

BAB 8 KESIMPULAN DAN SARAN

8.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian Tugas Akhir yang telah dilakukan pada *object* UMKM Kajengjawi dalam pemasaran daun pintu motif ukir, maka dapat ditarik kesimpulan:

- a. Faktor tim *sales* yang kurang handal dalam pengelolaan media sosial sebagai media promosi daun pintu motif ukir menyebabkan terjadinya keadaan *loss opportunities*.
- b. Solusi dalam permasalahan *loss opportunities* yakni dengan menggunakan strategi pemasaran berbasis digital atau dengan menggunakan media sosial dengan *platform* Instagram..
- c. Implementasi strategi pemasaran berbasis *digital* dengan menggunakan media sosial dengan *platform* Instagram terbukti mampu menjangkau *buyer* baru dan meningkatkan perolehan penjualan sebesar 58% pada periode Juni 2024, dari rata-rata penjualan periode sebelumnya.
- d. Implementasi *Social Media Marketing* dengan menggunakan media sosial dengan *platform* Instagram merupakan solusi yang berkesinambungan dikarenakan *sales* telah memperoleh pelatihan perancangan dan pengelolaan konten promosi selama proses penelitian.

8.2. Saran

Setelah dilakukan seluruh rangkaian observasi, pengumpulan data, analisis, hingga implementasi, maka saran yang dapat diberikan terhadap objek penelitian UMKM Kajengjawi adalah terus menggunakan strategi promosi berbasis digital dengan membuat konten promosi dan meng-*upload* ke *platform* Instagram secara masif dan teratur, apabila memungkinkan juga dapat merambah ke *platform* media sosial lain seperti Tiktok, Facebook, atau Twitter (X) untuk meningkatkan perolehan penjualan daun pintu motif ukir.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisah, R. B., & Soedarsono, D. D. (2022). Kegiatan Direct Marketing di PT Telkom Indonesia Datel Brebes dalam Meningkatkan Pengguna Baru Indihome. *JURNAL ILMIAH KOMUNIKASI MAKNA*, 1-8.
- Andamisari, D. (2021). Penggunaan Status Whatsapp Sebagai Digital Marketing Warga Kecamatan Medan Satria Bekasi Di Era New Normal. *Jurnal Lugas*, 66-72.
- Astuti, A. M., & Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen, Volume 17, Nomor 2*, 1-13.
- Aulia, & Tika. (2019). *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Produk (Studi pada Umkm Royal Food Medan)*. Medan: Universitas Sumatra Utara.
- Awasthi, A., & Karout, R. (2021). Improving software quality using Six Sigma DMAIC-based approach: a case study. *Business Process Management Journal Concordia University Montreal*, 842-856.
- Chaffey, D., Ellis-Chadwick, F., Johnston, K., & Mayer, R. (2006). *Internet Marketing Strategy, Implementation and Practice*. Essex: Pearson Education Limited.
- Chandra, Z. A., & Ariyanti, M. (2021). Strategi Pemasaran Pada Rumah Susun BP Batam. *Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi, Manajemen*, 1-8.
- Ghozali, & I. (2005). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas .
- Gutama, H. K., & Narto, I. S. (2017). UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN DENGAN PENDEKATAN METODE SEVICE QUALITY DAN FOCUS GROUP DISCUSSION PADA KAFE HOUSE OF PADMANING SURABAYA. *Program Studi Magister Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya*, 1-6.
- Handayani, F., Kadang, J., & Syrifuddin, I. (2023). Penerapan Strategi Pemasaran STP (Segmenting, Targeting, Positioning) pada Usaha Toreko. *Empiricism Journal*, 208-212.
- Handayani, F., Kadang, J., & Syrifuddin, I. (2023). Penerapan Strategi Pemasaran STP (Segmenting, Targeting, Positioning) Pada Usaha Toreko. *Empiricism Journal*, 208-212.

- Hanif, L., & Widyastuti. (2022). *Perancangan Strategi Pemasaran Garam Di Kelompok Usaha Garam Sari Laut Dengan Metode SWOT Dan STP*. Gombong: Program Studi Teknik Industri Program Sarjana Universitas Muhammadiyah Gombong.
- Haque-Fawzi, M. G., Iskandar, A. S., Erlangga, H., Nurjaya, & Sunarsi, D. (2021). *Strategi Pemasaran Konsep, Teori, dan Implementasi*. Tangerang : Pascal Books.
- Hendarsih, I. (2021). ANALISIS PENERAPAN STRATEGI BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) PADA JASA ZIGZAG LASERWORK SEMARANG JAWA TENGAH. *Jurnal AKRAB JUARA*, 1-16.
- Hidayah, I., Ariefiantoro, T., & Nugroho, D. W. (2021). Analisis Strategi Bauaran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Pudanis di Kaliwungu). *Journal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, 76-82.
- Iman, K. T., & Wibisono, S. (2021). PEMBOBOTAN MENGGUNAKAN PAIRWISE COMPARISON PADA CASE BASED REASONING REKOMENDASI HOTEL. *MISI (Jurnal Manajemen informatika & Sistem Informasi)*, 8-18.
- Irfani, H., Yeni, F., & Wahyuni, R. (2020). PEMANFAATAN DIGITAL MARKETING SEBAGAI STRATEGI PEMASARAN PADA UKM DALAM MENGHADAPI ERA INDUSTRI 4.0. *JCES (Journal of Character Education Society)*, 651-659.
- Kingsnorth, S. (2020). *Digital Marketing Strategy An Integrated Approach to Online Marketing*. London: KoganPage.
- Kotler, P., Keller, K. L., & Chernev, A. (2021). *Marketing Management*. Essex: Pearson.
- Lenaini, I. (2021). Teknik Pengambilan Sampel Purposive dan Snowball Sampling. *Jurnal Kajian, Penelitian & Pengembangan Pendidikan Sejarah*, 33-39.
- Meiryani. (2021). Memahami Skala Likert Dalam Penelitian Ilmiah. *BINUS UNIVERSITY Faculty of Economics & Communication*.
- Muljono, R. K. (2018). *Digital Marketing Concept*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- NOERINDAH, P. V. (2017). *PERAN PUBLIC RELATIONS THE ALL NEW 101.8 BAHANA FM DALAM MENINGKATKAN PUBLIC AWARENESS PASCA REBRANDING MELALUI MEDIA SOSIAL INSTAGRAM*. Jakarta: UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA.

- Prawira, I. W., Sukarsa, I. M., & Susila, A. A. (2021). ANALISIS DAN IMPLEMENTASI STRATEGI E-MARKETING BERBASIS METODE SOSTAC PADA PERUSAHAAN XYZ. *JITTER- Jurnal Ilmiah Teknologi dan Komputer Vol. 2*, 1-12.
- Pujihastuti, I. (2010). PRINSIP PENULISAN KUESIONER PENELITIAN. *Jurnal Agribisnis dan Pengembangan*, 43-56.
- PUTRA, G. G. (2021). *PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN DENGAN METODE SWOT DAN SURVEI PELANGGAN DI TIPSE COFFEE*. Yogyakarta: PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA.
- Putra, I. A., Jayaningsih, A. R., & Suhardiyani, P. E. (2021). PENINGKATAN KEMAMPUAN PROMOSI ONLINE MENGGUNAKAN DIGITAL MARKETING. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 2871-2878.
- Ramdani, D. (2020). *PENGARUH LITERASI KEUANGAN, DIGITAL MARKETING, BRAND IMAGE DAN WORD OF MOUTH TERHADAP MINAT GENERASI Z PADA BANK SYARIAH*. Jakarta: FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYARIF HIDAYATULLAH.
- Ramik, J. (2020). *Pairwise Comparisons Method: Theory and Applications in Decision Making*. Switzerland: Springer Nature. Springer.
- Romadhon, P. N., Rizqi, A. W., & Hidayat. (2023). Analisis Pasar Segmentation, Targeting, Positioning, dan Marketing Mix 4P Minuman Kopi UD. XYZ. *Jurnal Hasil Penelitian dan Karya Ilmiah Dalam Bidang Teknik Industri*, 80-85.
- Saudah, S., D. S., Triono, M. A., & Supanto, F. (2021). Optimalisasi Usaha Kecil Menengah melalui Pelatihan Digital Marketing. *ABDIMAS UNIMER MALANG*, 358-371.
- Setyawan, S. A. (2022). *Digital Marketing Strategy Untuk Meningkatkan Order Restoran Raja Kepiting*. Yogyakarta: Program Studi Teknik Industri Departemen Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
- Sjamsuridjal, & Santani, R. F. (2021). ANALISIS PEMILIHAN PRODUK AMPLAS DENGAN METODE ANALYTIC HIERARCHY PROCESS (AHP) (STUDI KASUS DI PT EKAMANT INDONESIA CABANG BANDUNG). *Jurnal Teknik Industri*, 1-11.

- Sriatin. (2020). *Strategi Komunikasi Pemasaran Radio Romansa Ponorogo Dalam Meningkatkan Jumlah Pemasang Iklan*. Ponorogo: Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo.
- Sugarda, Y. B. (2020). *Panduan Praktis Pelaksanaan Focus Group Discussion Sebagai Metode Riset Kualitatif*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sumarwan, U. (2018). *Strategi Pemasaran dalam Perspektif Prilaku Konsumen*. Jakarta: IPB Press.
- Suryatman, T. H., Kosim, M. E., & G. E. (2021). Perencanaan Strategi Pemasaran Dengan Analisis Swot Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Sepatu Adidas Di PT. Panarub Industry. *Journal Industrial Manufacturing*, 1-14.
- Syahrullah, Yahya, M., & Syarif, A. (2021). PENGGUNAAN FACEBOOK DALAM PROMOSI PRODUK BARANG JADI. *JURNAL PILAR*, 27-38.
- Syukri, A. U., & Sunrawali, A. N. (2022). Digital Marketing Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. *KINERJA: Jurnal Ekonomi dan Manajemen Vol. 19*, 170-182.
- Tresnawati, Y., & Prasetyo, K. (2022). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Bisnis Kuliner. *Journal of New Media and Communication*, 43-57.
- Utsalina, D. S., & Primandari, L. A. (2020). ANALISIS SWOT DALAM PENENTUAN BOBOT KRITERIA PADA PEMILIHAN STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN ANALYTIC NETWORK PROCESS. *Jurnal Ilmiah Teknik Informatika*, 1-10.
- Vildayanti, R. A. (2020). Analisis Strategi Marketing Mix (4p) Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Jasa Periklanan Bigevo Di Jakarta Selatan Tahun 2019. *Jimek : Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi*, 248-272.
- Wati, A. P., Martha, J. A., & Indrawati, A. (2020). *Digital Marketing*. Malang: Edulitera.
- Wijayanti, A. (2021). Efektivitas Instagram dalam Meningkatkan Minat Kunjungan Wisatawan di Daerah Istimewa Yogyakarta. *Indonesian Journal of Tourism and Leisure*, 26-39.
- WINARTO, E. R. (2022). *USULAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK KERAJINAN BERBASIS KERAMIK BERMOTIF BATIK KAWUNG DI NARUNA CERAMIC STUDIO*. Yogyakarta: PROGRAM STUDI TEKNIK

INDUSTRI DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI FAKULTAS TEKNOLOGI
INDUSTRI UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA.

Zhang, Z., Liu, X., & Yang, S. (2009). A Note on the 1-9 Scale and Index Scale In
AHP. *Springer-Verlag Berlin Heidelberg* , 630–634.



LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumentasi diskusi bersama *stakeholder* UMKM Kajengjawi





Lampiran 2. Logbook penulisan proposal Tugas Akhir

LOGBOOK PENULISAN PROPOSAL TUGAS AKHIR

Nama Lengkap : Rafael Rodrigo
NPM : 20 06 10707
Dosen Pembimbing : Dr. Ir. Baju Bawono, S.T., M.T., IPU
Perusahaan : UMKM Kajengjawi
Alamat : Jl. Pringgodani 4 No 2 Sabisari Purwomartani Kalasan Sleman
Yogyakarta 55571

LOGBOOK PROPOSAL TUGAS AKHIR		
No	Tanggal	Aktivitas
1	20-Sep-23	Meminta izin melakukan penelitian dan observasi pertama
2	27-Sep-23	Melakukan pengamatan di UMKM Kajengjawi
3	19-Okt--23	Melakukan Bimbingan pertama dengan dosen pembimbing perihal Penulisan Bab 1 Proposal Tugas Akhir
4	31-Oct-23	Melakukan pengamatan di Showroom UMKM Kajengjawi
5	01-Nov-23	Melakukan Bimbingan Kedua dengan dosen pembimbing perihal Revisi Penulisan Bab 1 Proposal Tugas Akhir
6	14-Nov-23	Melakukan Pengamatan dengan Owner UMKM Kajengjawi
7	23-Nov-23	Melakukan diskusi dengan stakeholder Kajengjawi perihal social media dan strategi digital marketing
8	04-Des-2023	Melakukan diskusi dengan stakeholder Kajengjawi perihal direct selling dan rincian harga produk
9	14-Des-2023	Melakukan diskusi dengan stakeholder perihal data penjualan

Mengetahui Dosen Pembimbing

Dr. Ir. Baju Bawono, S.T., M.T., IPU

Lampiran 3. Surat izin melakukan penelitian



FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

Nomor : 136/LA2/TI/2023

20 Desember 2023

Hal : Permohonan Melakukan Penelitian

Kepada:

Yth. Owner

Kajengjawi

Jl. Pringgodani 4 No 2 Sabisari Purwomartani Kalasan Sleman Yogyakarta 55571, Sleman

DI Yogyakarta

Dengan hormat,

Dalam rangka menyelesaikan pendidikan tingkat sarjana pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta, setiap mahasiswa yang menempuh mata kuliah BKPTA dan Tugas Akhir mendapatkan tugas yang membutuhkan data pendukung secara nyata dan lengkap.

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan data terkait Produk dan Penjualan serta izin survei lapangan kepada mahasiswa berikut:

NO	Nama	NPM	Semester
1	Jonathan Nababan	200610690	Ganjil T.A. 2023/2024
2	Rafael Rodrigo	200610707	Ganjil T.A. 2023/2024
3	Irdiano Pramu Nendya	200610890	Ganjil T.A. 2023/2024
4	Joseph Adhyaksa	200610904	Ganjil T.A. 2023/2024

Atas kerja sama dan izin yang Bapak/Ibu berikan, kami ucapkan terima kasih.

Dekan,

itd.

Dr. Ir. Parama Kartika Dewa SP., S.T., M.T.

Dokumen ini merupakan dokumen resmi UAJY yang tidak memerlukan tanda tangan karena dihasilkan secara elektronik oleh Sistem Bimbingan UAJY. UAJY bertanggung jawab penuh atas informasi yang tertera di dalam dokumen ini

Alamat
Kampus III Gedung Bonaventura
Jalan Babarsari 43 Yogyakarta 55281
URL
<https://fti.uajy.ac.id>

Kontak
Telepon : +62-274-487711 ext.3148
Fax : +62-274-485-233
Surel : fti@uajy.ac.id



Lampiran 4. Surat Pernyataan dari Perusahaan

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama: Wardhana Wahyu Darsono

Jabatan: Pemilik Kajengjawi.id

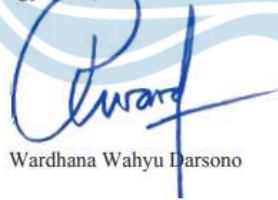
Dengan ini menyatakan bahwa:

No	Nama	NIM	Universitas
1	Jonathan Nababan	200610690	Atma Jaya Yogyakarta
2	Rafael Rodrigo	200610707	Atma Jaya Yogyakarta
3	Irdiano Pramu Nendya	200610890	Atma Jaya Yogyakarta
4	Joseph Adhyaksa	200610904	Atma Jaya Yogyakarta

Benar-benar melakukan penelitian di Kajengjawi Jl. Pringgodani 4 No 2 Sabisari Purwomartani Kalasan Sleman Yogyakarta 55571, Sleman DI Yogyakarta. Selama 8 bulan, terhitung mulai tanggal 1 September 2023 sampai dengan tanggal 1 Mei 2024.

Demikian surat pernyataan ini kami buat dengan sebenar-benarnya.

Yogyakarta, 20 Desember 2023



Wardhana Wahyu Darsono

Lampiran 5. Hasil Turnitin

200610707_TA

ORIGINALITY REPORT

6%	6%	4%	4%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	e-journal.uajy.ac.id Internet Source	1%
2	pdfcoffee.com Internet Source	<1%
3	Submitted to Sriwijaya University Student Paper	<1%
4	www.coursehero.com Internet Source	<1%
5	Submitted to Universitas Atma Jaya Yogyakarta Student Paper	<1%
6	repository.ar-raniry.ac.id Internet Source	<1%
7	Kukuh Tri Nur Iman, Setyawan Wibisono. "PEMBOBOTAN MENGGUNAKAN PAIRWISE COMPARISON PADA CASE BASED REASONING REKOMENDASI HOTEL", Jurnal Manajemen Informatika dan Sistem Informasi, 2021 Publication	<1%

Lampiran 6. Transkrip Wawancara dengan *Owner*

Pertanyaan	Jawaban
<p>Selamat siang pak, kalau boleh tau Kajengjawi berdiri sejak kapan ya?, lalu disini memproduksi apa saja ya Pak?</p>	<p>Jadi pada awalnya itu saya mempunyai lahan kosong di daerah Kalasan, kemudian saya bangun rumah Joglo sederhana itu 2019 awal ya, jadinya belum pandemi. Tidak tahunya beberapa saat kemudian terjadi pandemi setelah dua tahun kok pandeminya belum selesai, sedangkan tabungan saya sudah mulai banyak terpakai. Kebetulan pada Tahun 2021 itu PPKM sudah mulai longgar, Puji Tuhan karena saya kebetulan juga berpengalaman di dunia perkayuan, dan saya juga berniat untuk mempunyai bisnis furniture kecil-kecilan akhirnya saya mulai itu Kajengjawi.</p> <p>Disini memproduksi beragam pesanan konsumen, kami pernah diminta untuk membuat Kereta Kencana oleh Pakualaman, namun seiring berjalannya waktu kami lebih sering mendapat pesanan daun pintu.</p>
<p>Untuk Kajengjawi sendiri Pak, disini memiliki berapa karyawan ya? Kemudian disini menggunakan mesin apa saja ya untuk menunjang produksi?</p>	<p>Untuk Kajengjawi sendiri saat ini mempekerjakan dua orang Pengerajin, dan satu orang Sales yang merupakan kerabat saya sendiri. Kemudian untuk mesin disini belum terlalu banyak ya, baru Gergaji mesin, Chain Saw, perangkat laminating, dan mesin oven atau pengering kayu. Dengan fasilitas yang ada kalau untuk daun pintu ukuran 70cm kalau 4 unit/minggu masih kekejar lah.</p>
<p>Kalau dari bidang lain apakah ada kendala yang dialami ya pak?</p>	<p>Kalau permasalahan mungkin dari eksternal ya, jadi konsumen itu sering kali gagal atau tidak jadi memesan dengan kami itu karena kendala desain, jadi mereka (konsumen)</p>

	seringkali bingung ingin membuat pintu tapi belum tahu akan dibuat dengan desain seperti apa. Solusinya kami carikan di Internet tuh, tetapi kalau dari internet biasanya desainnya tidak lengkap, kalau bahasanya anak teknik itu <i>view</i> -nya hanya satu pandangan saja. Kemudian ukurannya tidak tersedia. Jadinya kita sering gagal <i>closing</i> dari permasalahan tersebut.
Oh apakah belum ada katalog produk Pak?	Belum ada, kita seringnya pakai desain dari konsumen.
Kenapa tidak dibikin katalog pak?	Iya untuk pembuatan katalog perlu <i>budget</i> tambahan mas.
Untuk penjualan pintu seperti apa pak?	Untuk penjualan pintu jujur kita mengalami penurunan ya mas, dalam sebulan itu kita biasanya bisa menjual 1-4 unit Pintu, namun saat ini kita mulai kesulitan mendapat orderan. Mungkin pemain pintu (kompetitor) semakin bertambah ya saat ini, bahkan ya mas terkadang itu kita tidak dapat pesanan dalam satu bulan. Mungkin nanti saya kirimkan saja data penjualan kami ke sampean.
Kalau untuk produk lain bagaimana pak?	Untuk produk selain pintu kita sudah tidak terima orderan ya, karena memang bukan keahlian kita.
Kalau saya lihat permasalahan bapak berarti ada di penjualan <i>nggih</i> ?	Betul mas, kurang lebihnya seperti itu.
Kalau boleh tau bagaimana bapak memasarkan produk bapak?	Saya biasa mengenyawarkannya ke grup-grup Whatsapp sih mas, kadang kepada kenalan atau kerabat saya gitu.
Kalau dari bapak sendiri kira-kira penjualan daun pintu perlu ditingkatkan berapa persen ya,	Wah, mungkin kalau dari saya 30% sudah cukup ya mas. Yang penting sih usaha saya tetap berjalan aja sih mas.

agar bisnis bapak kembali normal lagi?	
--	--

Lampiran 7. Transkrip Wawancara dengan *Sales*

Pertanyaan	Jawaban
Selamat siang mas, saya tadi sudah ngobrol-ngobrol dengan Pak Dono (<i>Owner</i>) kata beliau Kajengjawi penjualannya menurun ya mas?	Iya mas, beberapa bulan ini kami kesulitan untuk mencari <i>buyer</i> baru, alhasil konsumennya mulai sepi.
Kok bisa mas, memangnya cara mencari konsumennya seperti apa?	Biasanya saya kenalkan lewat kerabat saya sih mas, saya waktu itu coba buat akun instagram, terus saya belikan followers harapannya promosi lewat instagram bisa dilirik, ternyata tidak begitu ramai mas.
Oh.. Kalau boleh tahu bagaimana cara mas mengelola instagramnya?	Ya sebenarnya saya juga tidak begitu paham mengelolanya sih mas, tapi saya unggah postingan aja, namun karena sepi sekarang Instagramnya sudah tidak digunakan lagi mas.
Kalau konsumen ada yang loyal tidak ya mas?	Ada sih mas, tapi kebanyakan mereka (konsumen) tidak <i>repeat order</i> .
Kok bisa ya mas, bukannya mas mempunyai kontak <i>buyer</i> mas yang lama?	Kontaknya masih saya pegang sih mas, jadi nya saya bisa pamerkan lewat <i>story</i> Whatsapp. Tapi tetap tidak ada yang <i>repeat order</i> .
Kira-kira kenapa ya mas kok konsumen jarang kembali?	Mungkin karena adanya kompetitor mungkin ya mas, disini juga kurangnya belum memiliki katalog sih mas, barangkali kalau mas bisa mencarikan katalog boleh banget itu mas.

Lampiran 8. Transkrip Wawancara dengan Konsumen

Pertanyaan	Jawaban
Selamat siang mas Erik, bisakah diceritakan bagaimana pengalaman anda ketika menjadi konsumen Pak Dono?	Saya awalnya mengenal Pak Dono setelah tau dari teman saya, waktu itu saya sedang ada proyek renovasi Masjid di Klaten. Jadi saya perlu membeli pintu buat gantiin yang lama karena sudah rapuh juga dimakan rayap.
Nah itu bagaimana prosesnya sampai bisa order pintu pak?	Jadi saya dikasih kontaknya Pak Dono, terus saya hubungi. Saya juga beberapa kali main ke <i>Showroom</i> dan rumahnya Pak Dono.
Ketika order ada mengalami kendala tidak pak?	Saya mengalami kendala ketika mau menentukan desain, jadi waktu itu saya sudah ngasih ukuran ke Pak Dono, terus saya minta Pak Dono carikan desain yang sesuai, yang penting warnanya tidak terlalu gelap dan ada unsur islaminya, karena buat dipasang di Masjid. Nah.. disitu Pak Dono beberapa kali menawarkan desain tapi tidak ada yang cocok. Akhirnya setelah beberapa hari baru dapat desain yang cocok.
Lama juga ya pak, emangnya tidak disediakan katalog buat gambaran untuk menentukan desainnya pak?	Nah iya kebetulan kan saya tau Pak Dono itu baru membuka usahanya, jadinya belum punya katalog.
Kemudian ada kendala lain tidak pak yang bapak rasakan selama menjadi konsumennya Pak Dono?	Ada, kebetulan saya itu ada mungkin 2-3 kali datang ke <i>Showroomnya</i> Pak Dono, pas pertama kali saya OTW itu saya keblasuk entah dimana.. kan sampean tau sendiri ya kalau lokasinya ini agak masuk kedalam gang... share loc Pak Doni itu juga nyasar..
Iya pak kalau lokasi usahanya sudah di daftarkan Google Maps mungkin lebih lancar ya.	Iya betul, kalau sudah ada di Google Maps mungkin lebih gampang menuju lokasinya.

Menurut bapak seberapa penting katalog sih pak?	Menurut saya penting ya, buat mempermudah menentukan desain, atau paling enggak buat memberikan gambaran dalam membuat desain aja..
Apakah bapak punya saran untuk UMKM Kajengjawi?	Ya mungkin kedepannya dibikinkan katalog agar bisa gampang mencari desainnya, kemudian bisa juga lokasinya di daftarin ke Google Maps, sama mungkin lebih bagus kalau mencoba promosi menggunakan medsos agar usahanya semakin ramai.

Lampiran 9. Output SPSS Uji Validitas

Correlations

		Correlations			
		X03.01	X03.02	X03.03	X03.SUM
X03.01	Pearson Correlation	1	.742**	.695**	.913**
	Sig. (2-tailed)		<,001	<,001	<,001
	N	150	150	150	150
X03.02	Pearson Correlation	.742**	1	.668**	.894**
	Sig. (2-tailed)	<,001		<,001	<,001
	N	150	150	150	150
X03.03	Pearson Correlation	.695**	.668**	1	.878**
	Sig. (2-tailed)	<,001	<,001		<,001
	N	150	150	150	150
X03.SUM	Pearson Correlation	.913**	.894**	.878**	1
	Sig. (2-tailed)	<,001	<,001	<,001	
	N	150	150	150	150

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

Correlations

		X01.01	X01.02	X01.03	X01.SUM
X01.01	Pearson Correlation	1	.748**	.774**	.925**
	Sig. (2-tailed)		<,001	<,001	<,001
	N	150	150	150	150
X01.02	Pearson Correlation	.748**	1	.743**	.904**
	Sig. (2-tailed)	<,001		<,001	<,001
	N	150	150	150	150
X01.03	Pearson Correlation	.774**	.743**	1	.915**
	Sig. (2-tailed)	<,001	<,001		<,001
	N	150	150	150	150
X01.SUM	Pearson Correlation	.925**	.904**	.915**	1
	Sig. (2-tailed)	<,001	<,001	<,001	
	N	150	150	150	150

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

Correlations

		X04.01	X04.02	X04.03	X04.SUM
X04.01	Pearson Correlation	1	.728**	.727**	.904**
	Sig. (2-tailed)		<,001	<,001	<,001
	N	150	150	150	150
X04.02	Pearson Correlation	.728**	1	.712**	.909**
	Sig. (2-tailed)	<,001		<,001	<,001
	N	150	150	150	150
X04.03	Pearson Correlation	.727**	.712**	1	.896**
	Sig. (2-tailed)	<,001	<,001		<,001
	N	150	150	150	150
X04.SUM	Pearson Correlation	.904**	.909**	.896**	1
	Sig. (2-tailed)	<,001	<,001	<,001	
	N	150	150	150	150

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

Correlations

		X02.01	X02.02	X02.03	X02.SUM
X02.01	Pearson Correlation	1	.754**	.718**	.904**
	Sig. (2-tailed)		<,001	<,001	<,001
	N	150	150	150	150
X02.02	Pearson Correlation	.754**	1	.777**	.923**
	Sig. (2-tailed)	<,001		<,001	<,001
	N	150	150	150	150
X02.03	Pearson Correlation	.718**	.777**	1	.911**
	Sig. (2-tailed)	<,001	<,001		<,001
	N	150	150	150	150
X02.SUM	Pearson Correlation	.904**	.923**	.911**	1
	Sig. (2-tailed)	<,001	<,001	<,001	
	N	150	150	150	150

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

Correlations

		Y01.01	Y01.02	Y01.SUM
Y01.01	Pearson Correlation	1	.799**	.952**
	Sig. (2-tailed)		<,001	<,001
	N	150	150	150
Y01.02	Pearson Correlation	.799**	1	.945**
	Sig. (2-tailed)	<,001		<,001
	N	150	150	150
Y01.SUM	Pearson Correlation	.952**	.945**	1
	Sig. (2-tailed)	<,001	<,001	
	N	150	150	150

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 10. Uji Reliabilitas Setiap Variabel Penelitian

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	150	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	150	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.875	3

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	150	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	150	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.901	3

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	150	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	150	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.885	3

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	150	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	150	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.899	3

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

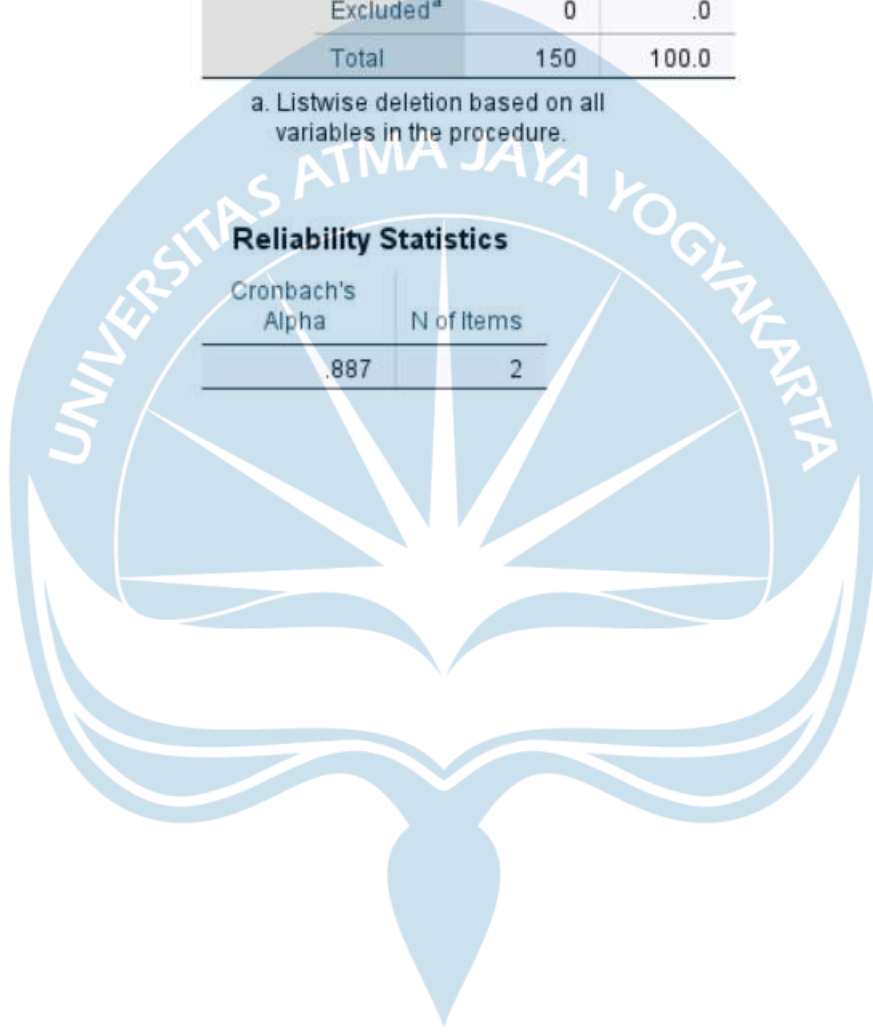
Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	150	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	150	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.887	2



Lampiran 11. Laporan Penjualan Periode Oktober 2022-Februari 2024

Kajengjawi.id
 JL. Raya Sambirejo Selomartani
 Kalasan Sleman Yogyakarta 55571
 Fax/Phone: 0813-2535-8282
 Email: kajengjawi.id@gmail.com

PENJUALAN Kajengjawi.id Periode 2022-2024

No	Date	Item	Description	Price	QTY	Packing	Total	
1	01/10/2022	Pintu Ukir Jawa - Jati A	250x200x300 Natural	Rp 4,250,000.00	2	Single Face	Rp 8,500,000.00	
2	05/10/2022	Pintu Single Jati A	70*200*10	Rp 3,000,000.00	1	Single Face	Rp 3,000,000.00	
OKTOBER							Total	Rp 11,500,000.00
3	04/11/2022	Daun Pintu Ukir - Jati A	70x210x4 Natural Finishing	Rp 2,350,000.00	2	Single Face	Rp 4,700,000.00	
4	11/11/2022	Pintu Single Jati A	70*200*10	Rp 2,700,000.00	1		Rp 2,700,000.00	
5	11/11/2022	Pintu Single Jati A	70*200*10	Rp 2,700,000.00	1	Single Face + Karton	Rp 2,700,000.00	
6	11/11/2022	Single Carving Door - Jati A	200*70 Natural	Rp 2,982,000.00	1		Rp 2,982,000.00	
NOVEMBER							Total	Rp 13,082,000.00
7	01/12/2022	Bingo Carving Door - Jati A	300x120 Natural Oil Based	Rp 5,750,000.00	2	Single Face + Karton + Crate	Rp 11,500,000.00	
8	01/12/2022	Gebyok Carving Door - Jati A	250x200x300 Natural	Rp 4,500,000.00	1	Single Face + Karton + Crate	Rp 4,500,000.00	
9	20/12/2022	Single Door - Jati C	60x120x75	Rp 1,307,000.00	3	Single Face	Rp 3,921,000.00	
DESEMBER							Total	Rp 19,921,000.00
10	21/01/2023	Single Door - Mindi C	10x60x120	Rp 1,580,000.00	1		Rp 1,580,000.00	
11	21/01/2023	Single Carving Door - Jati C	80*220	Rp 2,600,000.00	1	Single Face + Karton + Crate	Rp 2,600,000.00	
12	21/01/2023	Pintu Jati	72*71*77H - Natural	Rp 1,800,000.00	1	Single Face	Rp 1,800,000.00	
13	21/01/2023	Teak Carving Door	80*210	Rp 3,468,000.00	1	Single Face	Rp 3,468,000.00	
14	21/01/2023	Teak Wood Carving Door - Danish	120*210	Rp 3,360,000.00	1	Single Face	Rp 3,360,000.00	
15	21/01/2023	Palet Kayu		Rp 392,000.00	1	Single Face	Rp 392,000.00	
JANUARI							Total	Rp 13,200,000.00
16	08/02/2023	Pintu Single (Ukir) - Jati C	200x70x4,5	Rp 1,999,999.00	4	Single Face + Karton + Crate	Rp 7,999,996.00	
FEBRUARI							Total	Rp 7,999,996.00
17	01/03/2023	Bravo Carving Door	70*195 Natural	Rp 1,849,000.00	1	Single Face	Rp 1,849,000.00	
18	01/03/2023	Javanese Door	70*100	Rp 1,780,000.00	1	Single Face	Rp 1,780,000.00	
19	01/03/2023	Javanese Gabbyok Door - Jati A	200x250x5	Rp 5,700,000.00	1	Single Face	Rp 5,700,000.00	
20	01/03/2023	Teak Door Ukir (Cave) - Jati C	30x30x2,5 Natural	Rp 1,960,000.00	1	Single Face + Karton + Crate	Rp 1,960,000.00	
21	01/03/2023	Teak Flooring - Jati C	200x70x2,5 Natural	Rp 1,530,000.00	1	Single Face + Karton + Crate	Rp 1,530,000.00	
MARET							Total	Rp 12,819,000.00
22	18/04/2023	Selina Carving Door	100*210	Rp 4,000,000.00	1	Single Face	Rp 4,000,000.00	
23	18/04/2023	Resto Door	80*210	Rp 3,120,000.00	2	Single Face + Karton	Rp 6,240,000.00	
APRIL							Total	Rp 10,240,000.00
24	06/05/2023	Pintu Besar	120*220	Rp 4,080,000.00	1	Single Face	Rp 4,080,000.00	
25	19/05/2023	Pintu Single Exclusive	200x70x4,5	Rp 2,900,000.00	2	Single Face	Rp 5,800,000.00	
MEI							Total	Rp 9,880,000.00

26	15/06/2023	Javanese Carving Door - Jati A	220x120x4,5 Natural Oil Based	Rp 5,750,000.00	1	Single Face + Karton	Rp 5,750,000.00	
27	22/06/2023	Pintu Jati model ukir (Ali Hidayat)	80*210	Rp 1,558,000.00	1	Single Face + Karton	Rp 1,558,000.00	
28	22/06/2023	HALF Door (Ali Hidayat)	80*210	Rp 1,558,000.00	2	Single Face + Karton	Rp 3,116,000.00	
JUNI							Total	Rp 10,424,000.00
29	25/07/2023	Miami Chair - Jati A	60*47*90H - Natural	Rp 320,000.00	4	Single Face	Rp 1,280,000.00	
30	25/07/2023	Neo Modena Table - Jati A	90*90*75H - Natural	Rp 419,000.00	2	Single Face	Rp 838,000.00	
31	25/07/2023	MODENA SET 4 CHAIR AND 1 TABLE - Jati A	CHR 46*62*89H TBL DIA 100*75H - Knock Down	Rp 1,990,000.00	1	Single Face - Knock Down	Rp 1,990,000.00	
32	30/07/2023	Pintu Ukir Almari - Jati C	180x45x3 - Black Gloss	Rp 900,000.00	2	Single Face	Rp 1,800,000.00	
JULI							Total	Rp 5,908,000.00
33	10/08/2023	Repairing Folding Chair	Biaya Jasa 2 hari	Rp 120,000.00	2	none	Rp 240,000.00	
34	19/08/2023	FREEZE BUFFET - Jati A	160*40*80H - Natural Rustic	Rp 4,850,000.00	1	Single Face + Karton + Crate	Rp 4,850,000.00	
AGUSTUS							Total	Rp 5,090,000.00
35	01/09/2023	Gabyok Carving Single Door - Jati A	180x70x4,5 - Natural Brown	Rp 3,950,000.00	1	Single Face	Rp 3,950,000.00	
36	14/09/2023	Finishing Custom	Biaya Jasa 4 hari + Finishing Kit	Rp 120,000.00	4	none	Rp 900,000.00	
37	15/09/2023	Defect Pak Bernard	Cacat Minor Baret pada Rangka	Rp 200,000.00	1	none	Rp 200,000.00	
SEPTEMBER							Total	Rp 5,050,000.00
38	02/10/2023	Pintu Ukir Jawa - Jati C	250x210x300 Natural	Rp 3,865,000.00	1	Single Face + Karton	Rp 3,865,000.00	
39	17/10/2023	Rimini Chair Grey - Jati A	55*50*73H - Grey water based	Rp 380,000.00	2	Single Face	Rp 760,000.00	
40	17/10/2023	Rimini Chair Black - Jati A	55*50*73H - Black Oil based	Rp 380,000.00	2	Single Face	Rp 760,000.00	
41	17/10/2023	Bronby Table - Jati A	80*80*52H Natural	Rp 480,000.00	2	Single Face	Rp 960,000.00	
OKTOBER							Total	Rp 6,345,000.00
42	08/11/2023	BONGO TV CABINET - Jati A	150*45*55H - Natural	Rp 2,198,000.00	1	Single Face	Rp 2,198,000.00	
43	08/11/2023	BONGO DESK - Jati A	150*38*90H - Natural	Rp 1,985,000.00	1	Single Face	Rp 1,985,000.00	
44	08/11/2023	BONGO SIDE TABLE Jati C	50*40*60H - Natural	Rp 845,000.00	1	Single Face	Rp 845,000.00	
NOVEMBER							Total	Rp 5,028,000.00
45	07/12/2023	SYDNEY BEDSIDE - Jati C	55*40*55H - Natural	Rp 398,000.00	2	Single Face	Rp 796,000.00	
46	07/12/2023	IBIZA LOUNGE CHAIR	70*70*67H	Rp 910,000.00	2	Single Face	Rp 1,820,000.00	
47	13/12/2023	Single Door - Jati C	200x70x4,5 - Natural Finishing	Rp 1,100,000.00	1	Single Face + Karton	Rp 1,100,000.00	
48	20/12/2023	Repairing	Biaya Jasa 4 hari	Rp 480,000.00	1	none	Rp 480,000.00	
DESEMBER							Total	Rp 4,196,000.00
49	14/01/2024	JAVANESE DOOR - Jati B	250*80*12	Rp 3,900,000.00	1	Single Face + Karton	Rp 3,900,000.00	
JANUARI							Total	Rp 3,900,000.00
50	24/01/2024	INDRA'S HELM SHELF - Mindi	120x55x40	Rp 1,100,000.00	1	none	Rp 1,100,000.00	
51	24/01/2024	INDRA'S SHOES SHELF With Bludru Cusion - Mindi	120x55x40	Rp 1,300,000.00	1	none	Rp 1,300,000.00	
FEBRUARI							Total	Rp 2,400,000.00

Lampiran 12. Link kuesioner

<https://forms.gle/nVMbEyGzYaimhDMr5>

Lampiran 13. Data Kuesioner

N	X01.01	X01.02	X01.03	X01.SUM	X02.01	X02.02	X02.03	X02.SUM	X03.01	X03.02	X03.03	X03.SUM	X04.01	X04.02	X04.03	X04.SUM	Y01.01
1	3	4	2	9	1	2	2	5	1	2	1	4	2	1	2	5	3
2	4	3	4	11	2	2	2	6	3	3	2	8	4	5	5	14	3
3	2	2	1	5	2	5	2	7	3	3	4	10	2	1	1	4	1
4	3	4	4	11	3	4	1	6	3	2	3	8	4	5	4	13	3
5	2	2	3	7	3	5	3	9	3	3	3	9	2	1	3	6	3
6	2	5	1	5	5	5	1	5	4	2	4	9	1	1	1	3	2
7	3	3	3	9	4	5	4	11	5	3	2	8	2	2	3	7	1
8	5	3	4	12	4	4	4	12	5	4	4	13	3	4	4	11	4
9	5	1	1	4	4	1	1	4	1	1	1	3	3	2	2	7	1
10	5	5	4	14	5	5	5	15	4	5	4	13	4	5	3	12	1
11	4	4	4	12	5	4	5	10	4	3	5	10	4	5	3	12	5
12	4	3	5	10	1	1	2	4	2	5	5	6	5	2	2	7	1
13	4	3	5	10	4	3	3	10	2	1	3	6	5	4	2	9	5
14	2	5	1	5	4	5	5	10	5	4	5	14	4	5	4	11	5
15	4	3	4	10	5	2	5	9	5	4	3	10	4	5	5	14	5
16	5	4	2	9	4	4	2	7	4	3	5	10	5	4	4	10	4
17	3	3	4	10	4	4	4	12	4	5	5	10	5	3	2	8	5
18	4	5	5	10	5	4	4	11	5	5	5	15	4	3	5	10	4
19	5	3	4	8	5	5	4	14	4	4	5	13	5	1	1	4	4
20	4	4	4	12	4	4	5	11	1	5	5	5	5	4	5	14	3
21	5	5	5	15	5	4	4	13	4	4	4	12	4	5	5	14	5
22	1	5	1	4	1	5	1	4	1	5	4	5	3	4	2	9	5
23	4	3	5	9	5	2	4	9	5	4	3	10	4	5	5	9	4
24	5	5	5	9	4	4	5	9	4	3	3	10	4	5	4	13	3
25	5	5	4	14	4	2	4	12	4	4	4	12	5	3	3	8	4
26	5	4	4	11	4	5	5	10	5	4	4	13	5	4	3	12	4
27	1	5	3	6	4	2	4	11	5	4	4	13	4	5	4	13	4
28	5	4	2	6	5	5	5	7	1	1	5	3	4	4	5	11	5
29	5	1	1	4	5	4	4	11	3	3	4	8	4	4	2	8	3
30	3	5	4	9	5	4	4	11	2	5	3	7	1	5	2	6	5
31	4	5	5	8	4	2	4	12	5	5	5	7	5	4	5	14	4
32	4	3	5	12	5	4	5	7	4	3	3	10	3	4	5	10	5
33	4	3	5	10	4	2	5	10	2	5	4	6	5	5	1	6	5
34	4	3	5	10	3	5	4	9	2	5	5	5	4	3	5	10	4
35	5	4	4	13	5	5	5	15	5	5	5	15	5	5	2	8	4
36	5	2	5	6	1	1	1	3	1	3	5	6	4	5	5	10	5
37	4	5	4	13	3	5	5	15	1	5	3	6	4	3	4	11	4
38	5	4	4	10	3	4	5	10	4	5	4	13	4	4	4	12	4
39	5	4	5	9	5	5	4	7	5	3	3	9	5	5	4	14	4
40	5	3	5	8	1	1	1	3	2	5	5	6	4	5	4	11	5
41	5	3	4	12	5	2	5	15	4	3	4	11	5	4	4	11	4
42	5	5	5	6	5	5	4	9	5	5	1	6	4	5	5	9	3
43	5	5	5	15	5	4	5	9	4	5	5	7	4	5	5	14	4
44	1	5	4	5	5	4	4	13	1	4	3	6	1	5	4	6	5
45	5	2	5	6	4	2	5	8	5	3	5	8	4	4	4	12	4
46	3	4	4	11	4	5	5	9	4	5	4	13	3	4	4	11	4
47	2	2	2	6	4	5	5	8	1	2	1	4	5	5	1	5	5
48	4	5	4	13	5	4	5	14	4	4	3	11	5	5	2	7	4
49	1	5	1	4	5	4	4	10	5	5	2	7	5	1	2	5	5
50	2	2	5	6	5	2	4	14	5	4	5	12	4	4	4	12	4
51	5	4	4	6	4	4	5	11	1	5	5	5	3	5	5	9	1
52	1	5	2	5	4	5	5	7	1	3	5	6	5	1	1	3	5
53	4	5	4	13	5	5	4	14	4	4	3	11	5	5	5	15	5
54	4	4	4	12	5	4	2	7	4	4	5	11	5	5	2	5	4
55	2	4	2	6	4	5	5	10	2	3	2	7	5	5	5	7	4
56	3	4	4	11	5	5	4	14	4	4	5	13	4	5	5	14	5
57	5	3	5	8	4	5	4	9	1	1	5	4	4	4	3	11	5
58	4	5	3	10	5	5	4	14	5	3	4	10	3	2	2	7	4
59	2	3	2	7	4	4	5	11	5	5	4	12	3	5	5	9	5
60	4	4	5	13	4	5	5	14	4	3	3	10	5	5	5	14	4
61	5	4	4	11	4	5	2	7	5	4	4	9	3	3	3	9	4
62	2	2	2	6	5	5	4	10	5	3	4	10	5	3	2	7	5
63	3	3	3	9	5	5	1	6	5	4	3	10	5	2	4	9	3
64	4	3	4	11	5	5	5	15	5	4	4	12	5	5	5	15	5
65	5	5	4	14	5	5	5	7	5	5	5	8	5	5	4	10	2
66	4	4	3	11	4	5	4	10	5	4	4	11	4	4	4	11	4
67	3	4	3	10	4	5	5	10	4	5	5	14	1	1	2	4	3
68	4	4	3	11	3	4	2	7	5	5	5	8	4	5	4	11	5
69	5	5	5	15	4	4	4	10	4	3	4	8	4	5	4	13	5
70	4	3	2	9	4	5	4	13	4	3	4	11	4	5	5	12	4
71	4	5	4	13	4	5	5	9	4	4	5	13	4	5	4	12	4

72	3	4	3	10	4	4	4	12	4	4	2	9	5	1	1	4	5
73	5	3	2	7	1	5	2	5	5	1	2	4	5	3	5	8	2
74	1	5	2	5	4	5	1	5	5	5	5	7	1	1	5	3	
75	4	3	4	9	3	4	4	11	3	2	5	8	4	2	1	5	
76	3	5	3	8	5	5	5	7	5	5	3	7	5	5	5	6	
77	4	3	4	10	1	5	1	4	3	2	4	9	4	4	3	9	
78	1	5	2	5	1	5	1	3	1	5	5	4	2	4	3	9	
79	4	3	3	10	5	5	5	15	5	5	5	7	4	3	5	12	
80	5	5	4	14	4	4	5	13	4	4	4	11	5	4	4	11	
81	1	1	1	3	5	5	5	7	5	5	5	6	5	3	3	9	
82	2	3	2	7	4	1	4	5	1	4	3	6	3	3	5	8	
83	1	1	1	3	5	1	5	5	3	5	3	8	4	4	4	12	
84	2	5	3	7	5	5	4	8	1	5	2	5	5	3	5	9	
85	5	5	5	15	5	5	5	8	5	5	4	14	5	5	5	15	
86	2	3	2	7	4	4	5	11	5	1	2	4	3	4	4	7	
87	1	5	1	4	5	1	1	4	3	2	4	7	5	4	4	6	
88	4	3	5	10	5	4	4	11	4	5	5	14	5	5	5	7	
89	4	3	4	10	4	4	4	12	5	2	5	6	4	5	4	13	
90	5	4	5	8	5	4	5	14	5	5	4	14	5	5	5	15	
91	3	5	5	9	1	5	5	5	2	5	5	5	1	1	1	3	
92	4	4	5	10	1	4	5	6	2	5	3	7	5	5	2	6	
93	3	2	5	8	2	5	4	6	3	4	5	10	2	5	4	7	
94	5	5	2	7	4	4	5	7	4	4	5	11	3	4	4	11	
95	2	5	4	6	4	5	5	8	5	1	1	3	5	2	5	5	
96	1	4	5	6	5	5	4	10	3	5	2	7	2	3	5	7	
97	5	1	1	4	5	5	2	5	5	5	5	4	2	2	1	5	
98	4	5	4	12	5	5	4	12	3	3	3	9	3	2	4	8	
99	3	5	5	8	4	4	5	12	3	4	4	11	3	5	5	9	
100	4	3	5	10	4	5	3	10	5	3	5	7	2	5	5	8	
101	4	3	4	11	4	5	3	12	3	5	4	10	3	2	3	8	
102	4	4	5	13	4	4	3	9	1	5	5	5	3	2	5	7	
103	1	1	2	4	5	5	2	8	2	5	3	7	2	1	5	5	
104	5	5	5	15	5	5	4	14	4	4	4	12	3	4	3	10	
105	5	4	4	13	4	5	4	13	5	5	4	14	4	4	4	12	
106	5	4	2	7	4	5	3	9	5	5	4	5	2	2	2	6	
107	1	5	1	4	2	5	2	7	4	5	1	4	2	1	5	6	
108	4	4	3	10	5	5	4	14	4	4	4	12	4	5	4	12	
109	5	4	5	14	3	4	5	12	4	4	5	13	5	5	5	15	
110	4	3	5	8	5	5	5	6	5	5	1	5	3	2	3	8	
111	2	5	5	8	5	3	3	8	4	3	5	9	3	5	4	10	
112	5	5	3	8	3	5	2	7	5	2	3	7	3	2	4	9	
113	3	4	4	10	5	1	5	5	4	5	1	6	3	2	4	7	
114	5	2	5	7	5	2	4	7	2	5	5	5	1	2	5	5	
115	5	4	4	13	3	4	5	12	4	4	5	13	4	5	5	9	
116	4	3	5	10	3	5	5	6	3	4	5	9	1	2	4	5	
117	5	2	2	7	2	3	3	8	5	2	3	8	4	2	4	9	
118	4	5	5	7	5	5	3	9	4	4	4	12	3	5	4	10	
119	5	4	1	5	3	3	2	8	2	2	5	6	1	1	5	4	
120	4	4	4	12	5	4	4	13	5	5	3	9	4	5	4	11	
121	5	4	4	12	5	3	3	10	5	3	4	8	4	4	3	10	
122	3	4	5	8	4	4	3	11	2	5	4	7	3	4	4	11	
123	1	4	1	3	2	1	5	4	5	1	2	4	1	2	5	6	
124	3	5	5	8	2	3	3	8	2	3	5	7	3	5	4	12	
125	4	5	4	13	5	5	5	15	4	4	4	12	5	5	5	15	
126	4	5	5	12	5	4	5	14	3	2	3	8	2	2	5	6	
127	5	4	4	13	2	3	2	7	4	3	4	11	4	4	5	11	
128	3	4	5	8	5	5	4	13	2	5	5	6	5	4	4	12	
129	4	5	4	6	2	5	3	7	3	5	3	8	4	2	5	9	
130	4	5	5	7	1	1	2	4	5	1	5	5	1	1	1	3	
131	5	5	5	15	5	4	3	11	5	4	3	12	4	5	5	14	
132	2	1	4	6	5	3	4	11	3	4	5	10	2	1	2	5	
133	2	5	2	7	4	3	4	9	4	3	5	10	4	4	4	12	
134	4	3	4	11	2	1	2	5	2	5	5	6	4	5	5	12	
135	2	1	1	4	3	3	3	9	1	5	5	4	4	5	5	10	
136	5	4	4	13	5	4	4	13	4	4	4	12	3	4	4	11	
137	1	5	1	4	5	1	1	4	5	2	5	5	1	3	2	6	
138	3	4	4	11	5	3	4	12	4	4	3	11	5	5	5	15	
139	5	5	5	15	4	4	4	12	3	5	4	10	5	5	5	15	
140	1	5	2	5	1	5	5	4	5	4	3	9	4	5	2	9	
141	1	3	5	6	2	3	1	6	5	3	5	7	2	4	5	8	
142	5	1	1	4	5	1	1	4	3	5	5	6	3	2	4	9	
143	1	1	2	4	5	1	4	4	3	3	2	8	2	1	1	4	

144	4	5	1	4	1	5	5	4	1	1	5	4	2	2	3	7
145	1	3	2	6	2	5	2	7	3	5	3	9	2	2	2	6
146	5	4	2	7	1	5	1	4	1	2	1	4	1	5	2	6
147	2	5	2	6	1	5	3	4	1	5	5	5	3	5	2	8
148	5	5	2	7	5	2	1	4	3	3	4	10	2	3	2	7
149	5	4	4	13	5	4	3	11	2	4	2	7	4	5	4	13
150	5	5	3	7	2	1	2	5	1	4	3	6	2	1	3	6

Lampiran 14. Penyerahan Buku Pedoman *Social Media Marketing*



Lampiran 15. *Link* Buku Pedoman *Social Media Marketing*

https://drive.google.com/file/d/17y2LDMAFePGCbU5nI7EiKfpgalZFEIEu/view?usp=drive_link