LAMPIRAN

Lampiran 1
Verbatim Wawancara Pra Penelitian Informan

Informan 1: *Officer Digital Service And Wifi*
Informan 2: *Manager Sales, Promotion and Pricing*

Subjek	Uraian Wawancara
Peneliti:	Apa yang dimaksud dengan Pijar Belajar kak?
Informan 1:	Pijar belajar merupakan platform untuk bimbingan belajar dan aplikasi yang dirancang untuk siswa agar mendapatkan suplemen pembelajaran yang dapat diakses kapan saja dan dimana saja. Pijar belajar memakai sistem add-on pada Indihome agar pelanggan Indihome bisa langsung berlangganan dengan harga yang lebih terjangkau.
Peneliti:	Kalau boleh tau pijar belajar berdirinya kapan kak?
Informan 1:	Sebenarnya udah dari tahun 2017 tapi dulu namanya indihome study terus salah satu unit cfu digital business mendirikan aplikasi bernama pijar sekolah, namun karna dlu ada merger transformasi akhirnya di merger jadi pijar belajar tahun 2021 buat logo baru rebranding lah istilahnya. Jadi memang masih banyak ui ux perlu ditingkatkan karna kompetitifnya itu luar biasa , jadi sekali ga ngikut jaman bisa ketinggalan.
Peneliti:	Target pasarnya siapa kak?
Informan 1:	Secara marketing kita fokuskan ke existing pelanggan indihome. Walaupun sudah diarahkan ke pelanggan existing belum tentu pelanggan mau, itu menjadi pr kita agar pelanggan lebih mengenal produk kita.
Peneliti:	Siapa saja yang bisa menikmati layanan Pijar Belajar?
Informan 1:	Siwa SD, SMP, SMA yang dapat menikmati layanan ini untuk dapat membantu mereka dalam menambah ilmu pengetahuan.
Peneliti:	Apa saja fitur-fitur yang tersedia dalam layanan Pijar Belajar?
Informan 1:	Pada Pijar belajar ada fitur berupa Video pembelajaran, Konten rumah belajar by KEMENDIKBUD, Informasi event edukasi seperti try out, Latihan soal, Buku digital, Informasi promo, Notifikasi, dan Pengaduan.
Peneliti:	Bagaimana cara mendapatkan layanan Pijar Belajar?
Informan 1:	Untuk dapat mengakses pijar belajar lebih mudah dapat langsung melalui website www.pijarbelajar.id dengan menggunakan akun Indihome dengan cara menambah paket langganan pijar belajar. Selain itu, pijar belajar juga dapat diakses melalui akun email dan membeli paket berlangganan. Untuk pengguna android dapat juga mendownload aplikasi nya melalui Google Play Store.
Peneliti:	Berapa biaya yang harus dikeluarkan untuk dapat bergabung dengan Pijar Belajar?
Informan 1:	Khusus pelanggan Indihome itu biayanya hanya 10 ribu per bulan. Di luar market Indihome itu kena 25 ribu per bulan. Saya

	jamin gaada startup yg bisa nyaingin untuk pricingnya. dan isinya juga banyak.
Peneliti:	Mengapa orang harus berlangganan Pijar Belajar pak?
Informan 1:	karena pijar belajar memiliki beberapa keunggulan seperti, memudahkan siswa dalam proses pembelajaran yang bisa diakses dimana saja dan kapan saja, mempermudah siswa dalam proses belajar mandiri, memiliki konten yang menarik dan konten yang menyenangkan, memiliki banyak kumpulan latihan soal dan buku digital.
Peneliti:	Menurut ibu apakah pijar belajar perlu untuk dipromosikan? Kenapa?
Informan 2:	Perlu sih karena promosi di media digital belum terlalu massive, kalaupun ada masih dalam bentuk gambar. Sedangkan sekarang itu orang lebih senang dengan video, mungkin konten video promosinya bisa dibilang gaada, dan valuenya belum kena sampe orang blm penasaran. Masih banyak sih pr nya kalau promosi digital produk karna masih focus sama indihome. Pangsa pasar lebih enak digital produk karna udah tau pelanggannya tinggal behaviour nya yg kita gali yaudah kita campaign sesuai behaviour pelanggan. Seperti pelangganya suka akses tentang pendidikan yaudah pijar belajar. Jadi tahap awareness nya aja belum ada. Jadi butuh naikin awarenessnya aja

Lampiran 2
Pedoman Wawancara Penelitian

A. Biodata Informan

Nama Informan I: *Officer Digital Service and Wifi*

Nama Informan II: *Manager Sales, Promotion and Pricing*

Nama Informan III: *Staff Digital Marketing Operation*

B. Daftar pertanyaan wawancara secara langsung:

1. Apakah PT Telkom Regional VII pernah membuat konten video promosi Pijar Belajar? Dan dalam bentuk apa saja?
2. Media apa saja yang digunakan dalam melakukan promosi?
3. Adakah strategi khusus yang dilakukan dalam mempromosikan Pijar Belajar?
4. Apakah ada ciri khas sendiri agar bisa menjadi pilihan pelanggan?
5. Apakah promosi yang telah dilakukan dapat menarik perhatian pelanggan?
6. Target audiens dalam mempromosikan produk dikhususkan untuk siapa?
7. Unsur-unsur seperti apa yang harus diperhatikan jika ingin membuat suatu video promosi? Dan konten seperti apa yang banyak menarik perhatian masyarakat?
8. Kalau mengenai durasi itu apakah ada ketentuannya juga?
9. Hal apa saja yang sekiranya anda inginkan untuk dimasukkan dalam pembuatan karya yang akan saya buat?

Lampiran 3
Pedoman Wawancara Masyarakat

A. Biodata Responden

Nama:

Usia:

Pekerjaan:

B. Daftar Pertanyaan

1. Apakah anda mengetahui Indihome?
2. Apakah anda berlangganan Indihome?
3. Apakah anda mengetahui apa saja layanan tambahan Indihome? (sebutkan)
4. Apakah anda pernah mendengar mengenai layanan tambahan Pijar Belajar?
5. Apakah anda pernah melihat promosi Pijar Belajar? (seperti apa bentuk promosinya?)

C. Daftar Pertanyaan:

1. Attention

- Apakah anda sudah mengetahui tentang Pijar Belajar setelah melihat video promosi Pijar Belajar di Instagram?
- Apakah tampilan Video promosi Pijar Belajar di Instagram menarik perhatian anda?
- Apakah video promosi Pijar Belajar memiliki visualisasi yang menarik?

2. Interest

- Bagaimana pandangan anda mengenai produk setelah menonton video promosi Pijar Belajar?

- Apakah pesan dalam video promosi Pijar Belajar mudah untuk dipahami?
- Apakah caption pada video promosi tersebut memberikan keterangan yang informatif mengenai Pijar Belajar?

3. *Desire*

- Apakah anda tertarik untuk mengajak orang lain melihat video promosi Pijar Belajar di Instagram?
- Apakah Video promosi Pijar Belajar membangkitkan keinginan anda untuk mengetahui lebih dalam mengenai Pijar Belajar?
- Apakah video promosi ini menimbulkan rasa ketertarikan anda dengan Pijar Belajar?

4. *Action*

- Apakah video promosi menimbulkan keinginan untuk berlangganan Pijar Belajar?
- Apakah video promosi membangkitkan rasa keinginan untuk melakukan pembelian pada Pijar Belajar?

Lampiran 4
Verbatim Hasil Wawancara Penelitian PT Telkom Regional VII

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 hasil Wawancara

Subjek	Uraian Wawancara
Peneliti	Apakah PT Telkom Regional VII pernah membuat konten video promosi aplikasi Pijar belajar melalui Instagram? Dan juga dalam bentuk apa saja ?
Informan III	Iya pernah kalau Pijar Belajar pernah ada video. Dan diupload juga di Instagram Telkom KTI. Dan pernah juga dibikinin event namanya itu KTI BELAJAR.
Informan I	Tapi di Instagram nya Telkom memang kebanyakan produk indihome saja
Peneliti	Media apa saja yang pernah digunakan dalam melakukan promosi?
Informan I	Ada berbagai macam, kemarin ada media online seperti Instagram. Media konvensional juga ada berupa flyer. Untuk pijar belajar itu ada juga flyernya. Ada juga flyer yg berisi produk produk tertentu.
Informan II	Memang masih kurang sih promosinya untuk produk digital, edukasinya juga paling Cuma melalui dsmo dan karyawan plasa.
Peneliti	Adakah strategi khusus yang dilakukan dalam mempromosikan Pijar Belajar?

Informan I	Kalau strategi khusus ya gak ada, karna kita strateginya itu memang langsung sales, karna kebanyakan kita memang lebih banyak fokusnya masih di indihomenya karna secara revenue memang paling gede penyumbangnya dari indihome, jadi add on ini hanya produk pelengkapnya.
Informan II	Paling strategi khusus kita tawarin khusus ke pelanggan existing, dimana selama ini pendekatannya melalui csr dan dsmo yang sekedar memberitahu dan menawarkan. Kalau Pijar Belajar strategi khususnya itu juga kita bikini event.
Peneliti	Apakah ada ciri khas sendiri agar bisa menjadi pilihan pelanggan?
Informan II	Kan ini kita marketnya dibagi dari stp.. kita kan udah mengerucut ke pelangan indihome. Dalam positioning, kita menawarkan produk ke pelanggan indihome. Jadi dengan berlangganan indihome kalian bisa dapat fasilitas apa saja gitu, seperti mau butuh pendidikan atau edukasi itu ada pijar belajar dan lainnya. Jadi cara pandang kita dalam pebisnis tuh dalam nawarin produk yah seperti itu.
Informan 1	Kalau sudah berlangganan juga privilege itu lebih murah juga dari kompetitor kalau ingin berlangganan
Informan III	Iya Pijar Belajar juga banyak banget keungulannya bisa dapat banyak didalamnya dengan harga segitu
Peneliti	Apakah promosi yang telah dilakukan dapat menarik perhatian pelanggan?
Informan I	belum optimal masih jauh dari optimal. Karna kita lihat ps put in service (sampai berlangganan)

Peneliti	Target audiens dalam mempromosikan produk dikhususkan untuk siapa?
Informan I	Ini lebih ke pelanggan existing sih. Kalau pijar belajar untuk pelanggan existing indihome yang punya keluarga yang masi sekolah yang membutuhkan pembelajaran.
Informan II	Iya kita sekarang nawarinnya ke pelanggan indihome aja sih
Peneliti	Unsur-unsur seperti apa yang harus diperhatikan jika ingin membuat suatu video promosi? Dan konten seperti apa yang banyak menarik perhatian masyarakat?
Informan III	Tentu saja, ada guidelinenya juga tapi biasanya seperti Storyline, temanya, kalau yang banyak impressionnya itu seperti konten trivia atau yang menghibur gitu. Kalau yang biasa aja itu orang kadang kurang berminat. Jadi seperti Pijar Belajar itu kita bisa bikinin jalan cerita kek drama anak sekolahan gitu.
Peneliti	Kalau mengenai durasi itu apakah ada ketentuannya juga?
Informan III	Macam –macam sih. Pokoknya yg menarik itu 3 detik pertamanya, kalau gak menarik itu besar peluangnya untuk diskip orang
Peneliti	Hal apa saja yang sekiranya anda inginkan untuk dimasukkan dalam pembuatan karya yang akan saya buat?
Informan I	Ya sesuai dengan tren yang sekarang..
Peneliti	Baik terima kasih infonya.

Lampiran 5
Verbatim Hasil Wawancara Masyarakat

Verbatim Hasil Wawancara Informan 4

Peneliti: Apakah kita tau tentang Indihome?atau berlangganank?

Informan 4: Iya saya tau dan berlangganka juga

Peneliti: Kalau layanan tambahan Indihome kita tau apa saja?

Informan 4: Sejujurnya saya kurang tau sih apa saja layanan tambahannya Indihome

Peneliti: Oke baik, jadi kita juga ndatau layanan tambahannya yang namanya Pijar Belajar?

Informan 4: Iye saya belum pernah dengar

Peneliti: Promosi Pijar Belajar juga belumpi pernah lihat?

Informan 4: Belum pernah sama sekali

Peneliti: Oke, jadi sudahta nonton video promosi Pijar Belajar di Instagram, kita taumi apa itu Pijar Belajar?

Informan 4: Iya saya suda lihat videonya dan mulaimi juga tau tentang Pijar Belajar

Peneliti: Bagaimana menurutta tampilannya dan visualisasinya? Apakah menarik?

Informan 4: Sangat menarik sih, mulai dari editing dan bahasanya benar-benar bagus dan tentu saja menarik.

Peneliti: Jadi bagaimana pandanganta tentang Pijar Belajar waktu sudah nonton video promosinya di Instagram?

Informan 4: Menurutku sangat bagus kak untuk menghadirkan produk seperti ini, karena produk Pijar Belajar tujuannya mempermudah para pelajar untuk mepelajari materi yang ingin mereka ketahui

Peneliti: Kalau pesan dalam video bagaimana menurutta?

Informan 4: Kalau bahasanya mudah sih dipahami dan juga tidak bertele-tele

Peneliti: Kalau captionnya bagaimana menurutta? Apakah sudah jelas?

Informan 4: Iya penjelasannya juga tidak terlalu panjang membuat saya jadi tertarik

Peneliti: Kira-kira tertarikki ajak orang lain untuk lihat video promosinya Pijar Belajar di Instagram?

Informan 4: Iya saya jadi tertarik untuk memperlihatkan video promosi Pijar Belajar itu kepada teman-teman saya

Peneliti: Jadi video ini kira-kira membangkitkan keinginanta untuk tau lebih dalam mengenai Pijar Belajar?

Informan 4: Betul, setelah menonton video itu saya jadi semakin bersemangat untuk tau lebih lanjut tentang Pijar Belajar

Peneliti: Jadi timbul dik rasa ketertarikan ta terhadap Pijar Belajar?

Informan 4: Benar-benar tertarik, apalagi saya tipikal orang yang senang belajar tapi tidak tahu harus menggunakan platform apa dengan harga yang terjangkau.

Peneliti: Oke baik, jadi kira-kira tertarikki untuk berlangganan juga dengan Pijar Belajar?

Informan 4: Iya sepertinya saya akan berlangganan Pijar Belajar

Peneliti: Kalau soal pembelian di Pijar Belajar mauki juga?

Informan 4: Iya sih dan saya harap setelah saya langganan Pijar Belajar, minat belajar saya semakin meningkat dan juga dapat nilai yang bagus.

Verbatim Hasil Wawancara Masyarakat

Verbatim Hasil Wawancara Informan 5

Peneliti: Apakah kita tau dan langganan Indihome?

Informan 5: Iya saya tau dan saya juga berlangganan

Peneliti: Kalau mengenai produk tambahan indihome kita tau? Bisa disebutkan?

Informan 5: Hanya sambungan ke tv dan juga telfon rumah ji saya tau

Peneliti: Oke baik, kalau tentang layanan tambahan Pijar Belajar pernahki dengar?

Informan 5: Tidak pernah

Peneliti: Berarti promosinya juga nda pernahki liat?

Informan 5: Iya karena memang saya sama sekali nda pernah dengar tentang Pijar Belajar.

Peneliti: Apakah kita sudah tau tentang adanya Pijar Belajar waktu sudah nonton video promosi yang saya buat?

Informan 5: Iya sudah tau

Peneliti: Kalau tampilannya menarik perhatianta?

Informan 5: Iya cukup menarik bagi saya

Peneliti: Visualisasi dari video promosi tersebut juga apakah menarik?

Informan 5: Iya menarikmi menurutku tapi sedikit simple visualisasinya

Peneliti: Jadi masih kurang ya animasinya?

Informan 5: Betul masih agak kurang

Peneliti: Oke baik, kalau pandanganta mengenai produk Pijar Belajar setelah menonton video promosi Pijar Belajar?

Informan 5: Saya cukup tertarik karena harganya terjangkau ya? Dan dengan harga terjangkau itu kita sudah bisa buka soal dari sd sampai sma

Peneliti: Iya betul, kalau mengenai pesan dalam video mudah dipahami?

Informan 5: Iya sangat mudah sih karena penyampaiannya dalam video singkat dan padat

Peneliti: Kalau penyampaian informasi di captionnya sudah cukup?

Informan 5: Menurut saya kurang sih, karena dalam caption tersebut belum mencamtumkan dimana harus mendownload, kalau linknya sudah ada sih memang.

Peneliti: Baik. Apakah tertarikki untuk ajak orang melihat video promosi Pijar Belajar?

Informan 5: Iya saya tertarik apalagi saya seorang pelajar SMA kan jadi saya bisa membagikan informasi ini kepada teman-teman saya.

Peneliti: Kalau kita sendiri apakah video ini membangkitkan keinginanta untuk mengetahui lebih dalam mengenai Pijar Belajar lagi?

Informan 5: Iya saya ingin mencari tau lebih dalam lagi mengenai Pijar Belajar ini.

Peneliti: Berarti bisa dibilang video ini menimbulkan rasa tertarikta terhadap produk Pijar Belajar?

Informan: Iya seperti apa yang saya bilang sebelumnya,saya sangat tertarik dengan Pijar Belajar ini

Peneliti: Mengenai berlangganan apakah kita tertarik berlangganan Pijar Belajar? Atau sekalian melakukan pembelian?

Informan 5: Iya saya rasa ada keinginan sih untuk bergabung pijar belajar

Peneliti: Oke terima kasih

Verbatim Hasil Wawancara Masyarakat

Verbatim Hasil Wawancara Informan 6

Peneliti: Kalau boleh tau, kita tau indihome?

Informan 6: Iye saya tau

Peneliti: Berlangganankni Indihome juga?

Informan 6: Iye

Peneliti: Kita tau apa saja layanan tambahannya Indihome?

Informan 6: Tidak tau sih

Peneliti: Kalau layanan tambahan Pijar Belajar pernahki dengar? Atau pernahki juga liat promosinya Pijar Belajar?

Informan 6: Belum pernah sama sekali kak

Peneliti: Baik pertanyaan selanjutnya, jadi kita sudah tau tentang Pijar Belajar waktu sudah nonton video promosinya di Instagram?

Informan 6: Iya

Peneliti: Menurutta tampilannya menarik perhatianta?

Informan 6: Iya menarik

Peneliti: Kalau visualisasinya bagaimana?

Informan 6: Menarik juga

Peneliti: Jadi bagaimana pandanganta mengenai produk Pijar Belajar setelah nonton video promosi Pijar Belajar di Instagram?

Informan 6: Saya jadi mengetahui ternyata Indihome menyediakan platform Pijar Belajar ini sebagai media bimbingan belajar.

Peneliti: Kalau pesan yang disampaikan sudah jelas dan mudah untuk dipahami?

Informan 6: Iya

Peneliti: Kalau captionnya sudah memberikan penjelasan yang jelas?

Informan 6: Iya

Peneliti: Tertarikki untuk ajak orang lain liat video promosinya Pijar Belajar di Instagram?

Informan 6: Iya saya tertarik

Peneliti: Apakah Video promosinya membangkitkan keinginan anda untuk mengetahui lebih dalam tentang Pijar Belajar?

Informan 6: Iya

Peneliti: Jadi tertarikki juga dengan Pijar Belajar sesudah nonton video promosinya?

Informan 6: Iya

Peneliti: Kira-kira mauki berlangganan Pijar Belajar sesudah nonton video promosi Pijar Belajar?

Informan 6: Tergantung persetujuan dari orang tua sih kak

Peneliti: Kalau soal pembelian didalam Pijar Belajar itu mauki atau bagaimana?

Informan 6: Kalau disetujui orang tua sih iya

Peneliti: Oke baik terima kasih infonya

Verbatim Hasil Wawancara Masyarakat

Verbatim Hasil Wawancara Informan 7

Peneliti: Sebelumnya apakah kita berlangganan Indihome?

Informan 7: Iya saya berlangganan

Peneliti: Kita tau apa saja layanan tambahannya Indihome?

Informan 7: Tidak sih saya tidak tau apa saja

Peneliti: Pijar Belajar pernahki dengar?

Informan 7: Tidak pernah juga dengar

Peneliti: Berarti nda pernahki juga lihat promosi Pijar Belajar?

Informan 7: Iye kak tidak pernah

Peneliti: Waktu sudah nonton video promosi di Instagram, kita taumi langsung apa itu Pijar Belajar?

Informan 7: Iye saya taumi langsung

Peneliti: Tampilannya menurutta bagaimana? Menarikji?

Informan 7: Menarik sih karena ada hiburannya sedikit

Peneliti: Kalau visualisasinya bagaimana?

Informan 7: Menarik juga

Peneliti: Bagaimana pandanganta setelah nonton video promosi Pijar Belajar di Instagram?

Informan 7: Menurutku Pijar Belajar bagus sih karna mempermudah siswa dalam cari pembelajaran atau materi karena banyak materi di dalam

Peneliti: Pesan di dalam video mudah jeki pahami?

Informan 7: Mudah ji kak dan informatif juga

Peneliti: Kalau captionnya bagaimana menurutta? Informatif ji juga?

Informan 7: Kalau caption kurang sih kak tapi bagus ji

Peneliti: Okeoke. Sudahta nonton video promosi Pijar Belajar di Instagram tertarikki untuk ajak temanta?

Informan 7: Iye keknya tertarika untuk ajak teman kelasku disekolah sapatau bisa sama-sama langganan

Peneliti: Iye dik sama-sama belajar,

Informan 7: Iye kak

Peneliti: Tertarikki untuk tau lebih dalam mengenai Pijar Belajar sudahta nonton video promosinya?

Informan 7: Dari yang saya liat tertarikka sih kak sapatau bisa belajar buat ke perguruan tinggi nanti juga.

Peneliti: Jadi timbulki rasa tertarikta dengan Pijar Belajar?

Informan 7: Iye tertarikka

Peneliti: Kira-kira berkeinginanki untuk langganan Pijar Belajar?

Informan 7: Sepertinya iya kak kalau saya liat harga dan fitur yang didapat

Peneliti: Kalau pembelian di dalamnya berarti mauki juga?

Informan 7: Iye kak sapatau bisa bantuka kerja tugas sekolahku.

Peneliti: Oke dek makasih sudah bersedia di wawancara.

Verbatim Hasil Wawancara Masyarakat

Verbatim Hasil Wawancara Informan 8

Peneliti: Berlangganan Indihome ki dek?

Informan 8: Iya kak

Peneliti: Kita tau apa apa layanan tambahannya Indihome?

Informan 8: Tidak sih kak nda saya tau apa apa

Peneliti: Berarti layanan tambahan Pijar Belajar nda pernahki juga dengar?

Informan 8: Nda pernah kak

Peneliti: Promosi Pijar Belajar nda pernahki juga lihat?

Informan 8: Iye kak nda pernah

Peneliti: Oke sip. Kita taumi apa itu Pijar Belajar setelah nonton video promosi Pijar Belajar di Instagram?

Informan 8: Iya kak ini saya baru tau apa itu Pijar Belajar karena memang baru juga saya lihat promosinya

Peneliti: Tampilannya dan visualiasinya menarik perhatianta ji dek untuk nonton?

Informan 8: Iye cukup menarikji kak untuk dinonton

Peneliti: Bagaimana pandanganta tentang Pijar Belajar sudahta nonton video promosinya?

Informan 8: Bagus sih kak karena katanya terjangkauji harganya dibanding yang lain jadi memudahkan untuk siswa kak

Peneliti: Berarti pesan didalam videonya tersampaikan dengan jelasji dek?

Informan 8: Iye kak lumayan mudah ji untuk dipahami bagi siswa

Peneliti: Kalau caption videonya banyakji pesan di dapat?

Informan 8: Kalau pesan kurang sih kak dicaptionnya kek kurang informasi lagi tidak seperti di video

Peneliti: Ohh begitu dek. Tapi kira-kira tertarikki ajak temanta untuk kasitau kalau ada Pijar Belajar?

Informan 8: Sepertinya mi kak paling kuajak sahabatku supaya ada teman belajarku.

Peneliti: Jadi video promosi itu nabangkitkan keinginanta untuk tau lebih dalam mengenai Pijar Belajar?

Informan 8: Iya sih kak

Peneliti: Berarti lumayan tertarik jeki dik karena adanya video promosi yang saya buat?

Informan 8: Tertarik kak

Peneliti: Kalau berlangganan mauki juga?

Informan 8: Sepertinya tertarik sih kak kalau berlangganan

Peneliti: Mau jeki juga lakukan pembelian di dalam Pijar Belajar?

Informan 8: Iya kak, dan saya harap setelah langganan dan pembelian bisaka dapat apa saja yang selalu saya cari supaya bagus nilai di sekolah.

Peneliti: Oke dek terima kasih

Informan 8: Sama-sama kak

Verbatim Hasil Wawancara Masyarakat

Verbatim Hasil Wawancara Informan 9

Peneliti: Apakah anda tau mengenai Indihome? Dan apakah anda berlangganan Indihome?

Informan 9: Iya saya tau tapi saya tidak berlangganan

Peneliti: Kalau mengenai layanan tambahannya apakah kita tau apa saja?

Informan 9: Kebetulan saya tidak tahu juga karena saya tidak berlangganan Indihome

Peneliti: Bagaimana tentang layanan tambahan Pijar Belajar? Pernahki dengar?

Informan 9: Tidak, saya tidak pernah dengar

Peneliti: Berarti nda pernahki juga liat promosinya Pijar Belajar?

Informan 9: Iye belum pernahka lihat

Peneliti: Jadi kita taumi apa itu Pijar Belajar waktu sudah nonton video promosi Pijar Belajar di Instagram?

Informan 9: Iya lumayan taumilah sedikit

Peneliti: Bagaimanaji tampilannya dek? Menarikji?

Informan 9: Kalau tampilannya sih menarik

Peneliti: Kalau visualisasinya bagaimana?

Informan 9: Iya lumayan menarikji juga kak

Peneliti: Bagaimana pendapatta terhadap Pijar Belajar waktu sudah nonton video promosinya di Instagram?

Informan 9: Setelah nonton video, saya jadi tau ternyata ada platform belajar dengan harga terjangkau dibanding dengan yang lain, apalagi dengan harga segitu sudah bisami akses banyak materi

Peneliti: Kalau pesan yang disampaikan mudahji dipahami dek?

Informan 9: Iya mudah

Peneliti: Kalau captionnya bagaimana dek? Apakah sudah memberikan keterangan yang informatifji dek mengenai produk?

Informan 9: Sudah menarik tapi kurang informasinya

Peneliti: Kira-kira tertarikki ajak temanta untuk liat informasi Pijar Belajar di video tersebut?

Informan 9: Kalau mengajak teman sedikit tertarik sih paling cuma menyampaikan informasi saja kalau ada produk yang namanya Pijar Belajar gitu

Peneliti: Tertarikki untuk tau lebih dalam lagi mengenai Pijar Belajar?

Informan 9: Sedikit

Peneliti: Jadi ini timbul rasa tertarikta dengan Pijar Belajar atau tidak?

Informan 9: Tidak terlalu tertarik

Peneliti: Dari video yang sudah dinonton mauki ikut juga berlangganan Pijar Belajar?

Informan 9: Kalau berlangganan mungkin tidak kak

Peneliti: Berarti nda tertarikki juga untuk beli fitur yang ada dalam Pijar Belajar?

Informan 9: Iya sama dengan pertanyaan sebelumnya, karena kebetulan saya juga tidak berlangganan Indihome jadi mungkin tidak dulu kak

Peneliti: Oke dek makasih atas waktunya.

Verbatim Hasil Wawancara Masyarakat

Verbatim Hasil Wawancara Informan 10

Peneliti: Apakah kita tau Indihome?

Informan 10: Iya pernah dengar tapi tidak terlalu tau apa itu

Peneliti: Berlangganan ki Indihome?

Informan 10: Tidak berlangganan

Peneliti: Berarti kita tidak tau apa saja layanan tambahannya Indihome?

Informan 10: Iya kak saya ndatau apa saja layanan tambahannya

Peneliti: Pernahki dengar layanan tambahan namanya Pijar Belajar?

Informan 10: Tidak pernah dengar kak

Peneliti: Jadi nda pernahki juga lihat promosi Pijar Belajar?

Informan 10: Belum pernah lihat kak

Peneliti: Sudahta nonton video promosi Pijar Belajar, tau meki apa itu Pijar Belajar?

Informan 10: Iya sudah tau sedikit kak

Peneliti: Bagaimana tampilannya dek? Menarik perhatianta?

Informan 10: Iya tampilannya menarik, lucu juga

Peneliti: Kalau visualisasinya bagaimana?

Informan 10: Menarik sih kak editan dan animasinya

Peneliti: Jadi bagaimana menurutta dek tentang Pijar Belajar waktu sudah nonton video promosi Pijar Belajar?

Informan 10: Setelah nonton itu menurut saya bagus mungkin produknya

Peneliti: Mudah jeki pahami pesan yang ada dalam video tersebut?

Informan 10: Mudahji kak dan tidak bertele-teleji

Peneliti: Captionnya menurutta bagaimana?

Informan 10: Bagusji kak

Peneliti: Tertarikki ajak orang lain untuk melihat video promosi Pijar Belajar di Instagram?

Informan 10: Mungkin saya akan kasitau saja teman kalau ada produk Pijar Belajar

Peneliti: Kira-kira video promosi ini membangkitkan keinginanta untuk tau lebih dalam mengenai Pijar Belajar?

Informan 10: Tidak terlalu

Peneliti: Jadi kira-kira tertarikki atau tidak dengan Pijar Belajar setelah nonton videonya?

Informan 10: Tidak terlalu juga

Peneliti: Kira-kira video promosi ini menimbulkan keinginanta untuk berlangganan Pijar Belajar?

Informan 10: Mungkin untuk sekarang tidak dulu kak

Peneliti: Kalau soal pembelian didalam Pijar Belajar mauki juga?

Informan 10: Tidak juga kak, mungkin kalau sudah smp atau sma baru ikut bergabung dengan Pijar Belajar

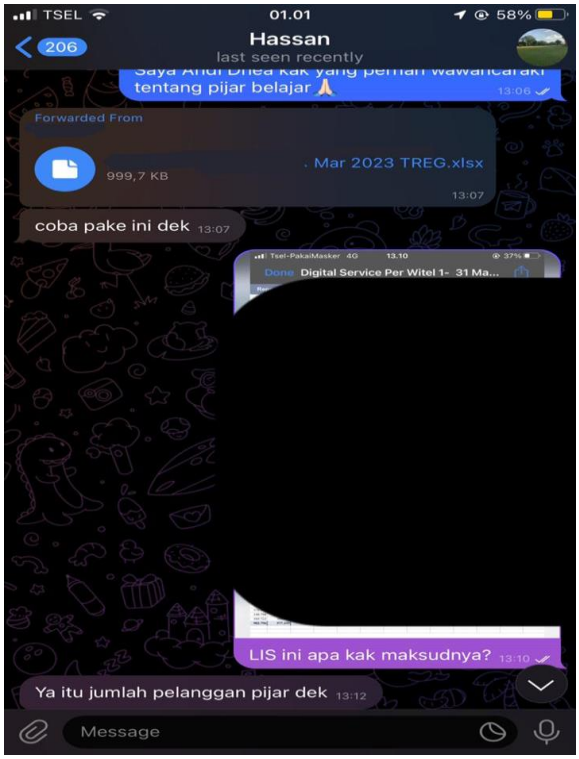
Peneliti: Baik terima kasih dek.

Lampiran 6
Dokumentasi Peneliti





Lampiran 7
Data Informasi Jumlah Pelanggan Pijar Belajar



Lampiran 8
Surat Telah Melakukan Penelitian

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 : Andi Dhea Chesari Haryono

NPM : S022019002

Telah melakukan penelitian serta mempresentasikan skripsi karya berupa Strategi Promosi dengan judul "Promosi Aplikasi Pijar Belajar Dalam Bentuk Video Melalui Media Sosial 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 9
Surat Izin Penelitian

POLITEKNIK STIA LAN MAKASSAR

LEMBAGA ADMINISTRASI NEGARA
POLITEKNIK STIA LAN MAKASSAR

Jl. Andi Pangerang Pettarani No. 61, Makassar 90222
Telp. (0411) 455949; Fax. (0411) 453438; Email. info@stialanmakassar.ac.id

Nomor : 0985/STIA.3.1.1/PPS.02.03/2023
Hal : Izin Penelitian

Makassar, 15 Mei 2023

Yth. Manager Human Capital PT. Telkom Regional VII Makassar
di
Tempat

Dengan hormat disampaikan, bahwa dalam rangka penyusunan skripsi sebagai salah satu tahapan dalam penyelesaian studi pada Program Sarjana Terapan Politeknik STIA LAN Makassar, maka mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama Mahasiswa	:	Andi Dhea Chesari Haryono
No. Pokok	:	S022019002
Program Studi	:	Administrasi Bisnis Sektor Publik
Judul Usulan Skripsi	:	**Promosi Aplikasi Pijar Belajar Dalam Bentuk Video Melalui Media Sosial Instagram PT. Telkom Regional VII Makassar**

Bermaksud mengadakan penelitian di PT. Telkom Regional VII Makassar. Sehubungan dengan hal dimaksud, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu dapat memberikan izin kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk melakukan penelitian.

Demikian disampaikan, atas perkenan dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

a.n. Direktur I Bidang Akademik

Dr. Rida Cahyunisa, M.Si
NIP. 19680702 199303 2 001

Lampiran 10 *Curriculum Vitae* (CV)



[Andi Dhea Chesari Haryono]

Makassar, Sulawesi Selatan, 90223 | +62 8134 0625 135 | andidhea891@gmail.com

Bahasa Indonesia (Aktif) | Bahasa Inggris (Pasif)

Saya seorang yang termotivasi untuk selalu melangkah maju di bidang apapun yang saya geluti. Saya memiliki kemampuan dan keinginan yang kuat untuk terus belajar serta dapat berkontribusi untuk membuat tim yang sukses.

Pendidikan

Politeknik STIALAN Makassar (2019-Sekarang)

Prodi Administrasi Bisnis Sektor Publik

IPK Sementara (3.76 dari 4)

SMA Negeri 11 Makassar (2016-2019)

Jurusan IPA

GPA (85 dari 100)

Pengalaman Organisasi

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

   Anggota Kominfo

   Membuat konten berupa informasi mengenai bisnis masa kini yang di *upload* setiap hari serta informasi mengenai kegiatan UKM Foment kepada masyarakat dan mahasiswa melalui media sosial UKM Foment. Adapun kegiatan *Sharing is Caring* yang dilakukan setiap hari jumat untuk menyalurkan donasi dari beberapa sobat Foment kepada setiap masyarakat yang membutuhkan di masa pandemi.

   PLT Sekertaris Umum

   Menggantikan tugas dan wewenang dari Sekretaris Umum UKM Foment sebelumnya yang sempat berhalangan.

Pengalaman Kepanitiaan

1. **Panitia *Foment Business Plan Competition* (FBPC) UKM FOMENT Politeknik STIA LAN Makassar (Oktober-Desember 2021)**
   Anggota Divisi Acara
   Mengurus rangkaian acara dimulai dari merancang konsep, timeline, susunan hingga mengatur hal-hal teknis di lapangan saat acara berlangsung.

Pengalaman Magang

1. **16 Januari s/d 17 Maret 2023 – PT Telkom Regional VII Makassar**
   Melaksanakan kegiatan magang regular selama 40 hari kerja PT Telkom Regional VII Makassar dengan mengambil fokus laporan magang pada pendataan *cancel order* pelanggan serta membantu pembuatan konten media sosial Telkomkti.

Pengalaman Pelatihan

1. **15-16 Februari 2023 – Peserta**
   Bimtek Skripsi
2. **1 Desember 2021 – Peserta**
   Kuliah Umum Prodi ST ABSP Politeknik STIA LAN Makassar dengan tema "Spiritual, Managerial and Technological Treatment Improve Micro Entrepreneur and Business Performance During the Pandemic"
3. **30 Oktober 2021 – Peserta**
   Webinar UKM Forum Mahasiswa Entrepreneur Politeknik STIA LAN Makassar dengan tema "Tekad Entrepreneurs Menghadapi Era Bonus Demografi"
4. **5 September 2021 – Peserta**
   Webinar UKM Forum Mahasiswa Entreprenuer Politeknik STIA LAN Makassar dengan tema "Optimalisasi Strategi Pemasaran Menghadapi Kebijakan PPKM"
5. **29 Agustus 2021 – Peserta**
   Webinar UKM Forum Mahasiswa Entreprenuer Politeknik STIA LAN Makassar dengan tema "Proposal Bisnis"
6. **29 Juli 2021 – Peserta**
   Webinar UKM Forum Mahasiswa Entreprenuer Politeknik STIA LAN Makassar dengan tema "*Business Model Canvas"*
7. **15 April 2021 – Peserta**
   Kuliah Umum Prodi ST ABSP Politeknik STIA LAN Makassar dengan tema "*Leadership and Business During Pandemic*"
8. **29 September 2020 – Peserta**
   Webinar Kuliah Umum Prodi ST ABSP Politeknik STIA LAN Makassar dengan tema "Rebound Strategy : Transformasi Digital Menghadapi Pandemi Covid-19"
9. **12 November 2019 – Peserta**
   Kuliah Tamu Prodi ST ABSP Politeknik STIA LAN Makassar melalui *BI Goes To Campus*

Kemampuan & Kompetensi

1. Microsoft Office
   (Word, Excel, dan Power Point)
2. Disiplin dan Kerjasama Team
3. Design Grafis (Canva, Capcut)