

LAMPIRAN 1 : HASIL WAWANCARA

1. Bagaimana awal terbentuknya usaha aydan moslem store ini?

Jawaban : awalnya saya hanya ingin mempunyai *side job*, terus kepikiran produk busana muslim ini

2. Apa yang melatarbelakangi saudara untuk membuat usaha ini?

Jawaban : pertama karena ingin mempunyai side job, terus kedua istri saya punya usaha baju tapi anak-anak, kebetulan moment nya waktu mendekati hari raya, jadi saya memutuskan buat usaha busana muslim ini

3. Kenapa pilih busana muslim?

Jawaban : jawabannya karena kalau busana muslim itu pilihannya tidak terlalu banyak, seperti modelnya kan tidak terlalu bervariasi jadi saya bisa menghandle nya, selain itu juga di kota gresik ini kan terkenal sebagai kota santri jadi saya memanfaatkan itu, hal lainnya lagi ya karena waktu itu mendekati hari raya jadi saya memanfaatkan moment itu juga

4. Lalu bagaimana pemasaran awal pada usaha ini?

Jawaban : proses pemasaran awalnya sih door to door, kita perkenalkan barangnya, memperlihatkan detail dari produk ini busana muslim ini, setelah itu perlahan kita pakai platform digital

5. Platform digital apa yang digunakan pada saat awal merintis?

Jawaban : awal mula saya membuat akun instagram, tujuannya untuk ya supaya bisa meletakkan katalog disana, bagaimana detail, model dan juga varian nya di akun instagram yang dibuat itu, selain itu saya memanfaatkan akun instagram pribadi juga sebagai media untuk promosi, juga lewat whatsapp pasang di status gitu biasanya

6. Bagaimana strategi yang saudara lakukan pada awal pemasaran digital tersebut?

Jawaban : untuk awal saya mencoba iklan yang disediakan pada instagram, dengan menentukan target pasar, mulai dari usia maupun wilayahnya, target awalnya hanya untuk supaya tokonya dikenal aja

7. Menurut saudara, seberapa pengaruh pemasaran digital terhadap usaha ini?

Jawaban : sangat berpengaruh, karena menurut saya di era digitalisasi ini jarang sekali yang tidak memakai gadget lah ya istilahnya, dan juga sudah banyak yang bisa memanfaatkan teknologi yang ada, jadi yaa sangat berpengaruh, ibaratnya kan platform digital apapun itu sudah menjadi runititas lah istilahnya

8. Lalu apakah pemasaran digital usaha aydan moslem store ini sudah berjalan dengan baik?

Jawaban : sejauh ini sih sudah berjalan dengan baik, baik akun instagramnya atau pun laman marketplace yang kita gunakan

9. Seiring berjalannya waktu, apakah saudara menggunakan platform digital yang lain?

Jawaban : iya, jarak beberapa bulan dari merintis awal waktu itu sekitar 2 bulan mungkin, itu saya membuat lapak di marketplace, mulai dari shopee, lazada dan tokopedia

10. Berapa sering usaha ini melakukan promosi?

Jawaban : untuk promosi sendiri mungkin tidak sering ya, karena kan membutuhkan biaya yang lumayan juga, jadi mungkin untuk pasang iklan itu menentukannya di moment tertentu aja

11. Lalu bagaimana menaikkan perfoma toko di media digital nya?

Jawaban : untuk instagram mungkin lebih ke memperkenalkan katalog nya aja sih, upload reels supaya lebih banyak dijangkau orang, memanfaatkan semua fitur juga lah intinya, kalau untuk di shopee atau marketplace lainnya mungkin ya kadang pakai iklan cuman gak sering karena budgetnya lumayan dan di marketplace kan juga ada biaya admin, jadi strategi nya ya mulai dari mengubah judul deskripsi atau yang lainnya

12. Dengan promosi digital, apakah sangat berpengaruh pada penjualan?

Jawaban : sangat pengaruh, karena ya balik lagi tadi kan teknologi ini sudah sangat canggih dan hampir semua sudah mengenal atau pun memanfaatkannya, dan promosi digital juga bukan hanya untuk proses pembelian juga kan, bisa untuk media memperkenalkan toko di kalangan konsumen, mau di online atau di offline sangat pengaruh

LAMPIRAN 2 : DOKUMENTASI

a. DOKUMENTASI WAWANCARA

Wawancara dengan owner



Wawancara dengan karyawan



b. DOKUMENTASI PRODUK AYDAN MOSLEM STORE





GRESIK

c. DOKUMENTASI PROSES *PACKING*





GRESIK



PRODI KEWIRAUSAHAAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK



**BERITA ACARA UJIAN SIDANG SKRIPSI
SEMESTER GASAL 2023/2024**
Nomer : 022/II.3.UMG/Kewirausahaan/E/2024

Pada hari ini Kamis, Tanggal 25 Januari 2024, pukul 11.00 - 12.30. Telah dilaksanakan Ujian Sidang Skripsi
Pada Mahasiswa :

Nama Mahasiswa : Quini Nur Fauziah
NIM : 200304030
Judul Skripsi : Pengembangan Usaha Aydan Moslem Store Menggunakan Pemasaran Digital

Pembimbing Utama : Aries Kurniawan, SE., M.Hum
Pembimbing Pendamping : -
Ketua Penguji : Vembri Aulia Rahmi, S.E., MM
Anggota Penguji : Hadi Ismanto, SE., MM

No	Nama Penguji	Jabatan	Jabatan Penguji	Tanda Tangan
1	Aries Kurniawan, SE., M.Hum	Pembimbing Utama	Ketua	
2	-	Pembimbing Pendamping	Sekretaris	
3	Vembri Aulia Rahmi, S.E., MM	Ketua Penguji	Anggota	
4	Hadi Ismanto, SE., MM	Anggota Penguji	Anggota	

Berdasarkan hasil Ujian Sidang Skripsi yang telah dilakukan di depan penguji dinyatakan :

Lulus (Diterima / Diterima dengan Perbaikan) atau Mengulang atau Tidak Lulus*)



Gresik, 25 Januari 2024,
Ketua Tim Penguji,

Aries Kurniawan, SE., M.Hum

Catatan :
*) Coret yang tidak perlu



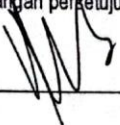
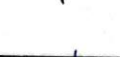


UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Sumatera 101 GKB Gresik, Telp 0813324 6789

PERSETUJUAN REVISI SKRIPSI

Setelah kami teliti perbaikan revisi skripsi :

Nama : Quini Nur Fauziah
NIM : 200304030
Program Studi : Kewirausahaan
Judul Skripsi : Pengembangan Usaha Aydan Moslem Store Menggunakan Pemasaran Digital

Kami penguji dapat menyetujui perbaikan revisi skripsi tersebut.

Nama Penguji	Tanda tangan persetujuan penguji	Tanggal Persetujuan
1. Aries Kumiawan, SE., M.Hum		1 26/1/24
2. -		2
3. Vembri Aulia Rahmi, S.E., MM		3 26/1/24
4. Hadi Ismanto, SE., MM		4 26/01/24

Catatan :
Setiap mahasiswa/wi mengisi rangkap 2 (dua)



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Sumatera 101 GKB Gresik, Telp 0813324 6789

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Penyaji : Quini Nur Fauziah
N IM : 200304030
Program Studi : Kewirausahaan
Alamat / Tlp : 088230965729
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Digital Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan pada Usaha Aydan Moslem Store

Pembimbing I : Aries Kurniawan, SE., M.Hum
Pembimbing II : -
Konsultasi:

Tanggal	Paraf Pembimbing		KETERANGAN
	I	II	
09/11/23			Revisi Bab 1, latar belakang masalah dan rumusan masalah
11/12/23			revisi bab 1
9/12/23			Revisi minor, ^{ujian} Acc sempro
8/12/23			Acc seminar proposal.
08/10/23			Revisi Teori dan kerangka Perolehan
03/01/24			Acc Bab 1, 2, 3
1/01/24			bata penanda online seperti akun / globe - dan per biday. (secara tertulis) serta gambar atau grafik publikasi → 12 globe → globe ke-11 bulet - <u>sekitar</u>
22/01/24			Acc daftar seminar hasil

Tanggal Pengajuan : 26 September 2023
Batas Akhir Bimbingan :
Selesai Penulisan :
Tanggal Diujikan :

Prodi Kewirausahaan

Vembri Aulia Rahmi, S.E., M.M

Dosen Pembimbing I

Aries Kurniawan, SE., M.Hum

Dosen Pembimbing II

: