

# LAMPIRAN-LAMPIRAN

## **Lampiran I : Pedoman Wawancara**

### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

1. Sejak kapan usaha Carang Mas Kriuk ini berdiri?
2. Apa alasan memilih usaha Carang Mas sebagai produk utama?
3. Bagaimana perkembangan usaha ini dari awal hingga sekarang?
4. Mengapa memilih lokasi usaha di Desa Puhsarang?
5. Apakah lokasi ini strategis untuk pemasaran produk?
6. Apakah ada kendala dalam menjalankan usaha di lokasi ini?
7. Berapa banyak produksi Carang Mas Kriuk dalam sehari?
8. Siapa saja yang terlibat dalam proses produksi?
9. Berapa jumlah karyawan disini dan ada posisi apa saja? Bagaimana struktur organisasi disini?
10. Bagaimana proses produksi dari bahan baku hingga siap jual?
11. Di mana saja produk Carang Mas “Kriuk” dijual?
12. Apakah ada pelanggan tetap atau mitra usaha?
13. Bagaimana sistem pemesanan dan pengiriman produk?
14. Apa tantangan terbesar dalam menjalankan usaha ini?
15. Bagaimana cara mengatasi kendala yang ada?

### **B. Strategi Promosi yang Diterapkan di Carang Mas “Kriuk” Ibu Yanti di Desa Puhsarang Kecamatan Semen Kabupaten Kediri.**

#### **1. Jangkauan Promosi**

- a. Seberapa sering usaha Carang Mas “Kriuk” melakukan promosi?
- b. Media promosi apa saja yang digunakan untuk menjangkau pelanggan?

c. Apakah jangkauan promosi saat ini sudah cukup luas?

## **2. Kualitas Promosi**

a. Bagaimana cara menilai keberhasilan promosi yang dilakukan?

b. Apakah materi promosi yang digunakan menarik bagi pelanggan?

c. Apa ada feedback dari pelanggan tentang promosi yang sudah dilakukan?

## **3. Kuantitas Promosi**

a. Seberapa banyak promosi yang dilakukan dalam sebulan?

b. Apakah pelanggan merasa promosi yang dilakukan sudah cukup?

c. Apakah promosi yang sering dilakukan berpengaruh pada peningkatan penjualan?

## **4. Waktu Promosi**

a. Kapan biasanya promosi dilakukan?

b. Berapa lama durasi setiap promosi yang dijalankan?

c. Apakah waktu promosi yang dipilih sudah efektif menarik pelanggan?

## **5. Ketepatan Sasaran Promosi**

a. Siapa target utama dari promosi yang dilakukan?

b. Apakah promosi sudah menjangkau calon pelanggan yang tepat?

c. Bagaimana cara memastikan promosi benar-benar sampai ke target yang diinginkan?

## **C. Strategi Promosi dalam Meningkatkan Pendapatan Carang Mas “Kriuk”**

### **Ibu Yanti di Desa Puhsarang Kecamatan Semen Kabupaten Kediri.**

1. Apa saja cara promosi yang sudah dilakukan selama ini?

2. Media promosi apa yang paling sering digunakan?

3. Apakah ada perbedaan strategi promosi dulu dan sekarang?
4. Apakah promosi yang dilakukan berdampak pada peningkatan penjualan?
5. Media promosi mana yang paling efektif menurut pengalaman Ibu?
6. Bagaimana cara mengevaluasi keberhasilan promosi yang dilakukan?
7. Siapa saja target utama dari produk Carang Mas “Kriuk” ini?
8. Apakah promosi sudah menjangkau pelanggan yang diinginkan?
9. Bagaimana cara menarik lebih banyak pelanggan baru?
10. Apa kendala utama dalam melakukan promosi?
11. Bagaimana cara mengatasi kendala tersebut?
12. Apakah ada rencana pengembangan strategi promosi ke depan?

**Lampiran II : Dokumentasi Wawancara**



**(Wawancara dengan Ibu Yanti selaku Owner Usaha Carang Mas “Kriuk”  
Ibu Yanti Di Desa Puhsarang Kecamatan Semen Kabupaten Kediri)**



**(Wawancara dengan Ibu Amanah selaku Bagian keuangan di Usaha Carang Mas “Kriuk” Ibu Yanti di Desa Puhsarang Kec. Semen Kabupaten Kediri)**



**(Wawancara dengan Bapak Katiman selaku Bagian Promosi di Usaha Carang Mas “Kriuk” Ibu Yanti di Desa Puhsarang Kec. Semen Kab. Kediri)**



**(Wawancara dengan Ibu Latri selaku Bagian Produksi di Usaha Carang Mas “Kriuk” Ibu Yanti di Desa Puhsarang Kec. Semen Kabupaten Kediri)**



**(Wawancara dengan Ibu Batianah selaku Bagian Produksi di Usaha Carang Mas “Kriuk” Ibu Yanti di Desa Puhsarang Kec. Semen Kabupaten Kediri)**



**(Wawancara dengan Ibu Endah selaku Bagian Produksi di Usaha Carang Mas “Kriuk” Ibu Yanti di Desa Puhsarang Kec. Semen Kabupaten Kediri)**



**(Wawancara dengan Mbak Laili selaku Konsumen di Usaha Carang Mas “Kriuk” Ibu Yanti di Desa Puhsarang Kecamatan Semen Kabupaten Kediri)**



**(Wawancara dengan Ibu Atik selaku Konsumen di Usaha Carang Mas “Kriuk” Ibu Yanti di Desa Puhsarang Kecamatan Semen Kabupaten Kediri)**



**(Wawancara dengan Mbak Eli selaku Konsumen di Usaha Carang Mas “Kriuk” Ibu Yanti di Desa Puhsarang Kecamatan Semen Kabupaten Kediri)**




**(Wawancara dengan Mbak Yaumul selaku Konsumen di Usaha Carang Mas “Kriuk” Ibu Yanti di Desa Puhsarang Kecamatan Semen Kabupaten Kediri)**

### Lampiran III : Dokumentasi Lokasi Penelitian





## Lampiran IV : Surat Izin Penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Sunan Ampel No. 7, Kec. Ngronggo, Kota Kediri, Jawa Timur. Kode Pos 64127  
Telepon (0354) 689282 | Website: www.iainkediri.ac.id

Nomor : 0442/In.36/D4/PP.07.01.05/04/2025  
Lamp. : -  
Perihal : **Permohonan Izin Riset / Penelitian**

Kediri, 21 April 2025

Kepada  
OWNER CARANG MAS "KRIUK" DESA PUHSARANG RT 02 RW 01 KEC. SEMEN

Assalamualaikum Wr. Wb.

Dengan hormat kami beritahukan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : LULUK FIJANNAH  
NIM : 931316118  
Semester : XIV (Empat Belas)  
Prodi : EKONOMI SYARIAH


Dalam rangka menyelesaikan studi dan menyusun skripsinya yang perlu melakukan penelitian lapangan. Untuk itu kami memohon agar mahasiswa yang bersangkutan diberi izin dan kesempatan untuk melakukan penelitian di wilayah / lembaga yang menjadi wewenang Bapak / Ibu, dalam bidang-bidang yang terkait dengan judul skripsinya, yaitu :

**""Peran Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Pada Usaha Carang Mas " Kriuk" Desa Puhsarang Kecamatan Semen Kabupaten Kediri) ""**

Mahasiswa yang melaksanakan riset/penelitian akan berkewajiban mentaati semua peraturan yang berlaku di lembaga/instansi tempat penelitiannya.  
Demikian atas perkenan dan kerjasama Bapak/Ibu. kami sampaikan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

a.n. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,  
Kepala Bagian Tata Usaha

  
**JULFIANA EVARINI, SE.**  
NIP. 197107021998032002

## Lampiran V : Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian

Kediri, 4 Januari 2025

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
di Tempat

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Kami Usaha Carang Mas "Kriuk" Desa Pohsarang Kecamatan Semen Kabupaten Kediri memberitahukan bahwa mahasiswa berikut ini :

Nama : Luluk Fijannah  
NIM : 9313.161.18  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Semester : 14  
Judul Penelitian : Peran Promosi dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Pada Usaha Carang Mas "Kriuk" Desa Pohsarang Kecamatan Semen Kabupaten Kediri)

Telah melakukan penelitian di Usaha Carang Mas "Kriuk" Desa Pohsarang Kecamatan Semen Kabupaten Kediri.

Demikian surat pemberitahuan ini kami buat, atas perhatiannya kami sampaikan terimakasih. Teriring doa  
*Jazakumullah Ahsanal Jaza.*

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Mengetahui,  
Owner Usaha Carang Mas  
Kriuk Kediri



## Lampiran IV : Daftar Riwayat Hidup



### A. Data Pribadi

- 1 Nama : Luluk Fijannah
- 2 Tempat dan Tanggal Lahir : Kediri, 17 Mei 1999
- 3 Jenis Kelamin : Perempuan
- 4 Agama : Islam
- 5 Status Pernikahan : Sudah Menikah
- 6 Warga Negara : Indonesia
- 7 Alamat : Jln Beku 2 Rt 03 Rw 03 Desa Semen  
Kec Semen Kab Kediri
- 8 Nomer Telepon/HP : 085853369064
- 9 *E – mail* : [fijannahluluk@gmail.com](mailto:fijannahluluk@gmail.com)

### B. Riwayat Pendidikan

- 2005 – 2006 RA DARUSSALAM SEMEN KEDIRI
- 2006 – 2012 : SDN SEMEN 1 KEDIRI
- 2012 – 2015 : SMPN 1 SEMEN KEDIRI
- 2015 – 2018 : SMK PGRI 2 KEDIRI
- 2018 – 2025 IAIN KEDIRI

