





Lampiran 1

Kartu Bimbingan Skripsi

Kontrak Penulisan Skripsi		
Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan dengan sungguh-sungguh akan melaksanakan proses pembimbingan skripsi secara tertib, terfokus dan menyelesaikan penulisan skripsi secepat-lambatnya enam bulan, terhitung sejak penandatanganan kontrak ini		
Jakarta,		
Pembimbing Utama  (.....)	Yang Menyatakan  (.....)	
Ketua Program Studi  (Fitria Anunghas)		
Hakikat Penulisan Skripsi		
1. Penulisan Skripsi pada hakikatnya adalah kegiatan ilmiah untuk melatih mahasiswa berpikir tertib, logis dan metodis		
2. Penulisan Skripsi pada hakikatnya adalah kewajiban akademis yang penyelesaiannya menjadi tanggung jawab penuh mahasiswa		
3. Jalin komunikasi pembimbingan yang intensif dengan pembimbing anda untuk kecapatan dan ketepatan penulisan skripsi		
4. Skripsi merupakan karya ilmiah hasil penelitian mandiri yang terbebas dari tindakan plagiat		
5. Segala bentuk plagiarisme dalam penulisan skripsi merupakan pelanggaran akademik dan akan dikenai sanksi sesuai aturan yang berlaku		



KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

JADWAL BIMBINGAN	Pemb. Utama Pemb. Pendamping	Hari / Pukul : /
Nama		
NIM		
Program Studi		
Konsentrasi		
Telepon / HP		
Pembimbing Utama		
Pembimbing Pendamping		
Judul		

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA

Lampiran 2

Transkrip Wawancara

Nama : Inna Sri Sugianti
Pekerjaan : *Womanpreneur*
Waktu : Selasa, 23 Mei 2023
Tempat : Jakarta Selatan, Pengadegan Pancoran Mas

Pertanyaan	Jawaban
Apa yang melatarbelakangi berdirinya UMKM Niekting?	Dilatar belakangi untuk mendorong anak-anak menyukai makanan sayur dan buah, Ibu Tien Hamsini sebagai Generasi Pertama/Pemula, mendirikan usaha ini pada tahun 1970, kala itu pelanggan pun hanya terbatas tetangga dekat rumah dan kalangan saudara terdekat saja. Niekting adalah usaha dibidang kuliner yang mengusung tema Makanan Tradisional Indonesia, khas Sunda (Jawa Barat), dengan tagline Resep Jadoel, Rasa Mantoel, berlokasi di daerah Pancoran, Jakarta Selatan,DKI Jakarta. Niekting adalah singkatan dari kata Ninik (penyebutan Nenek dalam bahasa Sunda) dan kata Ting (nama pencipta resep Asinan Niekting).
Baik ibu, pertanyaan selanjutnya, Produk apa saja yang dijual oleh UMKM niekting ini	Sebenarnya dulu jual makanan rumahan ya, tapi karna pandemi dan ga ke handle jadi kita fokus ke satu makanan aja yaitu asinan.
Kenapa memilih asinan bu dibanding makanan yang lain?apakah ada alasan khusus?	Ibu dan keluarga memilih makanan asinan karena komposisinya sayur dan buah, sangat bagus untuk kesehatan. Target pasar dari UMKM niekting sendiri yaitu dengan pekerjaan sebagai karyawan dan Ibu rumah tangga. Berusia 25-45 tahun dan bisa juga dikonsumsi mulai dari remaja hingga dewasa. ibu menargetkan seperti itu karena asinan ini kadang dikirim ke kantor atau

	perusahaan besar, jadi kalau abis makan siang ada makanan penutup juga, sehat lagi
Untuk lebih dikenal oleh karyawan dari perusahaan, strategi apa yang UMKM niekting lakukan untuk memasarkan produk?	Kadang ibu buat sample dulu, ibu titip satpam untuk karyawan sebanyak 5 porsi, jadi kan bisa dicobain dulu, terus ibu kasih brosur biar karyawan nya bisa baca-baca siapa tau minat. Alhamdulillah mereka minat setelah baca-baca brosur kita terus waktu itu ada beberapa perusahaan yang kontak ibu mesen asinan, kadang juga mulut ke mulut alhamdulillah juga banyak yang suka
Berarti strategi nya dari mulut ke mulut ya bu? Lalu kalau untuk strategi pasca pandemi apa yang dilakukan untuk memasarkan produk?	Iya benar sekali, selain itu kita sih sistemnya lewat sosial media yah, Instagram sih yang paling berpengaruh, aku buat konten terus di ig, hampir setiap hari aku mikirin, konten apa ya yang harus dibuat, jadi setiap hari itu harus ada konten, harus konsisten sih ya kalau jualan gini. karna aku rajin aku sering dipanggil buat lomba, ikut pelatihan, sering juga diliput dan diajak kerja sama. Ibu pernah dipanggil sama stasiun tv trans7 di program hikmah, mereka liput ibu, syuting nya dirumah, nanti aku kirim link nya
Bagaimana mengakomodasi keinginann konsumen dalam membeli produk? adakah kemudahan-kemudahan yang diberikan? bagaimana teknologi digital menjembatani ini? adakah perbedaan sebelum dan sesudah menggunakan teknologi digital?	Kita menyediakan makanan sehat dari bahan-bahan pilihan dan juga berkualitas, untuk kemudahan dari segi packaging, kami menyediakan tempat makanan dari bahan HDPE sehingga makanan aman dari bahan kimia, kalau untuk kemudahan dalam pemesanan, kami menerima pesanan produk dari sosial media dan juga beli langsung.

<p>adakah perbedaan sebelum dan sesudah menggunakan teknologi digital?</p>	<p>Untuk perbedaan sebelum dan sesudah menggunakan teknologi yaitu sebelum penggunaan teknologi, konsumennya hanya itu-itu saja, cakupannya sedikit. ketika sudah menggunakan teknologi digital alhamdulillah lebih dikenal banyak konsumen, jadi banyak yang pesan.</p>
<p>Bagaimana membangun ikatan emosional dengan konsumen? bagaimana memunculkan keunggulan dalam brand? apa pengaruh teknologi digital dalam proses ini? bagaimana menjawab keraguan konsumen, dan menjawab rumor yang ada seputar produk? Adakah perbedaan antara sebelum dan sesudah penggunaan teknologi digital dalam hal ini?</p>	<p>Untuk membangun ikatan emosional dengan konsumen kami lakukan dengan cara menjaga komunikasi yang baik, untuk memunculkan keunggulan dalam brand, produk kami menjual asinan yang dapat bertahan selama 3 bulan dilemari pendingin, bahkan sekarang sedang diuji untuk bertahan selama 6 bulan, dan untuk packaging, merk niekting dapat digunakan sebagai pembatas buku, jadi gak langsung dibuang, misal mau tandain sesuatu, konsumen bisa mengingat produk kami. Saat ini alhamdulillah tidak ada keraguan dari konsumen</p>
<p>Bagaimana peran teknologi digital dalam mengatasi masalah ini? adakah perbedaan antara sebelum dan sesudah dalam penggunaannya?</p>	<p>Peran teknologi digital dalam mengatasi masalah ini yaitu sangat memudahkan kami dalam menerima pesan dan komentar secara langsung oleh konsumen</p>

<p>Bagaimana cara UMKM mencari perhatian konsumen, apa campaign yang mereka luncurkan?</p>	<p>Kita rebranding mulai dari kemasan dan logo. Namanya juga umkm yah mau nya yang gratisan, makanya kita ikutan kelas. Gabisa kita kemasan cuma nempelin stiker aja, kalau udah food industri, kemasan itu harus ada nyawa nya. Jadi ketika kita gada disitu, corong kita gaada didekat konsumen kita, konsumen kita baca kemasan kita udah ngerti seolah-olah dia baca company profile kita. artinya ada roh nya begitu. jadi ada brand awareness, brand image nya ada, emotional value nya ada, terus unggulan produknya juga ada.</p>
<p>Darimana dapat ide dan konsepnya? berhasilkah? apa peran teknologi digital dalam proses ini? adakah perbedaan diantara sebelum dan sesudah menggunakan teknologi digital?</p>	<p>Untuk peran teknologi digital terutama sosial media bisa berdampak terhadap kita jadi tambah dikenal orang follower dapet terus ternyata nggak sengaja nanti ada yang DM kayak kamu yang skripsi, ada yang buat aku jadi narasumber, terus ada yang mau liput kan ada yang mau belajar maksudnya banyak gitu banyak tapi untungnya tadinya aku pikir gini konten apapun enggak usah dipikirin yang like itu berapa orang terserah pokoknya aku enggak ada gitu pokoknya penting udah ini minimal sehari sekali</p>
<p>Apakah umkm niekting memiliki strategi khusus dalam mempromosikan produknya?</p>	<p>sebenarnya bukan dibilang strategi juga yah tapi kami sering ikut pelatihan, sering ikut lomba diluar kota, selain bisa menambah pengalaman, agar bisa menaikkan nama niekting juga agar lebih dikenal, alhamdulillah jadi sering dipanggil untuk perwakilan umkm se rt pancoran, waktu itu juga jadi perwakilan umkm jakarta di kedutaan malaysia, alhamdulillah jadi lebih sering dipanggil dan dikenal. aku tuh ikutan lomba Mbak Nggak cuman online pokoknya kalau mama Oke dua hari tiga hari ditinggal nggak apa-apa Jawa Barat hajar lah gitu Tapi kalau Jawa Tengah belum tuh ada kompetisi yang Jogja aku enggak ambil</p>

<p>Apa yang membedakan UMKM Niekting dengan yang lain</p>	<p>Kalau asinan betawi, pernah coba dong pastinya?Asinan nya itu mentah terus bumbunya bumbu kacang yang kentel banget kan, nah kalau asinan bogor dia cirinya walaupun ada asinan sayur tapi dia kuahnya bening. Nah kita asinan niekting ini, tengah- tengah dari itu, jadi kentel ngga, bening ngga,bumbunya tetep kacang,sayuran,karena diproses dengan fermentasi, kita punya topping nya buah nanas. nah terus udah gitu karna kita melalui proses fermentasi itu tidak basi. on progress menuju 3 bulan.</p>
<p>Dari sekian banyak nya, kelebihan dan pencapaian UMKM Niekting, apakah ada hal sulit yang terjadi dalam proses berjalannya umkm ini?</p>	<p>Kita belum bikin jadwal bahwa kita mau ngonten apa hari ini, aku sih mikir gini, kalau ada yang bantuin intensif aja ada admin aja tuh kayak aku tinggal bilang, misalnya hari ini naikin edukasi, liat proses produksi, packaging,liat apa kan mesti biar terstruktur, aku belajar dari mas dedy zulkifli, jadi kalau konten itu, makanan sehat itu gabisa dibilang manfaatnya ini, itu karena itu klaim. kecuali kita uji laboratorium atau pihak ketiga,pihak berwenang.</p>
<p>Sistem pemesanan nya seperti apa ya bu</p>	<p>Karena kami umkm, kita gaada dana, minimal perusahaan bayar setengahnya dulu,kita ada orang yang bantuin,dan biar kita bisa beli bahan baku dan kemasan.nah nanti begitu aku delivery, sisanya kita dapetin ketikasetelah tagihan kita masukan,jika sudah dibayar full, bisa aku puterin lagi dana nya untuk kebutuhan yang akan datang.</p>
<p>Baik ibu terima kasih atas waktu dan kesempatannya</p>	<p>Baik, sama- sama</p>

Transkrip wawancara Validasi Data

Nama : Trio Krisdianto

Pekerjaan : *Pengusaha*

Waktu : Minggu, 25 Juni 2023

Tempat : Jakarta Selatan, Cipete Utara Jl. H. Jian No.15

Pertanyaan	Jawaban
Bagaimana cara UMKM mencari perhatian konsumen?	Tetap melestarikan budaya lokal betawi karena bir pletok adalah salah satu dari 8 identitas budaya betawi dan UMKM melakukan pembagian sampel gratis kepada konsumen sehingga produk tersebut diingat oleh konsumen dan dibeli.
apa campaign yang mereka luncurkan?	Melalui konten diinstagram, memasang iklan di e-commerce, serta berbagai promosi.
darimana dapat ide dan konsepnya?	Banyak konsumen yang membutuhkan rasa hangat dari minuman ketika merasa tidak enak badan, tetapi ingin sesuatu yang praktis dan bir pletok hadir untuk memenuhi kebutuhan tersebut.
apa peran teknologi digital dalam proses ini?	Teknologi digital sangatlah berguna apalagi maraknya e-commerce seperti tokopedia dan shopee sangat membantu penjualan produk. Selain itu dengan perkembangan teknologi sosial media juga memudahkan pemasaran dari produk umkm babeh boyo.
adakah perbedaan diantara	jika sebelumnya, produk umkm babeh boyo hanya dijual

sebelum dan sesudah menggunakan teknologi digital?	kepada tetangga dan kerabat saja jika ada acara, contohnya arisan keluarga, seiring berjalannya waktu dan berjalannya teknologi masa kini, umkm babeh boyo sangatlah mengalami perkembangan yang sangat pesat mulai dari konsumen yang semakin bertambah, tetapi juga kualitas produk dan relasi yang lebih baik.
Bagaimana menjaga minat konsumen? bagaimana proses mereka mempertahankan konsumen?	Untuk menjaga minat, kami mempertahankan komunikasi yang baik kepada konsumen, sehabis konsumen membeli produk kami, memberi tahu mereka tentang penawaran terbaru, promo khusus. Komunikasi yang teratur memperkuat hubungan dan menjaga pelanggan tetap terlibat dengan bisnis. Memberikan bonus berkala dan mempertahankan rasa yang autentik.
adakah kemudahan yang diberikan? bagaimana bila konsumen meninggalkan produk mereka? bagaimana upaya pengembaliannya?	kami pasti selalu menanyakan perihal kemasan dan juga kualitas produk, kami menerima kritik dan saran apabila ada. Upaya pengembalian apabila konsumen meninggalkan produk kami yaitu dengan memperbaiki kualitas produk menjadi lebih baik lagi dan memanfaatkan media digital sebaik mungkin. umkm babeh boyo mulai untuk membuat berbagai ide yang memungkinkan kita tetap bisa bertahan bahkan senantiasa bertumbuh dalam jangka panjang.
Bagaiman peran teknologi digital dalam mengatasi masalah ini?	Dengan adanya teknologi komunikasi, interaksi antarindividu terus akan terjadi tanpa harus melalui kontak fisik secara langsung. Kehematan dalam segi biaya transportasi, konsumsi dan biaya lainnya yang didapatkan dengan penggunaan teknologi komunikasi jelas lebih hemat daripada interaksi melalui kontak fisik secara langsung.
adakah perbedaan antara sebelum dan sesudah penggunaannya?	Di masa sekarang, internet menjadi kebutuhan penting bagi setiap masyarakat. Adanya internet mengubah gaya hidup kita dengan memanfaatkannya melalui berbagai bidang seperti dunia pemerintahan, pendidikan, perindustrian pun juga membutuhkan internet. Apalagi di tengah kondisi pandemi COVID-19 seperti ini, internet menjadi keharusan untuk berbagai aktivitas ketika sekolah daring, bekerja secara WFH dan lain sebagainya.

<p>Bagaimana membangun ikatan emosional dengan konsumen?</p>	<p>Selain komunikasi yang baik, menyapa pelanggan dan selalu bersikap sopan, penting untuk selalu menempatkan diri anda pada posisi pelanggan, bahkan saat mereka mengeluh. Cobalah untuk proaktif saat berkomunikasi dengan pelanggan. Waspadai kebutuhan mereka dan tawarkan bantuan atau solusi bahkan sebelum mereka bertanya.</p>
<p>bagaimana memunculkan keunggulan dalam brand?</p>	<p>untuk memunculkan keunggulan dalam brand, produk kami menjual asinan yang dapat bertahan selama 3 bulan dilemari pendingin, bahkan sekarang sedang diuji untuk bertahan selama 2 bulan, Untuk packaging menghadirkan inovasi yang beragam bahkan sekarang ada inovasi baru yaitu pembuatan kopi bir pletok.</p>
<p>apa pengaruh teknologi digital dalam proses ini?</p>	<p>Pengaruh sangat penting ya, karna pelaku usaha akan memperoleh beberapa kemudahan dalam mengolah bisnisnya, sehingga efisiensi bisnis meningkat dan bisnis bisa cepat berkembang.UMKM yang notabene sebagai penghasil suatu produk atau menyediakan jasa, dengan adanya teknologi akan sangat mendukung pekerjaan dan mampu memuaskan setiap konsumen.</p>
<p>bagaimana menjawab keraguan konsumen, dan menjawab rumor yang ada seputar produk?</p>	<p>mengumpulkan testimoni merupakan sesuatu yang penting dalam cara mempromosikan produk agar konsumen tertarik. Testimoni dapat dikemas dalam bentuk video, tangkap layar obrolan transaksi, menyediakan formulir review konsumen beserta rating testimoni pembeli, dan berbagai cara lain dalam mengemas testimoni. Dengan mengetahui pengalaman positif para pembeli lain.Namun, sangat tidak dianjurkan apabila testimoni yang dimiliki adalah testimoni palsu. Semisal, testimoni dari orang-orang yang sengaja dibayar. Apabila kualitas produk tidak sesuai dengan testimoni, maka hal ini akan merusak kepercayaan konsumen dan dapat berdampak buruk bagi reputasi bisnis. Mulut ke mulut, Kasih bonus, Rasa jangan sampai berubah, Inovasi selalu ada.</p>
<p>Adakah perbedaan antara sebelum dan sesudah penggunaan teknologi digital dalam hal ini?</p>	<p>Perbedaan antara sebelum dan sesudah, jika sebelumnya, produk umkm niekting hanya dijual kepada tetangga dan kerabat saja, seiring berjalannya waktu dan berjalannya teknologi masa kini, umkm niekting sangatlah mengalami perkembangan yang sangat pesat mulai dari konsumen yang semakin bertambah, tetapi juga kualitas produk dan relasi yang lebih baik.</p>

<p>Bagaimana mengakomodasi keinginan konsumen dalam membeli produk?</p>	<p>Tidak hanya cita rasa dan keunikan produk saja yang mampu menarik perhatian pelanggan. Kualitas juga menjadi daya tarik utama yang akan mempengaruhi loyalitas pelanggan.</p>
<p>adakah kemudahan-kemudahan yang diberikan?</p>	<p>untuk kemudahan dari segi packaging, packaging bir plebok tahan lama diluar ruangan 1 minggu dan dalam kulkas selama 2 bulan, kalau untuk kemudahan dalam pemesanan, kami menerima pesanan produk dari sosial media dan juga beli langsung.</p>
<p>bagaimana teknologi digital menjembatani ini?</p>	<p>memiliki potensi besar untuk bisnis lebih dekat dengan pelanggan agar meningkatkan keuntungan, pemasaran dan strategi komunikasi, efisiensi biaya dan efektifitas. Interaksi sosial yang tinggi memberikan peluang yang besar bagi pelaku usaha untuk mengenalkan produknya kepada calon pelanggan.</p>
<p>adakah perbedaan sebelum dan sesudah menggunakan teknologi digital?</p>	<p>Untuk perbedaan sebelum dan sesudah menggunakan teknologi yaitu sebelum penggunaan teknologi, konsumennya hanya itu-itu saja, cakupannya sedikit. ketika sudah menggunakan teknologi digital alhamdulillah lebih dikenal banyak konsumen, jadi banyak yang pesan.</p>

Lampiran 3 Sertifikat




 KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
 UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA



Sertifikat
 No. : SF. PKKMB/1371/UN.61/2019
 Diberikan kepada :
Nur Azizah Salsabil
 1910411223
Peserta
 Pengenalan Kehidupan Kampus Mahasiswa Baru (PKKMB) TA. 2019/2020
 Tanggal 12 - 16 Agustus 2019
 MENJADI MAHASISWA KREATIF, INOVATIF
 DAN PEMBELA NEGARA DI ERA REVOLUSI INDUSTRI 4.0
 Jakarta, 16 Agustus 2019
 An Rektor
 Wakil Rektor Bidang
 Kemahasiswaan dan Kerja Sama

 Dr. Ir. Halim Mahfud, M.Sc.

www.upnvj.ac.id



326690





 BADAN NASIONAL
 SERTIFIKASI PROFESI
 INDOONESIAN PROFESSIONAL
 CERTIFICATION AUTHORITY

SERTIFIKAT KOMPETENSI
CERTIFICATE OF COMPETENCE
 No. : 94100.2432.0000368.2022

Dengan ini menyatakan bahwa,
certified that,

NUR AZIZAH SALSABIL
 No. Reg. HUM.1328.00368.2022

Telah memenuhi persyaratan dan kompeten pada kualifikasi :
Meet the requirements and competent for the below qualification :

SERTIFIKAT V
CERTIFICATE V

Pada bidang pekerjaan :
In the area of :

JUNIOR PUBLIC RELATION

Sertifikat ini berlaku untuk 3 (tiga) Tahun
This certificate is valid for 3 (three) years

Jakarta, 04 November 2022

Atas nama Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP)
On behalf of Indonesian Professional Certification Authority
Lembaga Sertifikasi Profesi Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta
Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta Professional Certification Body



SATRIA YUDHIA WIJAYA, SE.,MS.Ak
 Ketua (Chairman)



Lampiran 4 Hasil Turnitin

Nur AzizahSalsabil

ORIGINALITY REPORT

13%	13%	2%	2%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.upnvj.ac.id Internet Source	3%
2	www.mceasy.co.id Internet Source	1%
3	sohib.indonesiabaik.id Internet Source	1%
4	mnews.co.id Internet Source	1%
5	repository.uir.ac.id Internet Source	1%
6	123dok.com Internet Source	1%
7	repository.iainpare.ac.id Internet Source	1%
8	digitalbisa.id Internet Source	1%
9	www.kompas.com Internet Source	1%
10	ojs.udb.ac.id Internet Source	1%
11	conference.upnvj.ac.id Internet Source	1%

Lampiran 5

Dokumentasi



Gambar 1.2 Ibu Inna Sri Sugianti (Pemilik UMKM Niekting)



Gambar 1.3 Bapak Rio (Pemilik UMKM Babeh Boyo)