

L A M P I R A N

Lampiran 1 Verbatim Wawancara Pra-Penelitian

Penulis : Aulia Saharuddin
 Informan I : *Manager Digital Service and Wifi*
 Informan II : *Manager Sales, Promotion, and Pricing*
 Waktu : Selasa, 14 Maret 2023

Verbatim wawancara

Penulis : Produk apakah Cloud Storage itu?

Informan I : IndiHome Cloud merupakan layanan penyimpanan konten digital (foto, video, musik, dokumen, kontak) yang dapat diakses oleh berbagai macam perangkat melalui jaringan internet. Benefit yang didapatkan itu diantaranya memudahkan pelanggan IndiHome untuk menyimpan segala *file*, akses *user* pada aplikasi Cloud Storage juga mudah, bisa dimanapun dan kapanpun, keamanan pribadi terjamin, *username* dan *password* dapat diatur sendiri, serta untuk membackup data sudah otomatis.. jadi tidak perlu lagi repot repot untuk melakukan back up data secara manual.

Penulis : Bagaimana cara untuk berlangganan IndiHome Cloud Storage ini?

Informan I : Harus datang ke Plasa terdekat, atau bisa juga melalui aplikasi MyIndiHome. Tapi kalau berlangganan lewat aplikasi MyIndiHome, harus 100% kelengkapan *profil*. Setelah mendaftar untuk berlangganan lewat aplikasi MyIndiHome, nanti pelanggan diarahkan untuk mengunduh aplikasi IndiHome Cloud di *appstore* atau *playstore* atau dapat diakses pada *website* <https://storage.indihome.co.id/>.

Penulis : Apa saja fitur-fitur Cloud Storage ini, pak?

Informan I : Fitur-fiturnya itu ada banyak, bisa unggah *file* dari internal/eksternal storage, membuat folder, mengunduh *file*, mengubah nama *file*, memindahkan *file*, menyalin *file*, sinkronasi *file*, menghapus *file*, tersedia saat offline, dapat membagikan dan memberikan tautan.

Penulis : Kira-kira produk Cloud Storage ini telah dikenal oleh mayoritas pelanggan IndiHome?

Informan I : Belum, karena kalau kita lihat jumlah pelanggannya masih sedikit.. masih bisa dihitung jari.

Penulis : Berapa pengguna Cloud Storage?

- Informan I : Data tahun 2023 aja yah. Di regional VII baru 135 yang berlangganan Cloud Storage per Januari 2023 sampai 9 maret 2023. Padahal ada 9 WITEL.
- Penulis : Dari Telkom sendiri, adakah sasaran pasar khusus untuk produk Cloud Storage ini?
- Informan I : Untuk STP nya,
Segmentasi: target market aplikasi Cloud Storage *for* IndiHome adalah semua pelanggan IndiHome yang memiliki akun di MyIndiHome. *Targeting*: aplikasi Cloud Storage *for* IndiHome adalah sebagai bentuk solusi untuk memenuhi kebutuhan pelanggan IndiHome. Adapun yang menjadi target market aplikasi Cloud Storage *for* IndiHome ini adalah untuk pelanggan IndiHome yang membutuhkan media penyimpanan. Dimana media penyimpanan semakin lama akan semakin meningkat didukung dengan media *file* seperti foto dengan kualitas gambar lebih tajam, resolusi video yang lebih tinggi, serta kualitas *audio* yang lebih jernih, maka dibutuhkan media penyimpanan yang efektif, efisien, simple, dan aman. *Positioning*: aplikasi Cloud Storage *for* IndiHome diposisikan sebagai value added service bagi pelanggan IndiHome untuk media penyimpanan, dimana pelanggan dapat melakukan upgrade kapasitas penyimpanan data.
- Penulis : Berapa biaya langgananya Cloud Storage, pak?
- Informan I : Untuk layanan add on Cloud Storage *for* IndiHome ada beberapa paket. Ada paket kapasitas 50GB itu 16.000 per bulan, kapasitas 100 GB 35.000, kapasitas 200 GB 50.000, dan kapasitas 300 GB 100.000. itu semua perbulan yah dan harganya belum termasuk pajak.
- Penulis : Media apa saja yang digunakan untuk memperkenalkan produk Cloud Storage ini?
- Informan I : Jadi begini, sebenarnya kita itu banyak promosi via DMO (*digital marketing operation*) macam kalian yang sering buat konten itu. ada juga via facebook yang berbayar atau *ads*.
- Penulis : Tapi mengapa yang saya lihat di media sosial instagram atau tiktok jarang promosikan Cloud Storage bahkan tidak ada pak?
- Informan I : Memang sangat jarang kita promosi dan pertama di kami pun belum PD (percaya diri) terkait produk ini. Bagaimana saya mau promosi kalau aksesnya saja belum tau, cara berlangganannya bagaimana supaya berhasil. Jadi bagaimana saya mau iklankan, kalau saya saja ditanya masih bingung.

- Penulis : Selama ini bagaimana Telkom Regional VII mempromosikan Cloud Storage?
- Informan II : Saat ini dioptimalkan penawarannya pada pelanggan yang sudah *existing*... kan tinggal nambahin produk Cloud Storagenya. Cuman mungkin.. memang saat ini promosinya masih mengoptimalkan tenaga *sales* digital produk di WITEL (Wilayah Telkom) sama plasa. Nah untuk promosi di media digital.. itu memang yang masih belum terlalu *massive*. Kalaupun ada.. itu masih dalam bentuk gambar. Nah sekarang itu tuh pertama, orang lebih senang sama video. Mungkin bisa dikatakan konten video promosinya ngga ada. Terus.. kalaupun ada video, mungkin *value* nya yang belum kena gitu.. sampai orang penasaran. Kenapa sih aku butuh Cloud Storage? gitu... masih banyak sih PR kalau untuk promosinya digital produk.

Lampiran 2

Pertanyaan Kuesioner Sebelum Ada Karya

Attention

1. Sebelum melihat video promosi, Apakah Anda mengetahui produk Cloud Storage?
2. Apakah anda akan tertarik untuk menonton video promosi Cloud Storage bila ada?

Interest

3. Apakah anda tertarik untuk mengetahui lebih dalam mengenai produk Cloud Storage?
4. Apakah Anda pernah melihat video promosi Cloud Storage di Instagram?
5. Apakah isi promosi Cloud Storage mudah dipahami di media yang anda lihat?
6. Hal apa yang Anda ingat mengenai produk Cloud Storage dalam video promosi tersebut?

Desire

7. Apakah caption pada unggahan promosi Cloud Storage memberikan alasan mengapa harus membeli produk tersebut?
8. Apakah model promosi Cloud Storage di Instagram membangkitkan keinginan Anda untuk menggunakan produk tersebut?

Action

9. Apakah promosi Cloud Storage di Instagram mampu meyakinkan Anda untuk melakukan langganan Cloud Storage?
10. Faktor apa yang membuat anda yakin untuk melakukan langganan Cloud Storage?

Lampiran 3

Pertanyaan Kuesioner Sesudah Ada Karya

Attention

1. Sebelum melihat video promosi Cloud Storage, apakah Anda mengetahui produk Cloud Storage?
2. Hal apa yang membuat Anda tertarik untuk terus menonton video promosi Cloud Storage?

Interest

3. Apakah video promosi Cloud Storage dapat membuat Anda tertarik untuk mengetahui lebih dalam mengenai produk tersebut?
4. Apakah Anda sering melihat video promosi Cloud Storage di Instagram?
5. Apakah isi video promosi Cloud Storage mudah dipahami?
6. Hal apa yang Anda ingat mengenai produk Cloud Storage dalam video promosi tersebut?

Desire

7. Apakah *caption* pada unggahan video promosi Cloud Storage memberikan alasan mengapa harus membeli produk tersebut?
8. Apakah video promosi Cloud Storage di Instagram membangkitkan keinginan Anda untuk menggunakan produk tersebut?

Action

9. Apakah video promosi Cloud Storage di Instagram mampu meyakinkan Anda untuk melakukan langganan Cloud Storage?
10. Faktor apa yang membuat Anda yakin untuk melakukan langganan Cloud Storage?

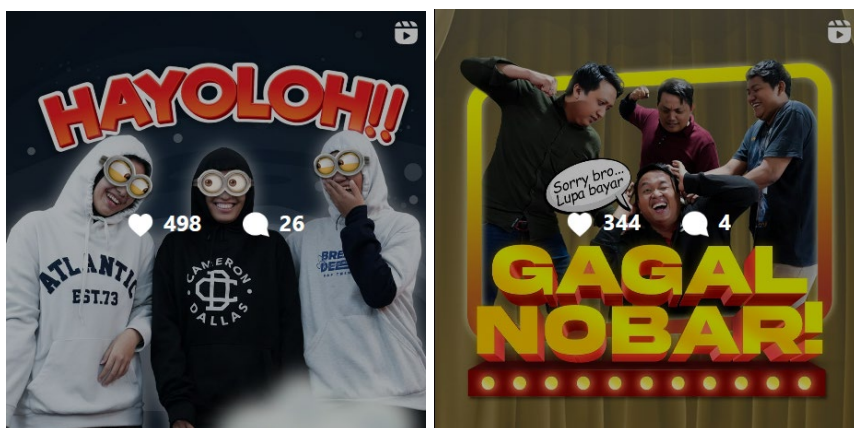
Lampiran 4

Perbandingan Interaksi Pada Foto Dengan Video

Promosi menggunakan gambar:



Promosi menggunakan video:



No : Tel. 44 /UM000/TR7-10700000/2023

Makassar, 5 Mei 2023

Yth :

Wakil Direktur I Bidang Akademik
Politeknik STIA LAN Makassar
Jl. Andi Pangerang Pettarani No. 61
Di -
Makassar

Dari : POH. Manager Human Capital Telkom Regional VII

Perihal : Izin Penelitian

Dengan Hormat,

Menunjuk surat Saudara Nomor: 0832/STIA.3.1.1/PPS.02.03/2023, Perihal Izin Penelitian tanggal 2 Mei 2023.

Mewakili *management* Telkom Regional VII, kami menerima mahasiswa Saudara untuk melakukan penelitian dengan lokasi pelaksanaan pada Unit **Consumer Marketing**, Kantor Telkom Regional VII, Jl. A.P. Pettarani No. 2, Makassar, terhitung mulai tanggal 08 Mei 2023 - 30 Juni 2023.

Dalam pelaksanaan Penelitian tersebut akan dilakukan secara *offline* dan mahasiswa yang bersangkutan wajib mematuhi protokol kesehatan yang berlaku di lingkungan Telkom Regional VII (*melampirkan Surat/Kartu Vaksin dan mengaktifkan aplikasi PeduliLindungi*) terkait pencegahan penyebaran virus Covid-19.

Adapun mahasiswa yang direkomendasikan adalah :

NO.	NAMA	NOMOR POKOK	JURUSAN	UNIVERSITAS
1	Aulia Saharuddin	S022019018	Administrasi Bisnis Sektor Publik	Politeknik STIA LAN Makassar

Judul Penelitian yaitu, **Strategi Promosi Cloud Storage melalui Instagram PT. Telkom Regional VII.**

Mahasiswa yang bersangkutan wajib melengkapi surat pernyataan bermaterai Rp. 10.000 serta melampirkan pas foto berwarna berukuran 3x4. Proses administrasi lebih lanjut agar menghubungi Sdr. Alam di Unit Shared Service, Kantor Telkom Regional VII, Tlp. 081241753467.

Demikian disampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Hormat Kami,

POH. Manager Human Capital Telkom Regional VII



ADI MUHAMMAD WICAKSONO

NIK: 930297

Tembusan : 1. Operation Senior Manager Consumer Marketing Telkom Regional VII
2. Manager Security & Safety Witel Makassar
3. Mahasiswa yang bersangkutan
4. File

Kantor Divisi Regional VII
PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk.
Jl. A.P. Pettarani No. 2
Makassar 90221 - Indonesia

www.telkom.co.id



Lampiran 6 Verbatim Wawancara Penelitian

Informan I : *Officer Digital Service and Wifi*
 Informan II : *Manager Sales, Promotion and Pricing*
 Informan III : *Staff Digital Marketing Operation*
 Waktu : Selasa, 23 Mei 2023

Verbatim Wawancara

Penulis : Apakah PT Telkom Regional VII pernah melakukan promosi untuk produk Cloud Storage? Dalam bentuk seperti apa promosi tersebut?

Informan I : Pernah. Promosinya di website IndiHome. Jadi karena produk Cloud Storage adalah *add on* jadi promosinya nebeng dengan IndiHome. Belum pernah promosi produknya sendiri. Jadi nebeng... namun secara *offline* sudah ada.

Informan III : Pernah juga promosi di telkomkti, tapi bukan video.. *flyer*.

Informan II : Jadi promosi di telkomkti itu lebih banyaknya promosi IndiHome dibanding produk *digital*.

Penulis : Media apa saja yang digunakan oleh PT Telkom Regional VII dalam melakukan promosi?

Informan I : Macam-macam. Ada media online, konvensional juga ada *flyer*.

Informan II : Emang sih masih kurang promosi untuk produk digital.. sama edukasinya melalui DSMO (*Digital Service Monitoring Agent*) dan karyawan Plasa.

Penulis : Adakah strategi khusus yang dilakukan oleh PT Telkom Regional VII dalam mempromosikan Cloud Storage?

Informan I : Kalau strategi khusus, kita ga ada. Kita strateginya itu memang langsung *sales*. Karena kebanyakan kita memang lebih banyak fokusnya di IndiHomenya. Secara, IndiHome penyumbang paling besar kan. Nah di *add on* cuman produk pelengkapya.

Informan II : Kalau strategi khusus... mungkin kita tawarkan ke pelanggan *existing*. Paling pendekatannya selama ini melalui CSR dan DSMO. Cuman sekedar memberitahu dan menawarkan.

Informan I : Jadi ada yah strategi khususnya, cuman masih konvensional gitu. Masih kurang lah....

Penulis : Apa yang menjadi ciri khas pada Cloud Storage sehingga bisa menjadi pilihan pelanggan?

- Informan II : Karena dia pelanggan IndiHome jadi punya privilege khusus. Kita menawarkan suatu produk yang.. ya udah karena udah berlangganan IndiHome, kita buka Cloud Storage. Nah yang bukan pelanggan IndiHome, tidak bisa dapat Cloud Storage. Yah walaupun sih ini... saingannya.. hahahahaha. Kan targeting kita udah mengerucut ke pelanggannya IndiHome. Nah *positioning* kita menawarkan ke pelanggan IndiHome. Dengan kamu berlangganan IndiHome kamu tuh bisa dapet fasilitas apa aja... layanan tambahan apa aja... Seperti mau terkait pendidikan, ada pijar belajar, mau simpan data, ada Cloud Storage. Jadi cara pandang kita dalam pebisnis tuh dalam nawarin produk yah seperti itu. Jadi kalau udah berlangganan IndiHome kita dapat Cloud Storage dengan harga yang murah.
- Penulis : Jadi dari promosi yang telah dilakukan, apakah sudah mampu menarik pelanggan?
- Informan I : Belum optimal, masih sangat jauh dari kata optimal. Karena kita liat PS (*Put in Service* atau sampai berlangganan) yah. Dari konvensional bisa promosi, kita pakai online, dan itu kebanyakan memang masih konvensional kalau PS nya. Jadikan memang lebih harus ke konvensional daripada media *online*. Jadi kan promosi, kita disini kan biasanya *online*.
- Penulis : Adakah target *audiens* dalam mempromosikan Cloud Storage?
- Informan I : Seperti yang tadi dibilang.. pelanggan yang *existing*. Jadi pelanggan IndiHome yang membutuhkan kapasitas penyimpanan yang besar seperti pekerja....
- Penulis : Apakah ada unsur-unsur yang harus diperhatikan dalam pembuatan video promosi?
- Informan III : *Story line*, temanya.. jadi video yang banyak *impression*nya itu konten yang *Trivia*.. kayak lucu-lucu. Kalau yang produk itu memang kayak kurang minat orang. Jadi makanya video yang bisa dibuatkan jalan cerita.
- Penulis : Berapa durasi yang dibutuhkan dalam pembuatan video promosi?
- Informan III : Ada macam-macam. Cuma yang penting itu 3 detik pertama harus menarik. Karena kalau 3 detik pertamanya tidak menarik, besar peluangnya di *skip* sama orang.
- Penulis : Hal apa saja yang sekiranya Anda inginkan untuk dimasukkan dalam pembuatan karya yang akan saya buat?
- Informan I : Sesuai tren dengan sekarang...

SURAT KETERANGAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Febrianty
NIP : 860159
Jabatan : *Manager Sales, Promotion & Pricing*
Instansi : PT Telkom Regional VII

Menerangkan bahwa mahasiswa:

Nama : Aulia Saharuddin
NPM : S022019027

Telah melakukan penelitian serta mempresentasikan skripsi karya berupa Strategi Promosi dengan judul "Strategi Promosi *Cloud Storage* Melalui Instagram PT Telkom Regional VII" yang dipresentasikan pada Hari Senin, 26 Juni 2023.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagai kelengkapan berkas ujian SKRIPSI mahasiswa yang bersangkutan.

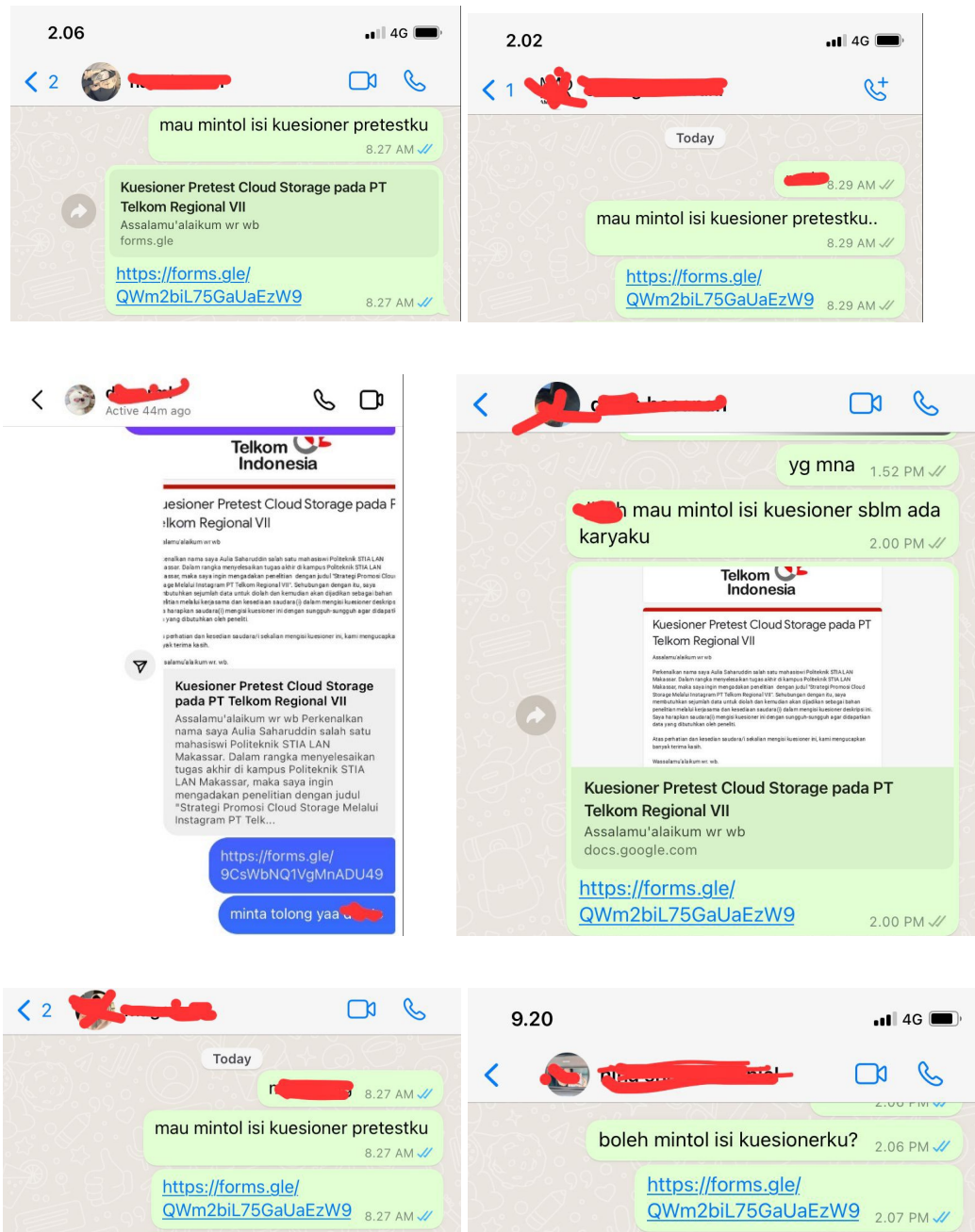
Makassar, 26 Juni 2023

Manager Sales, Promotion & Pricing


Telkom Indonesia
Febrianty
860159

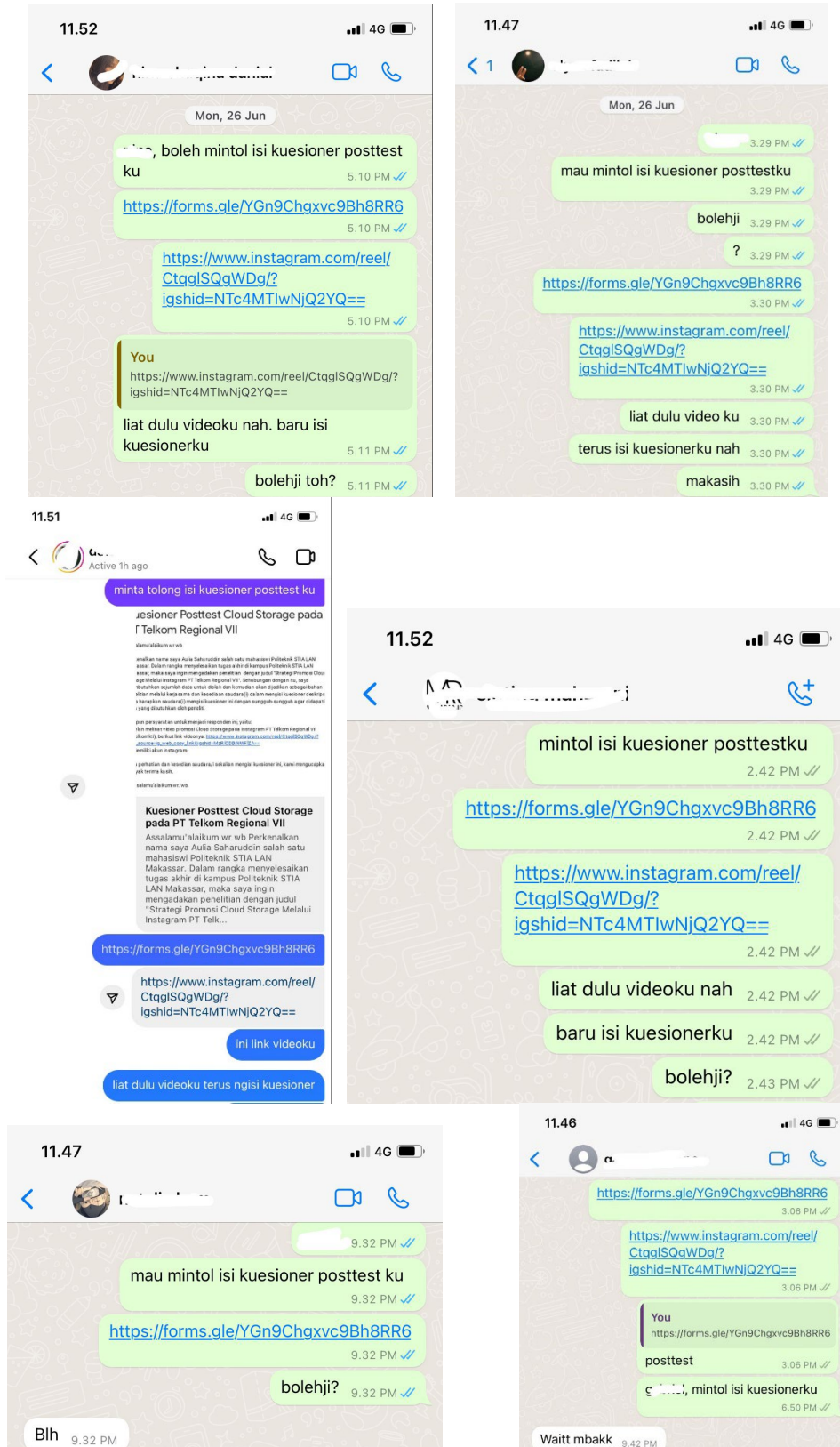
Lampiran 8

Dokumentasi Penyebaran Kuesioner Sebelum Ada Karya



Lampiran 9

Dokumentasi Penyebaran Kuesioner Setelah Ada Karya



Lampiran 10
Dokumentasi Bersama Karyawan Telkom Regional VII



Bersama Manager Sales, Promotion and Pricing



Bersama para manager

Lampiran 11

Flyer Cloud Storage

pijar
SD
SMP
SMA

Cloud Storage
for Indihome

Cloud Storage for Indihome merupakan layanan penyimpanan data (Foto, Video, Musik, Dokumen, Kontak) yang dapat diakses oleh perangkat gadget yang dapat diakses kapan saja dan dimana saja melalui jaringan internet untuk pelanggan Indihome. Dengan layanan cloud storage ini, pelanggan dapat mengamankan data, mencari dan menemukan data, mengakses data dari berbagai macam perangkat, serta berbagi data dengan orang lain.

16Gb
Rp 16.000/bulan

32Gb
Rp 30.000/bulan

128Gb
Rp 99.000/bulan

Langit Musik
Nikmati ribuan lagu ternama dari...

Langit Musik adalah streaming dari Indihome yang sangat dinantikan para penikmat musik.

Dengan Langit Musik, dengarkan lagu-lagu sampai Merauke, sama lagu internet beken.

Langganan mulai
Rp 5.000 per bulan

ENJOY

Lampiran 12

Dokumentasi Selama Proses Produksi Karya



Diskusi konsep video



Pengambilan video



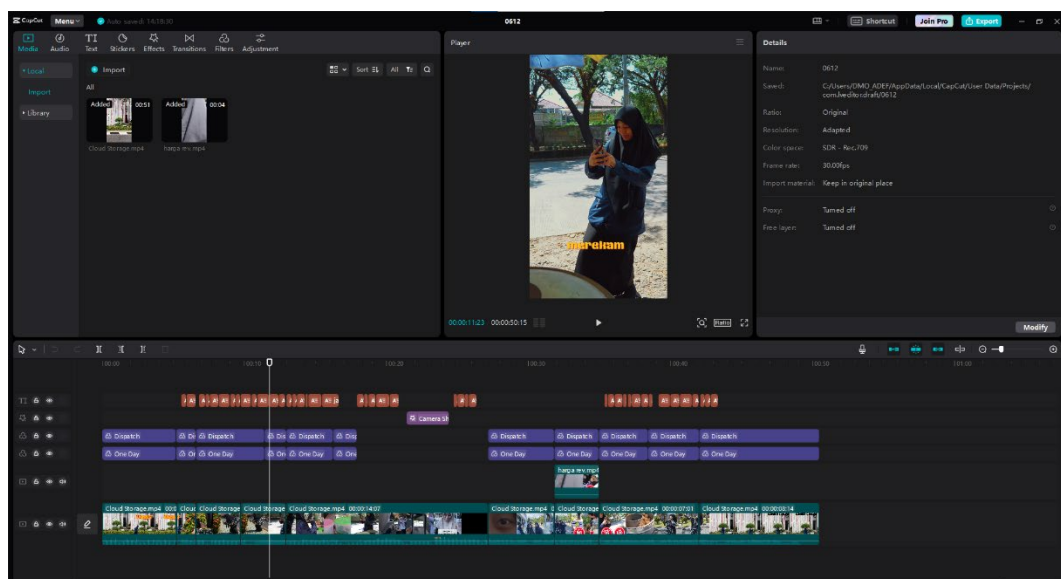
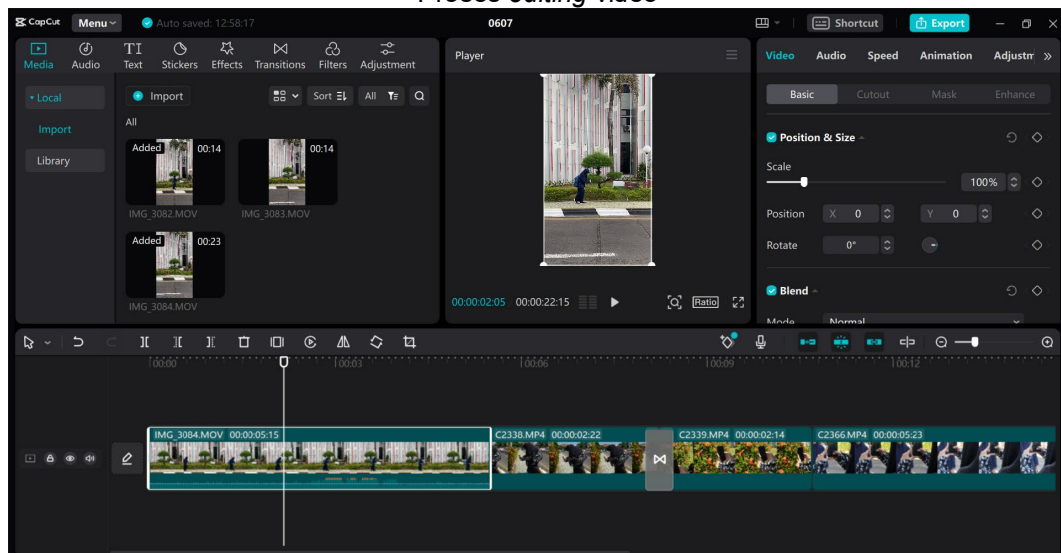
Pengambilan video

Lanjutan



Rekaman voice over

Proses editing video



Lampiran 13

Dokumentasi Caption Unggahan Karya



cloud storage
for IndiHome

telkomkti
Original audio

telkomkti Anak jaman sekarang tuh, liat spot aesthetic dikit cekrek, liat makan enak cekrek, liat langit keren cekrek... pokoknya semua perlu di kontenin 🤗

Tapiiii ingattt, gadget kalian perlu disupport dengan memori yang besar juga dong 🤗

Nah sekarang kalian bisa langganan Cloud storage dari IndiHome yang bisa menambah memori gadget kalian hingga 300 GB dengan harga mulai 16.000 loh 🤗

Yuk buruan cek infonya di sini yah cloudstorage.co.id 🤗

#AktivitasTanpaBatas #InternetyaIndonesia #IndiHome
#TelkomKTI #BUMNuntukIndonesia

1w See translation

wah keren bgt informasinya kak, cocok banget buat hpku yg sllu full memorinya 🤗🤗🤗

1d Reply See translation

Liked by **and 171 others**

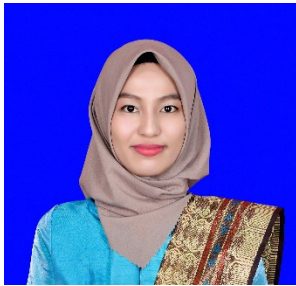
JUNE 19

Add a comment... Post

Lampiran 14
Dokumentasi Pada Saat Memperlihatkan Karya



Lampiran 15
Curriculum Vitae (CV)



Aulia Saharuddin

Saya pribadi yang pekerja keras, bertanggung jawab, mudah berbau, serta memberikan yang terbaik pada segala hal.

PROFIL

Tempat lahir : Makassar
Tanggal lahir : 23 November 2000
Agama : Islam
Alamat : Jalan Mannuruki 2
Lorong 1 Nomor 37a

PENDIDIKAN

Politeknik STIA LAN Makassar

Prodi Administrasi Bisnis Sektor Publik

2019-2023

Madrasah Aliyah Negeri 2 Kota Makassar

2016-2019

Madrasah Tsanawiyah Negeri Makassar

2013-2016

KONTAK

081258713904

auliasaharuddin23@gmail.com

PENGALAMAN ORGANISASI

UKM Forum Mahasiswa Enterprenuer (FOMENT) Politeknik STIA LAN Makassar (2020-2021)

Kepala Departemen Bisnis

Melakukan rencana kegiatan untuk menambah pemasukan dalam organisasi dengan program kerja yakni Penjualan *Snack* seperti Makaroni dan Basreng, Pengolahan Sampah Kampus, dan Jasa *Edit*.

PENGALAMAN KEPANITIAAN

Panitia Foment *Business Plan Competition* (FBPC) UKM FOMENT Politeknik STIA LAN Makassar (Oktober-Desember 2021)

Sekretaris Panitia

Melakukan pengurusan semua surat masuk dan keluar, membantu Ketua Panitia serta anggota lainnya.

PENGALAMAN MAGANG

16 Januari s/d 17 Maret 2023 – PT Telkom Regional VII

Melaksanakan kegiatan magang selama 40 hari kerja di PT Telkom

Regional VII pada bagian Unit *Digital Marketing Operation*.

PENGALAMAN PELATIHAN

7-8 Mei 2021 – Peserta

Pelatihan Pengurus UKM Forum Mahasiswa *Entrepreneur* Periode 2021/202 Politeknik STIA LAN Makassar dengan tema “Mewujudkan Pengurus yang Independen, Integritas, dan Bertanggung jawab”

15 April 2021 – Peserta

Kuliah Umum Prodi ST ABSP Politeknik STIA LAN Makassar dengan tema “*Leadership and Business During Pandemic*”

4 Juli 2020 – Peserta

Webinar UKM Forum Mahasiswa *Entrepreneur* Politeknik STIA LAN Makassar dengan tema “Berbisnis di Masa Pandemi Bagi Millenial”

29 September 2020 – Peserta

Webinar Kuliah Umum Prodi ST ABSP Politeknik STIA LAN Makassar dengan tema “*Reborn Strategy: Transformasi Menghadapi Pandemi Covid-19*”

12 November 2019 – Peserta

Kuliah Tamu Prodi ST ABSP Politeknik STIA LAN Makassar melalui *BI Goes to Campus*

PRESTASI

09-12 Oktober 2018 – Peserta

Kegiatan Lomba Fisika antar Siswa(i) SMA/Sederajat dengan

nama kegiatan “*Physics Fair 2018*” bertemakan “Inovasi Cendekiawan Muda dalam Semangat *Renewable Energy*” yang dilaksanakan oleh Himpunan Mahasiswa Jurusan Fisika UIN Alauddin Makassar.

12-15 November 2018 – Peserta

Kegiatan Lomba Fisika antar Siswa(i) SMA/Sederajat dengan nama kegiatan “*GRAVITASI 2018*” yang dilaksanakan oleh Himpunan Jurusan Fisika Universitas Negeri Makassar.

17 November 2018 – Peserta Semifinalis (Tim)

Kegiatan Lomba Ilmu Kedokteran antar Siswa(i) SMA/Sederajat dengan nama kegiatan “*MEDSPIN 2018*” yang dilaksanakan oleh Mahasiswa(i) Fakultas Kedokteran Universitas Airlangga.

20 Desember 2022 – Top 30 Tim Babak *Elevator Pitch* (Semifinalis)

Kegiatan Lomba *Business Plan Competition* dengan nama kegiatan “*Rise! 4.0*” bertemakan “*Planning Your Business, Planning Our Future*” yang dilaksanakan oleh PT Gama Inovasi Berdikari.

KEMAMPUAN & KOMPETENSI

1. Microsoft Office (Word, Excel, dan Power Point).
2. *Digital marketing*.
3. Bisa bekerja dalam tim.
4. Bisa berbahasa Inggris (pasif).