis cantolan kastok dalam membangun relasi dengan para konsumen ? <i>“Ini sih mas, mungkin dari pelayanan yang diberikan itu bagus, walaupun toko cantolan kastok ini menjual barang, mereka juga mendapatkan”</i>

	<p><i>layanan jasa yang baik dalam melayani pelanggan”</i></p> <p>2. Apakah anda merasa nyaman dengan pelayanan yang dilakukan oleh toko cantolan kastok saat anda membeli produknya? <i>“Sangat nyaman mas, penjaganya atau karyawan ramah sekali dan baik dalam berkomunikasi”</i></p>
Pemasaran langsung	<p>1. Bagaimana tanggapan anda saat anda pertama kali mendapat tawaran secara langsung oleh cantolan kastok mengenai penjualan produknya? <i>“Ini mas, tawaran langsung ya. Mungkin pertamanya saya tanya-tanya tentang produk yang saya inginkan terus yang jaga merekomendasikan beberapa barang yang mungkin saya butuhkan”</i></p>
Internet Marketing	<p>1. Apakah melalui jaringan internet anda pertama kali mengethui cantolan kastok ? <i>“nggak mas, seperti tadi yang sudah saya jelaskan. Saya tahu cantolan kastok dari rekomendasi teman saya. Namun setelah tahu, saya juga sering mengecek di instagramnya cantolan kastok”</i></p> <p>2. Apakah dengan adanya internet marketing membuat anda sering berkunjung di cantolan kastok? <i>“Iya menurut saya cukup membantu sih mas”</i></p> <p>3. Apakah melalui internet ini anda merasa dimudahkan saat berbelanja di cantolan saat ingin membeli produknya ? <i>“iya sangat dimudahkan”</i></p>

Sales Promotion	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manfaat apa yang di tawarkan dari cantolan kastok saat melakukan promosi kepada anda sebagai konsumen yang membuat anda memutuskan membeli produknya ? <i>“Selain produk yang saya inginkan, kualitas barangnya juga bagus, pelayanannya juga baik menurut saya”</i> 2. Seberapa penting menurut anda untuk mendapatkan informasi tentang penawaran promosi sebelum membuat keputusan membeli ? <i>“sangat penting dengan adanya informasi saya bisa mengetahui apa saja produk yang tersedia”</i>
-----------------	--

Lampiran 4 Transkrip Wawancara

Emil 21 Tahun (Sebagai Konsumen)



Indicator	Pertanyaan
Iklan	<p>1. Apakah anda mengerti toko ini dari media sosial ? <i>“saya mengetahui toko ini melalui media sosial dan teman teman saya yang sudah sering berbelanja di toko ini”</i></p> <p>2. Apakah anda memutuskan menjadi konsumen dari cantolan kastok karena anda tertarik dengan isi konten iklan yang di tayangkan? <i>“iya, saya tertarik dengan iklan yang menyoroti kualitas pada produk serta dengan penawaran harga yang menarik.”</i></p>
Public relation	<p>1. Menurut anda sebagai konsumen bagaimana kah pelaku bisnis cantolan kastok dalam membangun relasi dengan dengan para konsumen ?</p>

	<p><i>“pada Cantolan Kastok membangun relasi dengan konsumen melalui dengan cara mengedepankan layanan ,dan berkomunikasi secara baik.”</i></p> <p>2. Apakah anda merasa nyaman dengan pelayanan yang dilakukan oleh brand cantolan kastok saat anda membeli produknya?</p> <p><i>“iya, saya merasa nyaman dengan pelayanan dari toko Cantolan Kastok karena responsif, ramah, dan memberikan informasi yang dibutuhkan dengan baik”</i></p>
Pemasaran langsung	<p>1. Bagaimana tanggapan anda saat anda pertama kali mendapat tawaran secara langsung oleh brand Cantolan Kastok mengenai penjualan produknya?</p> <p><i>“Tanggapan saya saat pertama kali mendapat tawaran langsung dari Cantolan Kastok adalah positif, terutama jika tawaran tersebut menekankan keunggulan produk serta penawaran khusus.”</i></p>
Sales Promotion	<p>1. Manfaat apa yang di tawarkan dari cantolan kastok saat melakukan promosi kepada anda sebagai konsumen yang membuat anda memutuskan membeli produknya ?</p> <p><i>“cantolan kastok saat melakukan promosi yang membuat saya memutuskan untuk membeli produknya dapatnya diskon yang menarik, bonus tambahan,”</i></p> <p>2. Seberapa penting menurut anda untuk mendapatkan informasi tentang penawaran promosi sebelum membuat keputusan membeli ?</p>

	<p><i>“menurut saya penting, karena penawaran promosi dapat memberikan kesempatan untuk mendapatkan produk atau layanan dengan harga yang lebih murah atau mendapatkan nilai tambah seperti diskon, potongan harga, atau bonus”</i></p>
--	---

Lampiran 5. Kartu Bimbingan

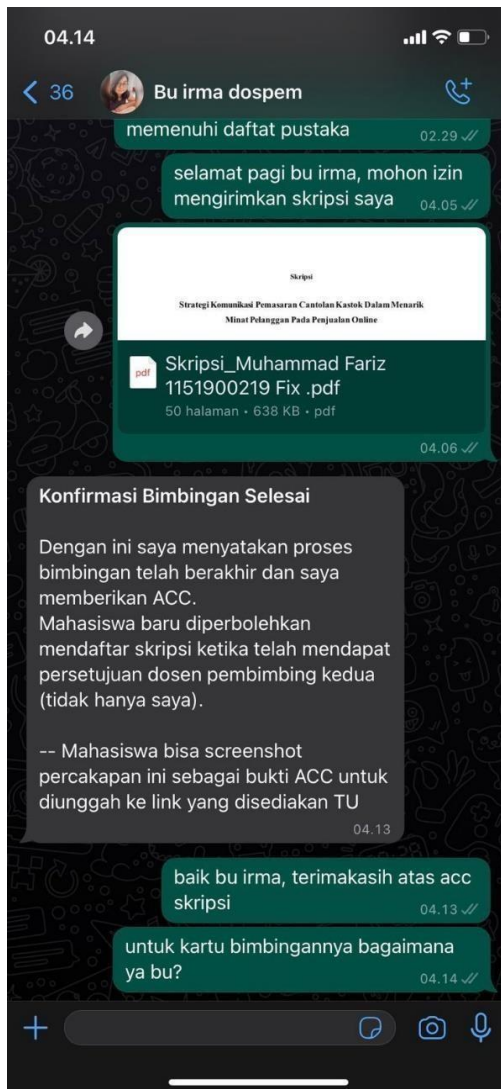


UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
Program Studi : ♦ Administrasi Publik ♦ Administrasi Bisnis ♦ Ilmu Komunikasi
♦ Magister Administrasi Publik ♦ Magister Ilmu Komunikasi ♦ Doktor Ilmu Administrasi
Gedung F 101 Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
Telp. 031-8991742, 5931800 psw. 199 email : fkip@untag-sby.ac.id

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Muhammad Fariz Zulfianto
NBI : 1151900219
Program Studi : ILMU KOMUNIKASI
Dosen Pembimbing I : Dr. Teguh Priyo Sadono, Msi
Dosen Pembimbing II : Imasroni Duta Harta, S.H.Hk., MA
Judul Skripsi : Strategi Komunikasi Pemasaran Cuci Tangan Pakai Sabun dalam Meningkatkan Minat Pelanggan Pada Penjualan Online

No	Tanggal	Saran/Perbaikan	Pembimbing	
			Prof. Dimpem 1	Prof. Dimpem 2
		Perbaikan Judul	1	
		ACC BAB I	1	
		acc bab II/III/IV/V	1	
		acc epilog	1	



Lampiran 6 Hasil Turnitin

ORIGINALITY REPORT			
11 %	11 %	5 %	2 %
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
PRIMARY SOURCES			
1	core.ac.uk Internet Source		2 %
2	repository.unpar.ac.id Internet Source		1 %
3	www.researchgate.net Internet Source		1 %
4	repository.usu.ac.id Internet Source		1 %
5	digilib.uns.ac.id Internet Source		1 %
6	docplayer.info Internet Source		1 %
7	eprints.walisongo.ac.id Internet Source		1 %
8	johannessimatupang.wordpress.com Internet Source		1 %
9	123dok.com Internet Source		1 %
10	qwords.com Internet Source		1 %

Lampiran 7 Lembar Revisi Ujian Skripsi

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama : Muhammad Fariz Zufianto
NIM : 1151900219
Judul : Strategi Komunikasi Pemasaran Cantolan Kastok dalam Menarik Minat Pelanggan pada Penjualan Online
Hari/ Tanggal Ujian : Senin, 18 Desember 2023

Catatan Perbaikan:

*subab ke studi eplaksi
dan gambar pendekatan.
Kamunikasi pemasaran.*

Surabaya,
Persetujuan Dosen Penguji 1 Telah Revisi/Perbaikan,


Dr. Teguh Priyo Sadono, Msi

Revisi dari Dosen Penguji 1,


Dr. Teguh Priyo Sadono, Msi

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.

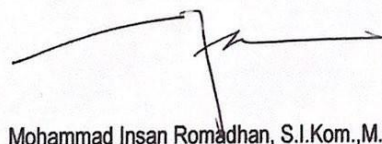
LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama : Muhammad Fariz Zulfianto
NIM : 1151900219
Judul : Strategi Komunikasi Pemasaran Cantolan Kastok dalam Menarik Minat Pelanggan pada Penjualan Online
Hari/ Tanggal Ujian : Senin, 18 Desember 2023

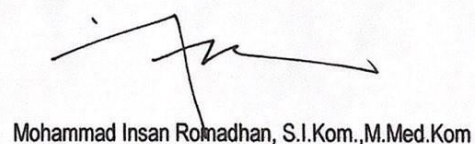
Catatan Perbaikan:

- Perbaiki Pembahasan ya.
- selesaikan dan lengkapi pembahasan, jangan
pada kata-kata komparasi.

Surabaya, 10-12-2023
Persetujuan Dosen Penguji 2 Telah Revisi/Perbaikan,


Mohammad Insan Romadhan, S.I.Kom., M.Med.Kom

Revisi dari Dosen Penguji 2,


Mohammad Insan Romadhan, S.I.Kom., M.Med.Kom

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama : Muhammad Fariz Zulfianto
NIM : 1151900219
Judul : Strategi Komunikasi Pemasaran Cantolan Kastok dalam Menarik Minat Pelanggan pada Penjualan Online
Hari/ Tanggal Ujian : Senin, 18 Desember 2023

Catatan Perbaikan:

- Revisi seperti yg telah dibahas pada waktu sidang

Surabaya, 2-01-24
Persetujuan Dosen Penguji 3 Telah Revisi/Perbaikan,



Bagus Cahyo Shah Adhi Pradana, S. Sos., M. Med. Kom

Revisi dari Dosen Penguji 3,



Bagus Cahyo Shah Adhi Pradana, S. Sos., M. Med. Kom

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.