

LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

A. Pedoman wawancara dengan Kepala toko

1. Bagaimana gambaran umum operasional Barley Store Kota Kediri?
2. Bagaimana perkembangan Barley Store sejak awal berdiri hingga saat ini?
3. Apa saja tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usaha Barley Store?
4. Seberapa penting *digital marketing* bagi Barley Store?
5. Platform digital apa saja yang digunakan untuk promosi produk?
6. Mengapa Instagram dipilih sebagai media utama dalam pemasaran?
7. Bagaimana strategi promosi yang dilakukan melalui media sosial?
8. Seberapa sering Barley Store melakukan upload konten (feed, reels, story)?
9. Jenis konten apa saja yang biasanya dibuat (produk, promo, edukasi, dll)?
10. Apakah Barley Store menggunakan influencer atau endorsement? Bagaimana hasilnya?
11. Apakah terdapat strategi khusus dalam penggunaan hashtag atau caption?
12. Apakah Barley Store memanfaatkan pencarian Google atau marketplace untuk promosi?
13. Bagaimana pengaruh pencarian online terhadap jumlah konsumen?

14. Apakah konsumen yang datang dari pencarian lebih berpotensi melakukan pembelian?
 15. Bagaimana peran Shopee dalam mendukung penjualan Barley Store?
 16. Bagaimana konsep pembuatan konten di Barley Store?
 17. Apakah konten yang dibuat lebih fokus pada penjualan atau juga edukasi dan hiburan?
 18. Bagaimana respon konsumen terhadap konten yang diunggah?
 19. Apakah konten membantu meningkatkan interaksi (engagement) dengan konsumen?
 20. Apakah terdapat peningkatan penjualan setelah menggunakan digital marketing?
 21. Bagaimana perbandingan penjualan sebelum dan sesudah menggunakan digital marketing?
 22. Strategi digital marketing apa yang paling berpengaruh terhadap peningkatan penjualan?
 23. Apakah media sosial membantu menarik pelanggan baru?
- B. Pedoman wawancara dengan karyawan, tim keuangan, admin sosial media, admin shoppee
1. Bagaimana aktivitas operasional Barley Store sehari-hari?
 2. Menurut Anda, bagaimana peran digital marketing dalam kegiatan penjualan?
 3. Apakah promosi melalui media sosial mempengaruhi jumlah pembeli di toko?

4. Bagaimana respon konsumen terhadap produk yang dipromosikan di Instagram?
5. Apakah pelanggan sering mengetahui produk dari media sosial sebelum datang ke toko?
6. Menurut Anda, apakah konten yang diunggah di media sosial membantu menarik minat konsumen?
7. Bagaimana perbedaan penjualan sebelum dan sesudah aktif menggunakan digital marketing?
8. Bagaimana perkembangan penjualan Barley Store dalam beberapa tahun terakhir?
9. Apakah terdapat peningkatan penjualan setelah penggunaan digital marketing?
10. Bagaimana perbandingan biaya promosi digital dengan promosi konvensional?
11. Apakah digital marketing dinilai lebih efisien dari segi biaya?
12. Bagaimana pengaruh promosi Instagram terhadap pendapatan toko?
13. Platform apa saja yang digunakan untuk digital marketing Barley Store?
14. Mengapa Instagram menjadi media utama promosi?
15. Bagaimana strategi konten yang digunakan (feed, reels, story)?
16. Bagaimana cara meningkatkan engagement (like, komentar, DM)?
17. Apakah sering berinteraksi dengan konsumen melalui DM atau komentar?

18. Bagaimana pengaruh konten terhadap peningkatan minat beli konsumen?
19. Apakah ada evaluasi performa konten (insight, reach, engagement)?
20. Kendala apa yang dihadapi dalam mengelola media sosial?
21. Bagaimana peran Shopee dalam penjualan Barley Store?
22. Apakah banyak konsumen yang datang dari Instagram ke Shopee?
23. Bagaimana alur pembelian konsumen dari media sosial ke marketplace?
24. Apakah promosi di Instagram berdampak pada peningkatan traffic Shopee?

C. Pedoman wawancara dengan konsumen

1. Dari mana Anda pertama kali mengetahui Barley Store?
2. Apakah Anda mengetahui Barley Store melalui media sosial (Instagram)?
3. Seberapa sering Anda melihat konten Barley Store di media sosial?
4. Apa yang membuat Anda tertarik dengan konten Barley Store di Instagram?
5. Apakah tampilan foto/video produk mempengaruhi minat Anda untuk membeli?
6. Apakah informasi promo yang ditampilkan di Instagram menarik perhatian Anda?
7. Apakah Anda langsung membeli melalui Shopee setelah melihat Instagram?

8. Seberapa mudah proses pembelian melalui link yang disediakan (bio/DM)?

Lampiran 2 Surat Izin Penelitian dari UIN SYEKH WASIL KEDIRI

	KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SYEKH WASIL 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 : 1267/Un.33/D4/PP.07.01.05/09/2025	Kediri, 24 September 2025
Lamp. :-	
Perihal : Permohonan Observasi	
Kepada Pimpinan Barley Store Kediri Jl. Joyoboyo No.36, Kemas, Kec. Kota, Kota Kediri, Jawa Timur 64125	
Assalamualaikum Wr. Wb.	
Sehubungan dengan tugas akhir/menyusun skripsi yang diberikan kepada mahasiswa, maka kami mohon bantuan kepada Bapak/Ibu untuk memberikan kesempatan/ijin kepada mahasiswa yang tersebut di bawah ini, untuk melakukan observasi guna memperoleh data-data yang diperlukan.	
Nama : SANYA RARA ZUBAIDA	
NIM : 22403011	
Semester : VII (TUJUH)	
Prodi : MANAJEMEN BISNIS SYARIAH	
Demikian surat permohonan ini kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasama Bapak/Ibu kami ucapkan banyak terima kasih.	
Wassalamualaikum Wr. Wb.	
a.n. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Kepala Bagian Tata Usaha	
 JHEBANA EVARINI, SE. NIP. 197107021998032002	

Lampiran 3 Surat Izin Penelitian dari UIN SYEKH WASIL KEDIRI



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) SYEKH WASIL 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 : 0227/Un.33/D4/PP.07.01.05/02/2026
Lamp. : -
Perihal : **Permohonan Izin Riset / Penelitian**

Kediri, 1 Februari 2026

Kepada
Pimpinan Barley Store Kediri
di Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb.

Dengan hormat kami beritahukan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : SANYA RARA ZUBAIDA
NIM : 22403011
Semester : VIII (Delapan)
Prodi : MANAJEMEN BISNIS 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 :

"Strategi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Barley Store Kota 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



JULIANA EVARINI, SE.
NIP. 197107021998032002

Lampiran 4 Surat Balasan Penelitian



CV. MEGA RAYA INDONESIA
Jl. Imam Bonjol No. 14 E Sananwetan Kota Blitar – Jawa Timur 66133
HP: 0823-3333-5547 Website: www.barleydivision.com

Nomor : 003/SK-HRD-MGI/IX/2025
Lampiran : -
Perihal : Permohonan Izin Survey/Observasi Penelitian

**Kepada : Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jalan Sunan Ampel No.7 Kec. Ngeronggo, Kota Kediri**

Sehubungan dengan surat saudara Nomor: 1267/Un.33/D4/PP.07.01.05/09/2025 tanggal 24 September 2025 dengan ini diberitahukan bahwa pada prinsipnya kami dapat menyetujui Permohonan Izin Penelitian yang akan dilaksanakan mahasiswa saudara :

NO.	NAMA	NIM	PRODI
1.	Sanya Rara Zubaida	22403011	Manajemen Bisnis Syariah

Berkenaan dengan perihal tersebut kami memberikan ketentuan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan pengambilan data Penelitian di mulai pada tanggal **25 September 2025 sampai dengan selesai, berlokasi di Barley Store Kediri** dengan membawa surat jawaban dari Perusahaan.
2. Berpakaian rapi dengan memakai atribut atau Identitas Mahasiswa.
3. Mentaati Peraturan yang berlaku di Perusahaan dan dapat menjamin rahasia Perusahaan.
4. Perusahaan tidak memberikan fasilitas dalam bentuk apapun.
5. Segala resiko yang timbul akibat pelaksanaan pengambilan data Penelitian diluar tanggung jawab Perusahaan.
6. Setelah selesai di harap untuk menyerahkan laporan tertulis hasil pengambilan data Penelitian tersebut kepada Perusahaan.

Demikian agar dilaksanakan dengan sabaik-baiknya

Blitar, 24 September 2025



Tembusan :

1. Direktur
2. Kepala Toko Barley Store Kediri
3. Arsip

Lampiran 5 Daftar Konsultasi Skripsi Dosen Pembimbing 1



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri 64127 Telp. (0354) 689282 Fax. (0354) 686564
Website: www.iainkediri.ac.id

DAFTAR KONSULTAN DAN PENYELESAIAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Sanya Rara Zubaida
Nomor induk mahasiswa : 22403011
Fakultas / jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Manajemen Bisnis Syariah
Semester / tahun akademik : 8 / 2026
Judul skripsi : Strategi *Digital Marketing* Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Barley Store Kota Kediri

No.	Tanggal Konsultan	Catatan Dosen Pembimbing	Tanda Tangan
1.	20/09/2026	ACC Judul	
2.	17/10/2026	Revisi Bab 1 & 2	
3.	24/10/2026	Revisi Penulisan Kata miring & referensi	
4.	28/10/2026	ACC Sempro	
5.	15/01/2026	Revisi Judul & ACC judul	
6.	26/02/2026	Revisi Bab 2	
7.	1/04/2026	Revisi Bab 5+9	
8.	21/04/2026	ACC Sidang	

Kediri, 13 Maret 2026
Dosen Pembimbing I

Nilna Fauza, M. HI
NIP.198610242015032003

Lampiran 6 Daftar Konsultasi Skripsi Dosen Pembimbing 2



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri 64127 Telp. (0354) 689282 Fax. (0354) 686564
Website: www.iainkediri.ac.id

DAFTAR KONSULTAN DAN PENYELESAIAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Sanya Rara Zubaida
Nomor induk mahasiswa : 22403011
Fakultas / jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Manajemen Bisnis Syariah
Semester / tahun akademik : 8 / 2026
Judul skripsi : Strategi *Digital Marketing* Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Barley Store Kota Kediri

No.	Tanggal Konsultan	Catatan Dosen Pembimbing	Tanda Tangan
1.	30 / 09 / 25	ACC judul + Revisi BAB 1	
2.	28 / 10 / 25	Revisi Bab 2, 3 & Daftar pustaka	
3.	03 / 11 / 25	ACC sempro	
4.	13 / 01 / 26	ACC Judul (perubahan)	
5.	26 / 01 / 26	Revisi Bab 2 & Footnote	
6.	29 / 02 / 26	Revisi Bab 5	
7.	6 / 09 / 26	Revisi Bab 5 & Referensi	
8.	7 / 09 / 26	ACC sidang	

Kediri, 13 Maret 2026
Dosen Pembimbing II

Moch Zainuddin, MEI
NIP. 198310302023211007

Lampiran 7 Dokumentasi

1. Wawancara dengan Kepala Toko Barley Store Kediri



2. Wawancara dengan Karyawan Toko Barley Store Kediri



3. Wawancara dengan Konsumen Barley Store Kediri



Lampiran 8 Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Sanya Rara Zubaida lahir di Kediri pada tanggal 06 Desember 2003. Penulis merupakan putri kedua dari orang tua tercinta. Saat ini penulis berdomisili di Jalan KH. Agus Salim Gang 07 Nomor 51, Kota Kediri. Riwayat pendidikan penulis diawali di RA Perwanida. Selanjutnya, penulis menempuh pendidikan dasar di MIN Bandar Kidul, kemudian melanjutkan pendidikan menengah pertama di MTsN 1 Kota Kediri dan menengah atas di SMAN 7 Kota Kediri. Saat ini, penulis sedang menempuh pendidikan S1 di Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri sejak tahun 2022 sampai tahun 2026.