

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

A. Pedoman Wawancara dengan Owner

1. Bagaimana awal mula UMKM Candaria menggunakan media sosial sebagai sarana pemasaran?
2. Apa alasan utama menggunakan *TikTok* sebagai media pemasaran utama?
3. Bisa dijelaskan bagaimana perkembangan akun *TikTok* Candaria dari awal sampai sekarang?
4. Apa alasan dilakukan perpindahan akun *TikTok* dari akun lama ke akun baru?
5. Bagaimana peran akun pendukung seperti akun pribadi dalam mendukung penjualan?
6. Strategi apa saja yang Ibu terapkan dalam pemasaran digital melalui *TikTok*?
7. Apakah ada perbedaan strategi sebelum dan sesudah penggunaan akun baru?
8. Bagaimana Ibu menilai efektivitas konten, *live streaming*, dan affiliate dalam penjualan?
9. Apakah Ibu melakukan evaluasi terhadap strategi pemasaran yang dijalankan? Jika iya, bagaimana caranya?
10. Menurut Ibu, faktor apa yang paling memengaruhi peningkatan penjualan pie nanas?
11. Bagaimana dampak pemasaran digital terhadap omzet/penjualan UMKM Candaria?
12. Kendala apa saja yang pernah dialami dalam pemasaran melalui *TikTok*?

B. Pedoman Wawancara dengan Karyawan Konten

1. Bisa diceritakan bagaimana alur proses pembuatan konten di *TikTok* Candaria, mulai dari penggalan ide, pengambilan video (*shooting*), proses

penyuntingan (*editing*), hingga akhirnya konten tersebut siap diunggah?

2. Biasanya ide konten yang diproduksi berasal dari siapa saja? Apakah instruksi langsung dari *owner*, mengikuti tren *TikTok* yang sedang viral, atau diangkat dari aktivitas serta pengalaman penjualan sehari-hari di toko?
3. Siapa saja pihak yang terlibat dalam proses pembuatan konten *TikTok* Candaria, dan bagaimana pembagian tugasnya masing-masing (misalnya peran *owner*, pengelola konten, maupun karyawan lain)?
4. Apakah aktivitas pembuatan dan pengunggahan konten dilakukan secara rutin terjadwal (memiliki target harian), atau hanya menyesuaikan dengan kebutuhan momentum tertentu saja?
5. Apa tujuan utama dari pembuatan berbagai variasi konten di *TikTok* tersebut? Apakah murni untuk mempromosikan produk, mengedukasi masyarakat, atau untuk membangun personal branding toko?
6. Menurut pandangan Anda, apakah konten-konten video yang diunggah secara rutin di *TikTok* memberikan pengaruh yang nyata terhadap peningkatan penjualan produk Pie Nanas Candaria?
7. Jika melihat dari keseluruhan video yang telah diproduksi, menurut Anda konsep atau pendekatan apa yang paling sering digunakan agar konten tersebut efektif menarik minat beli audiens?
8. Apakah ada aktivitas evaluasi berkala terhadap performa video yang sudah diunggah? Bagaimana Anda memanfaatkan respon dari konten sebelumnya (seperti jumlah views, komentar, atau keluhan penonton) untuk perbaikan pembuatan konten berikutnya?

C. Pedoman Wawancara dengan Karyawan *Host Live*

1. Bisa diceritakan bagaimana persiapan yang dilakukan sebelum memulai siaran langsung (*live streaming*) di *TikTok* Candaria, serta bagaimana gambaran teknis pelaksanaannya di lapangan?
2. Berapa kali siaran langsung (*live streaming*) dilakukan dalam sehari? Bagaimana pembagian waktu untuk setiap sesi, berapa total durasi

siarannya, dan mengapa hari Kamis dipilih sebagai hari libur operasional live?

3. Saya melihat lokasi *live streaming* terkadang dilakukan di toko fisik dan terkadang berpindah ke ruang produksi. Apakah hal tersebut bagian dari strategi pemasaran? Apa tujuan spesifik dari pemilihan masing-masing lokasi tersebut?
4. Saat siaran berlangsung di ruang produksi, Anda sering memperlihatkan proses pembuatan selai, adonan pie, hingga pemanggangan (baking). Apakah variasi konten ini merupakan inisiatif Anda sendiri atau arahan langsung dari *owner*, dan apa tujuannya?
5. Apakah ada strategi atau taktik komunikasi tertentu yang Anda gunakan selama live untuk mengedukasi penonton mengenai kualitas produk (seperti kebersihan bahan nanas madu asli) sekaligus mendorong mereka agar langsung melakukan pembelian (*checkout*)?
6. Menurut pengalaman Anda selama memandu live, apakah jumlah penonton yang banyak selalu berbanding lurus dengan peningkatan penjualan? Bagaimana Anda menyikapi momen di mana penonton sedikit tetapi interaksi dan pembelian justru tetap aktif?
7. Produk apa saja yang biasanya Anda tampilkan dan tawarkan kepada penonton saat *live streaming* berlangsung? Di antara semua produk tersebut, produk mana yang menjadi *best seller* dan paling sering dibeli dalam bentuk boks atau eceran?
8. Pada momen atau hari apa saja biasanya penjualan melalui *live streaming* mengalami peningkatan yang paling signifikan? Selain itu, bagaimana proses evaluasi yang dilakukan bersama *owner* jika performa siaran atau jumlah penonton sedang mengalami penurunan?

D. Pedoman Wawancara dengan Customer

1. Bagaimana awal mula Anda mengetahui keberadaan produk Pie Nanas Candaria? Apakah mengetahui langsung dari gerai fisiknya, atau melalui *platform TikTok*?
2. Jika mengetahui produk ini dari *platform TikTok*, melalui fitur apa Anda

pertama kali melihatnya? Apakah melalui tayangan video konten yang lewat di beranda, atau melalui siaran langsung (*live streaming*)?

3. Saat pertama kali melihat siaran langsung (*live streaming*) produk Candaria, apakah Anda mengingat siaran tersebut berasal dari akun *TikTok* yang mana? Apakah dari akun resmi toko (@jajananbahagiaindonesia) atau akun pribadi owner (@ratihkusumadewiq / @ratihkd)?
4. Bisa diceritakan bagaimana prosesnya dari awal Anda menonton *live streaming* tersebut hingga akhirnya memutuskan untuk melakukan tindakan checkout (pembelian pertama)?
5. Pada saat melakukan pembelian pertama kali tersebut, apakah Anda memilih membeli produk dalam bentuk eceran (per pieces) atau langsung dalam bentuk boks? Apakah pembelian awal tersebut didasari karena ingin mencoba rasanya terlebih dahulu?
6. Setelah mencoba produk tersebut untuk pertama kalinya, apakah Anda kemudian melakukan pembelian kembali (repeat order)? Kira-kira sudah berapa kali Anda melakukan pemesanan produk Candaria ini?
7. Selain karena faktor cita rasanya yang enak dan selai nanasnya yang banyak, hal apa lagi yang membuat Anda tertarik untuk terus melakukan pembelian ulang? Apakah karena pengaruh harga yang terjangkau, pelayanan yang ramah, promo menarik, atau karena aktivitas *live streaming*-nya yang sering muncul?
8. Bagaimana menurut Anda pengaruh *live streaming TikTok* Candaria terhadap keputusan pembelian Anda selanjutnya? Apakah keaktifan live tersebut membuat Anda tetap tertarik untuk membeli kembali.

Lampiran 2 Surat Izin Observasi untuk UMKM Candaria 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 : 1608/Un.33/D4/PP.07.01.05/10/2025 Kediri, 23 Oktober 2025
Lamp. : -
Perihal : **Permohonan Observasi**

Kepada
Kepala Dinas Koperasi Dan Usaha Mikro Kabupaten Kediri
Jl. Raya Kediri - Plosoklaten, Katang, Sukorejo, Kec. Ngasem, Kabupaten Kediri

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 : KARISMA NUR AINI
NIM : 22403010
Semester : 7
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



JULFIANA EVARINI, SE.
NIP. 197107021998032002

Sent To : karismanuraini03@gmail.com

Lampiran 3 Surat Izin Observasi untuk Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Kediri 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 : 1608/Un.33/D4/PP.07.01.05/10/2025 Kediri, 23 Oktober 2025
Lamp. : -
Perihal : **Permohonan Observasi**

Kepada
Kepala Dinas Koperasi Dan Usaha Mikro Kabupaten Kediri
Jl. Raya Kediri - Plosoklaten, Katang, Sukorejo, Kec. Ngasem, Kabupaten Kediri

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 : KARISMA NUR AINI
NIM : 22403010
Semester : 7
Prodi : MANAJEMEN BISNIS SYARI'AH

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



JULFIANA EVARINI, SE.
NIP. 197107021998032002

Sent To : karsmanuraini03@gmail.com

Lampiran 4 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) 689262 | Website: www.iainkediri.ac.id

Nomor : 0671/Un.33/D4/PP.07.01.05/05/2026
 Lamp. : -
 Perihal : Permohonan Izin Riset / Penelitian

Kediri, 18 Mei 2026

Kepada
 Owner UMKM Candaria
 di Tempat

Assalamualaikum Wr. Wb.

Dengan hormat kami beritahukan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : KARISMA NUR AINI
 NIM : 22403010
 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 PEMASARAN DIGITAL MELALUI TIKTOK UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PIE NANAS (Studi Kasus UMKM Candaria di 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



JULIANA EVARINI, SE.
 NIP. 197107021998032002

Lampiran 5 Surat Balasan Izin Penelitian dari UMKM Candaria



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI
 Jalan Sunan Ampel Nomor 07 Ngronggo Kota Kediri Kode Pos 64127
 Telepon (0354) 689282 Faksimile (0354) 680564 Website: www.uinkediri.ac.id

Kediri, 6 Juni 2026

Nomor : -

Lamp. : -

Perihal : Surat Keterangan Meneliti

Kepada
 Owner UMKM Candaria
 Perumahan Sekar Pamenang Regency no D5, Katang Sukorejo, Kec. Ngasem, Kab. Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat kami beritahu bahwa mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : KARISMA NUR AINI
 NIM : 22403010
 Semester : 8
 Prodi : Manajemen Bisnis Syariah

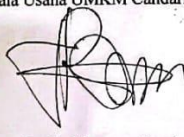
Dalam rangka menyelesaikan studi dan menyusun skripsinya yang perlu melakukan penelitian lapangan. Untuk itu kami memohon agar mahasiswa yang bersangkutan diberi izin dan kesempatan untuk melakukan penelitian di wilayah/lembaga yang menjadi wewenang Bapak/Ibu, dalam bidang-bidang yang terkait dengan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

**"STRATEGI PEMASARAN DIGITAL MELALUI TIKTOK UNTUK
 MENINGKATKAN PENJUALAN PIE NANAS
 (Studi Kasus UMKM CANDARIA di 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.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Kepala Usaha UMKM Candaria


Ratih Kusuma Dewi

Lampiran 6 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 KONSULTASI SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Karisma Nur Aini
NIM : 22403010
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Manajemen Bisnis Syariah
Tahun Akademik : 2022
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Digital Melalui TikTok untuk Meningkatkan Penjualan Pie Manas (Studi Kasus UMKM Candaria di Kabupaten Kediri)

No	Tanggal Konsultasi	Perintah Dosen Pembimbing	Tanda Tangan
1	10 Desember 2025	Bimbingan mini riset dan Judul	
2	20 November 2025	ACC Judul	
3	15 Desember 2025	Bimbingan Bab 1	
4	12 Januari 2026	Revisi Bab 1	
5	25 Januari 2026	Bimbingan Bab 1, 2, 3	
6	6 Februari 2026	ACC Proposal Skripsi	
7	18 Maret 2026	Bimbingan Bab 4	
8	25 Maret 2026	Revisi Bab 4	
9	18 April 2026	Bimbingan Bab 4, 5, 6	
10	26 Mei 2026	Acc Skripsi	

Kediri, 26 Mei 2026
Dosen Pembimbing,

Erawati Dwi Lestari
NP. 199303062019032016

Lampiran 7 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 KONSULTASI SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Karisma Nur Aini
NIM : 22403010
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Manajemen Bisnis Syariah
Tahun Akademik : 2022
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Digital Melalui TikTok
untuk Meningkatkan Penjualan Pie Manas
(Studi Kasus UMKM Candaria di Kabupaten Kediri)

No	Tanggal Konsultasi	Perintah Dosen Pembimbing	Tanda Tangan
1	10 November 2025	Bimbingan mini riset dan judul	
2	20 November 2025	Acc Judul	
3	15 Desember 2025	Bimbingan Bab 1	
4	12 Januari 2026	Bimbingan revisi Bab 1	
5	25 Januari 2026	Bimbingan Bab 1,2,3	
6	6 Februari 2026	Acc Proposal Skripsi	
7	18 Maret 2026	Bimbingan Bab 4	
8	25 Maret 2026	Bimbingan revisi Bab 4	
9	18 April 2026	Bimbingan Bab 4,5,6	
10	26 Mei 2026	Acc Skripsi	

Kediri, 26 Mei 2026
Dosen Pembimbing,

Tom. Adhitya NIP.
NIP. 198312 082019 031003

Lampiran 8 Dokumentasi

A. Dokumentasi Wawancara dengan Ibu Ratih selaku Pemilik UMKM Candaria



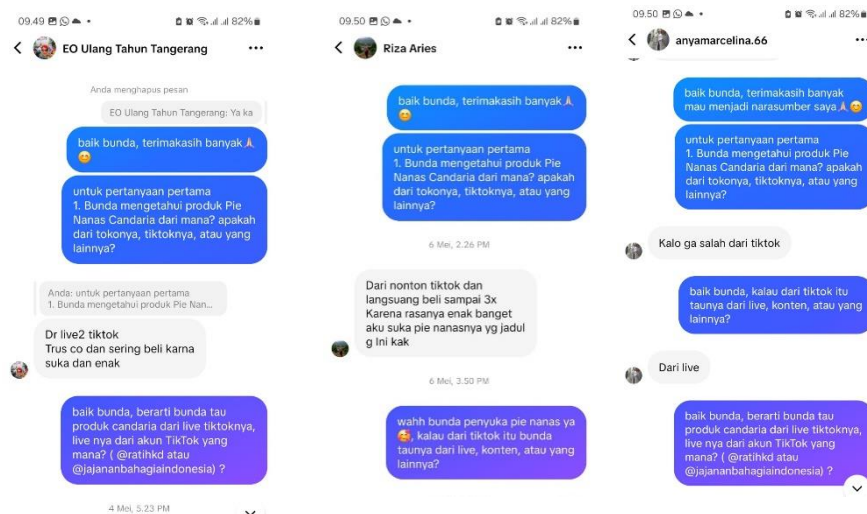
B. Dokumentasi dengan Kak Selli selaku Karyawan Konten UMKM Candaria



C. Dokumentasi dengan Kak Raka selaku Karyawan *Host Live* UMKM Candaria



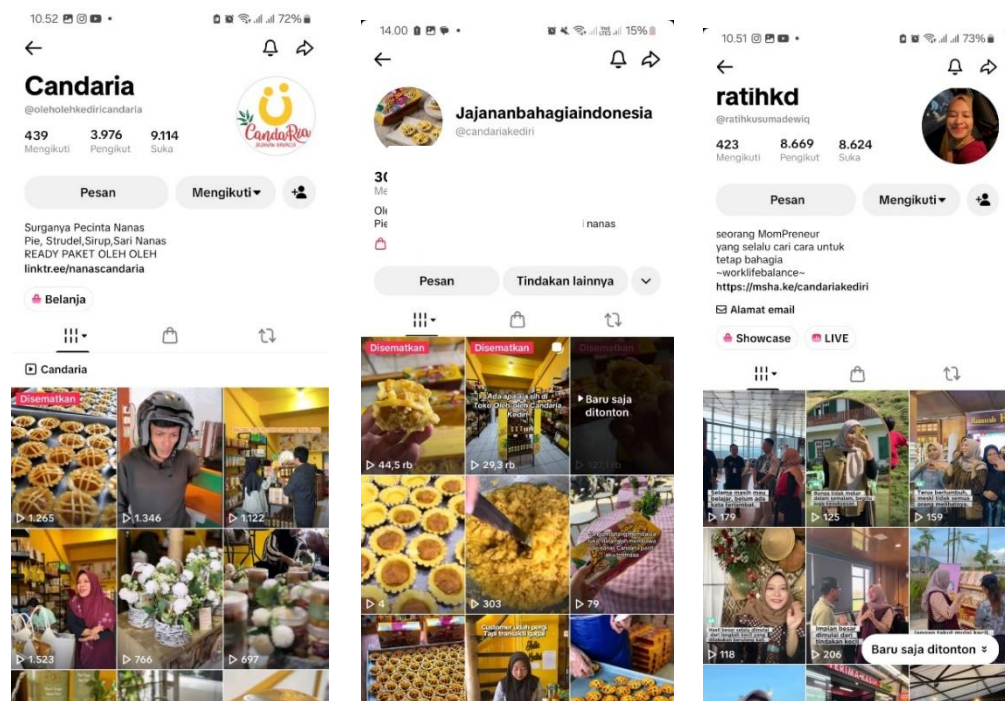
D. Dokumentasi Wawancara dengan konsumen UMKM Candaria melalui *TikTok*



E. Dokumentasi Observasi Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Kediri



F. Dokumentasi Observasi *TikTok* Candaria



Lampiran 9 Riwayat Hidup



Penulis bernama Karisma Nur Aini lahir pada tahun 2003 di Kediri dan merupakan anak pertama dari dua bersaudara. Penulis memulai pendidikan formal di TK Darma Wanita Bobang lulus pada tahun 2009 . Pendidikan dasar ditempuh di SD Negeri Bobang 2 pada tahun 2010-2016. Kemudian penulis melanjutkan sekolah menengah pertama di SMP Negeri 1 Semen pada tahun 2016-2019. Selanjutnya, penulis melanjutkan sekolah menengah kejuruan di SMK PGRI 2 Kota Kediri pada tahun 2019-2022 . Saat ini penulis sedang menyelesaikan pendidikan Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Bisnis Syariah di Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada tahun 2022-2026. Selama perkuliahan, penulis aktif mengikuti organisasi kampus, yaitu UKM Foster dan Komunitas Penerima Beasiswa Bank Indonesia (GenBI).