

## DAFTAR PUSTAKA

- Afrilla Framanik, Naniek. 2011. Komunikasi Persuasif. Serang: Sayuti.com
- Armstrong, Gary & Philip, Kotler. 2013. Dasar-Dasar Pemasaran. Jilid I, Alih Bahasa Alexander Sindoro dan Benyamin Molan. Prenhalindo. Jakarta.
- Basrowi. 2012. Memahami Penelitian Kualitatif: Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Buchari, Alma. 2011. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: CV Alfabeta.
- Buchari, Alma. 2014. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: CV Alfabeta.
- Creswell, Jhon W. 2016. Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Freddy Rangkuti. 2017. Customer Care Excellent Meningkatkan Kinerja Perusahaan melalui Pelayanan Prima Plus Analisis Kasus Jasa Raharja. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Hermawan, Agus. 2012 Komunikasi Pemasaran. Jakarta: Erlangga
- Suryani, Tatik. 2012. Perilaku Konsumen: Implikasi pada Strategi Pemasaran. Yogyakarta : Graha Ilmu..
- Kotler, Philip dan Keller Kevin Lane. 2012. *Marketing Management*. Edisi 14. Global Edition. Pearson Prentice Hall.
- Kotler, Philip. 2015. Manajemen Pemasaran. Jilid 1 dan 2. Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Kotler, P. dan Keller, Kevin Lane. 2016. Marketing Management. 4 th edition. New Jersey: Prentice Hall.
- Moleong. 2014. Metode Penelitian Kualitatif: Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Morrison. 2014. Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu. Jakarta: Kencana preadamedia group.

Prastowo, Andi. 2011. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.

Sekaran, Uma. 2013. *Research Methods for Business*. Jakarta: Salemba Empat.

Sutisna. 2018. *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*, (Bandung: Remaja Rosdakarya)

Wibowo, Yosepin Louis Carolina Ari Wibowo. 2017. *Pengaruh Marketing Mix (Product, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence, dan Process) terhadap Keputusan Pembelian di Amsterdam Cafe Malang*. Tugas Akhir SE. Fakultas Manajemen dan Bisnis, Universitas Ciputra Surabaya.



## LAMPIRAN



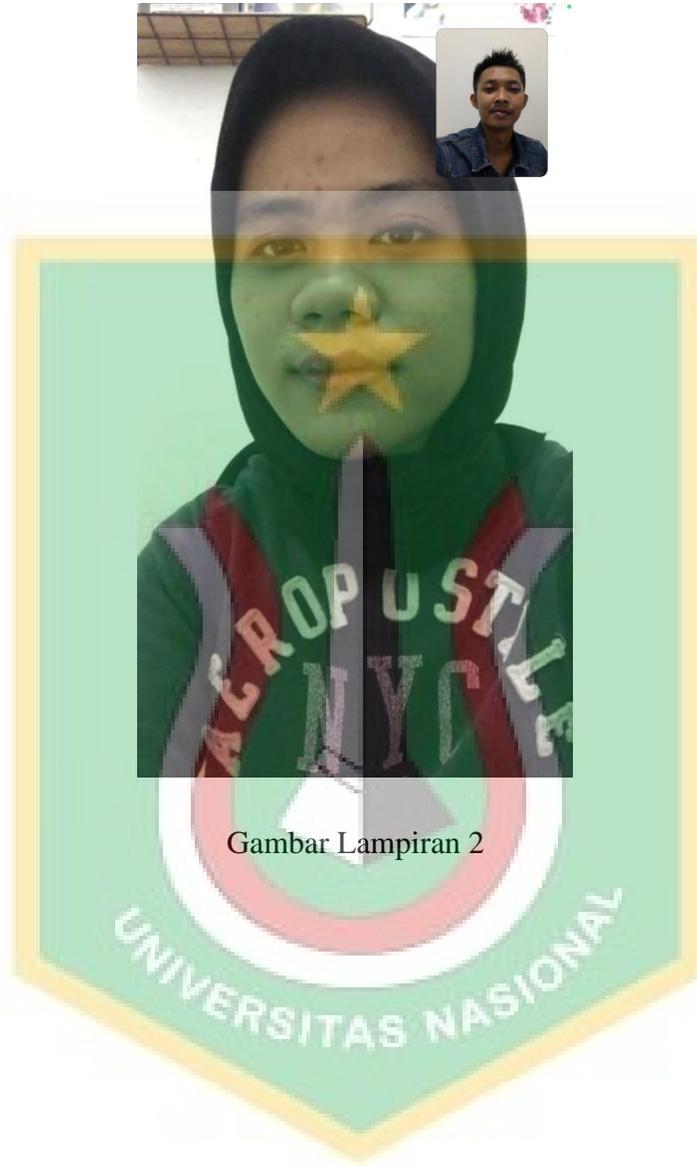
Lampiran Dokumentasi Wawancara :

1. Foto bersama key informan atas nama bapak Elbiyanto (kepala pemasaran)



Gambar Lampiran 1

2. Foto bersama informan 1 atas nama Nurlathifah Febriani (karyawan swasta)



Gambar Lampiran 2

3. Foto bersama Informan 2 atas nama Ikhsan Miftahudin (Satpol PP)



Gambar Lampiran 3

4. Foto bersama informan 3 Atas nama Vira Rahmita (Mahasiswa)



Gambar Lampiran 4

## Lampiran Hasil wawancara PT. Honda Serimpi Makmur Sejati

Key Informan :

Bapak Elbiyanto (Kepala Pemasaran)

1. Kapan PT. Honda Serimpi Makmur ini berdiri? Tahun 1997
2. Apakah PT. Honda Serimpi Makmur ini merupakan cabang dari PT. Astra Honda Motor? Jadi PT. Honda Serimpi ini cabang dari Honda milik perorangan
3. Apa saja yang ada di PT.Honda Serimpi Makmur ini? Kami menyediakan H1 penjualan unit (show room), H2 penjualan suku cadang motor (spare part), dan H3 perbaikan motor (service).
4. Strategi pemasaran seperti apa yang digunakan untuk menarik konsumen? Kami menggunakan strategi pemasaran push and pull mas kalo push nya tuh kita dorong keinginan konsumen kita agar membeli produk atau menggunakan jasa kami dan kalo pull nya kami menarik konsumen melalui media promosi kita seperti di media sosial dan media cetak.
5. Apakah strategi pemasaran promosi efektif untuk meningkatkan penjualan? Ya, karena dengan ada nya promosi calon konsumen menjadi tau tentang perusahaan kami.
6. Mengapa strategi pemasaran promosi sangat penting untuk menarik konsumen? Karena promosi adalah cara yang terbaik untuk membuat calon konsumen tertarik untuk mengunjungi perusahaan kami
7. Apa yang membuat calon konsumen mengenal/mengetahui PT. Honda Serimpi Makmur? Kebetulan perusahaan kami berdiri di pinggir jalan jadi kami menggunakan promosi seperti iklan di tv,iklan di radio,brosur,spanduk dan lain lain agar calon konsumen bisa tau adanya PT. Honda Serimpi Makmur ini
8. Mengapa tidak menggunakan promosi melalui koran dan media cetak lainnya? Karena seiring berjalannya waktu dan teknologi yang semakin maju jarang sekali orang untuk membaca koran dan sebagainya

9. Pada zaman sekarang ini apakah PT. Honda Serimpi Makmur mempunyai akun di media sosial? Yaa, kami punya
10. Apa saja media sosial yang digunakan? Kami mempunyai instagram dan website
11. Mengapa tidak menggunakan media sosial seperti twitter,tiktok, dan lain lain? Karena untuk sekarang ini Instagram masih sangat mempermudah kami untuk melakukan promosi
12. Bagaimana cara agar konsumen nyaman menunggu ketika kendaranya sedang di perbaiki (service)? Kami memberikan fasilitas yang kami sediakan
13. Fasilitas apa saja yang diberikan? Fasilitas yang kami berikan seperti ruangan ber ac, wifi gratis, minuman, cemilan dan lain lain.
14. Ketika ada konsumen yang komplain tentang hasil perbaikan (service) bagaimana cara perusahaan ini menanggapi nya? Kami akan langsung memperbaikinya agar tidak menurunkan citra perusahaan kami
15. Apakah mekanik yang memperbaiki (service) motor konsumen diperbolehkan menerima uang tip dari konsumen tersebut? Perusahaan tidak melarang para mekanik kami untuk menerima uang tip dari konsumen karena konsumen juga mempunyai hak untuk memberi lebih
16. Mengapa perusahaan tidak melarang para mekanik untuk menerima uang tip dari konsumen? Karena itu adalah rezeki lebih atas apa yang mereka kerjakan
17. Apakah suku cadang (spare part) motor honda disini sangat lengkap? Yaa kami menyediakan berbagai suku cadang yang ada pada motor honda
18. Bagaimana jika ada salah satu suku cadang (spare part) motor yang kosong atau habis? Kami akan menghubungi Honda pusat agar dikirimkan suku cadang (spare part) motor secepatnya
19. Apa yang dilakukan ketika konsumen merasa terlalu lama untuk menunggu suku cadang (spare part) tersebut?

20. Mengapa tidak mencari di bengkel honda lain yang terdekat dari sini? Karena akan membuang waktu lebih lama lagi jika harus mencari suku cadang (spare part) yang kosong tersebut
21. Apa yang dilakukan perusahaan ini dalam mempertahankan citra perusahaan agar tetap menjadi yang terbaik di hati konsumen? Kami akan memberikan pelayanan yang terbaik karena konsumen menjadi target utama kami dalam kepentingan bisnis ini
22. Bagaimana cara memberikan pelayanan yang terbaik untuk konsumen? Caranya adalah dengan menyapa, mendengarkan apa yang konsumen bicarakan, ceria , sopan , hormat sepanjang sedang berinteraksi dengan konsumen
23. Apa rencana perusahaan ini untuk kedepannya agar penjualan semakin ramai? Kami akan lebih memaksimalkan promosi dan pelayanan
24. Bagaimana caranya untuk meningkatkan penjualannya? Kami akan melakukan evaluasi dari yang sudah berlalu dan belajar berkembang untuk kedepannya
25. Mengapa perlu melakukan evaluasi dalam penjualan sebelumnya? Karena yang sudah berlalu mungkin ada yang masih kurang dan kita akan optimalkan untuk kedepannya

Informan 1 :

Nurlathifah Febriani (Karyawan Swasta)

1. Anda mengetahui PT. Honda Serimpi Makmur ini dari mana? Dari rekomendasi teman
2. Bagaimana pelayanan dari PT. Honda Serimpi Makmur ini? Sangat baik karena pelayanannya sangat memuaskan
3. Apakah anda puas dengan pelayanan yang diberikan? Sangat puas
4. Apa alasan anda dengan kepuasan pelayanan yang diberikan kepada anda? Karena pelayanan yang diberikan adalah yang terbaik seperti karyawannya yang sopan, ramah, disiplin dan lain lain.

5. Pelayanan seperti apa yang PT.Honda Serimpi Makmur berikan kepada anda? Seperti fasilitas yang memadai seperti ruangan ber ac dan lain lain.
6. Mengapa anda tertarik untuk membeli kendaraan disini? Karena banyak sekali bonus yang menguntungkan seperti helm, jaket, gratis servis selama 3 kali setelah pembelian dan lain lain.
7. Apa yang anda suka dari produk/jasa yang kami sediakan? Produk/jasa yang diberikan sangat baik jadi kami sebagai konsumen tertarik pada PT.Honda Serimpi ini
8. Mengapa membeli produk kendaraan motor honda anda melalui PT.Honda Serimpi Makmur? Karena PT.Honda Serimpi Makmur adalah perusahaan yang saya percaya untuk masalah awet, irit, ramah lingkungan dan lain lain.
9. Proses pembayarannya melalui Cash/Kredit? Kredit
10. Apakah jika melalui pembayaran kredit ada banyak bonus yang diberikan? Ya, seperti cicilan ringan, mendapatkan servis tambahan secara gratis dan lain lain.
11. Berapa lama proses STNK dan BPKB anda dikeluarkan oleh PT.Honda Serimpi Makmur? Kurang lebih hampir 1 bulan
12. Selama STNK dan BPKB belum keluar apakah anda diberikan Plat Nomor kendaraan sementara? Ya, saya diberikan plat nomor kendaraan sementara
13. Apakah anda diberikan asuransi atau garansi dari PT.Honda Serimpi Makmur? Ya
14. Apakah anda tertarik untuk membeli suku cadang kendaraan anda di PT.Honda Serimpi Makmur? Ya
15. Mengapa anda tertarik untuk membeli suku cadang kendaraan anda di PT.Honda Serimpi Makmur? Karena suku cadang kendaraan di PT. Honda Serimpi Makmur sangat lengkap
16. Fasilitas apa saja yang di berikan PT.Honda Serimpi Makmur selama anda menunggu kendaraan anda di perbaiki (Service)? Fasilitas yang diberikan ada gratis wifi, ruangan ber ac, makanan, minuman dan lain lain.

17. Apakah anda puas dengan pelayanan perbaikan (Service) yang diberikan PT.Honda Serimpi Makmur? Sangat puas
18. Bagaimana perubahan rasa kendaraan anda setelah di perbaiki (Service) di PT. Honda Serimpi Makmur? Sangat terasa sekali perubahannya lebih nyaman, lebih enteng, lebih halus dan lain lain.
19. Apakah anda akan kembali ke PT.Honda Serimpi Makmur lagi untuk melakukan perbaikan (Service) Rutin kendaraan anda? Ya karena saya percaya setiap keluar dari PT. Honda Serimpi Makmur ini kendaraan saya akan menjadi lebih enak lagi
20. Apa pesan pesan anda untuk PT. Honda Serimpi Makmur untuk kedepannya? Pesan pesanya lebih di tingkatkan lagi pelayanannya dan fasilitas yang diberikan

Informan 2 :

Ikhsan Miftahudin : Satpol PP

1. Apakah bapak sering berkunjung ke PT. Honda Serimpi ini, entah untuk servis atau membeli produk? Iyaa betul mas
2. Anda mengetahui PT. Honda Serimpi Makmur ini dari mana? Dari Instagram
3. Bagaimana pelayanan dari PT. Honda Serimpi Makmur ini? Baik. Karyawan dan fasilitasnya membuat sangat nyaman.
4. Apakah anda puas dengan pelayanan yang diberikan? Sangat puas
5. Apa alasan anda dengan kepuasan pelayanan yang diberikan kepada anda? Karena pelayanan yang diberikan mungkin yang membuat saya puas.
6. Pelayanan seperti apa yang PT.Honda Serimpi Makmur berikan kepada anda? Seperti fasilitas yang memadai seperti ruangan ber ac, free wifi, free snack dan tempatnya bersih.
7. Mengapa anda tertarik untuk membeli kendaraan disini? Karena berdasarkan postingan dari instagram dari Honda serimpi ini membuat saya tertarik dan kebetulan saya sedang membutuhkan kendaraan yang sesuai dengan kebutuhan saya.

8. Apa yang anda sukai dari produk/jasa yang kami sediakan? Produk/jasa yang diberikan menurut saya cukup baik.
9. Mengapa membeli produk kendaraan motor honda anda melalui PT.Honda Serimpi Makmur? Menurut saya karena dari iklan yang di unggah membuat saya tertarik dan ingin mencoba membeli kendaraan disini.
10. Mohon maaf proses pembayarannya melalui Cash/Kredit? Kredit
11. Apakah jika melalui pembayaran kredit ada banyak bonus yang diberikan? Ya, seperti cicilan ringan, mendapatkan servis tambahan secara gratis dan lain lain.
12. Berapa lama proses STNK dan BPKB anda dikeluarkan oleh PT.Honda Serimpi Makmur? Kurang lebih hampir 3 minggu
13. Selama STNK dan BPKB belum keluar apakah anda diberikan Plat Nomor kendaraan sementara? Ya, saya diberikan plat nomor kendaraan sementara yang berwarna putih.
14. Apakah anda diberikan asuransi atau garansi dari PT.Honda Serimpi Makmur? Ya.
15. Apakah anda tertarik untuk membeli suku cadang kendaraan anda di PT.Honda Serimpi Makmur? Ya.
16. Mengapa anda tertarik untuk membeli suku cadang kendaraan anda di PT.Honda Serimpi Makmur? Karena kalo dilihat sih suku cadang disini terutama untuk kendaraan roda dua Honda di PT. Honda Serimpi Makmur sangat lengkap
17. Fasilitas apa saja yang di berikan PT.Honda Serimpi Makmur selama anda menunggu kendaraan anda di perbaiki (Service)? Fasilitas yang diberikan ada gratis wifi, ruangan ber ac,makanan, minuman dan lain lain.
18. Apakah anda puas dengan pelayanan perbaikan (Service) yang diberikan PT.Honda Serimpi Makmur? Sangat puas
19. Bagaimana perubahan rasa kendaraan anda setelah di perbaiki (Service) di PT. Honda Serimpi Makmur? Sangat terasa sekali perubahannya lebih nyaman, lebih enteng, lebih halus dan lain lain.

20. Apakah anda akan kembali ke PT.Honda Serimpi Makmur lagi untuk melakukan perbaikan (Service) Rutin kendaraan anda? Ya, karena sudah beberapa kali saya service disini yang saya rasakan kendaraan saya semakin enak untuk dikendarai.
21. Apa pesan anda untuk PT. Honda Serimpi Makmur untuk kedepannya? Kurang lebih tolong ditingkatkan lagi untuk keramahan para mekanik nya karena menurut saya mekanik nya ada yang kaku.

Informan 3 :

Vira Rahmita : Mahasiswa

1. Anda mengetahui PT. Honda Serimpi Makmur ini dari mana? Dari sodara yang pernah berkunjung kesini
2. Bagaimana pelayanan dari PT. Honda Serimpi Makmur ini? Menurut saya sih ketika saya tiba langsung disambut hangat dengan karyawan nya.
3. Apakah anda puas dengan pelayanan yang diberikan? Sangat puas
4. Apa alasan anda dengan kepuasan pelayanan yang diberikan kepada anda? Karena pelayanan yang diberikan sangat baik menurut saya.
5. Pelayanan seperti apa yang PT.Honda Serimpi Makmur berikan kepada anda? Tempatnya bersih, karyawannya baik, free wifi dan lain lain.
6. Mengapa anda tertarik untuk membeli kendaraan disini? Karena menurut saya untuk dealer besar seperti Honda serimpi ini produk yang dijual pun pasti memiliki kualitas yang baik.
7. Apa yang anda suka dari produk/jasa yang kami sediakan? Yang paling saya suka adalah jika membeli kendaraan prosesnya tidak sulit dan jika servis menunggu nya juga nyaman.
8. Mengapa membeli produk kendaraan motor honda anda melalui PT.Honda Serimpi Makmur? Karena saya sudah percaya dengan Honda serimpi ini
9. Proses pembayarannya melalui Cash/Kredit? Kredit

10. Apakah jika melalui pembayaran kredit ada banyak bonus yang diberikan? Yang saya dapatkan waktu itu adalah cicilan ringan dan bunga 0%. Bonusnya sih paling helm sama gratis servis dang anti oli satu kali.
11. Berapa lama proses STNK dan BPKB amda dikeluarkan oleh PT.Honda Serimpi Makmur? Hampir 1 bulan
12. Selama STNK dan BPKB belum keluar apakah anda diberikan Plat Nomor kendaraan sementara? Tidak mas, karena saya juga tidak buru buru langsung pakai motornya.
13. Apakah anda diberikan asuransi atau garansi dari PT.Honda Serimpi Makmur? Ya
14. Apakah anda tertarik untuk membeli suku cadang kendaraan anda di PT.Honda Serimpi Makmur? Ya
15. Mengapa anda tertarik untuk membeli suku cadang kendaraan anda di PT.Honda Serimpi Makmur? Waktu itu saya membutuhkan suku cadang seperti paket cvt dan itu lengkap mas.
16. Fasilitas apa saja yang di berikan PT.Honda Serimpi Makmur selama anda menunggu kendaraan anda di perbaiki (Service)? Fasilitas yang diberikan ada gratis wifi, ruangan ber ac,makanan, minuman gratis..
17. Apakah anda puas dengan pelayanan perbaikan (Service) yang diberikan PT.Honda Serimpi Makmur? Sangat puas
18. Bagaimana perubahan rasa kendaraan anda setelah di perbaiki (Service) di PT. Honda Serimpi Makmur? Memang beda mas di Honda serimpi ini karena sangat terasa sekali, waktu itu saya ke bengkel lain hasil service nya tidak terlalu memuaskan
19. Apakah anda akan kembali ke PT.Honda Serimpi Makmur lagi untuk melakukan perbaikan (Service) Rutin kendaraan anda? Ya mas karena saya sudah sangat percaya dengan Honda serimpi ini.
20. Apa pesan anda untuk PT. Honda Serimpi Makmur untuk kedepannya? Harga nya sih mas kadang lumayan mahal tapi tidak apa apa karena sebanding dengan hasilnya.

## Lampiran Kesiediaan Pembimbing



UNIVERSITAS NASIONAL  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
TERAKREDITASI BAN-PT

Jl. Sawo Manila No. 61, Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 12520  
Telp. (021) 70737624, 7806700 Ext.146, Fax. 7802718-7802719  
Homepage : <http://www.unas.ac.id> Email : [info@unas.ac.id](mailto:info@unas.ac.id)

Jakarta, 13 Mei 2022

Nomor : 376/WD/V/2022  
Lamp : 1 (satu) Berkas  
Hal : Kesiediaan Pembimbing Skripsi

Kepada Yth : Drs. Hadi Surantio, M.Si  
Dosen Prodi Ilmu Komunikasi FISIP Universitas Nasional  
Di Jakarta

Wakil Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Nasional, Meminta Kesiediaan Bapak/Ibu untuk membimbing Skripsi yang disusun oleh :

Nama : Fricky Rois Rohan  
NPM : 183112351650166  
Program Studi : Ilmu Komunikasi  
Judul Proposal Skripsi : *Strategi Komunikasi Pemasaran PT. Honda Serimpi Makmur Dalam Menarik Konsumen Di Joglo Jakarta Barat*

Kesiediaan Bapak/Ibu memberikan bimbingan secara intensif sangat kami harapkan. Diminta Bapak/Ibu memberikan jawaban segera dengan memberikan tanda tangan di bawah ini dan untuk menghitung beban tugas, diminta segera mengembalikannya kepada Pimpinan Fakultas melalui Sekretariat.

Demikian, terima kasih.

*Bersedia/Tidak Bersedia\**  
Sebagai Pembimbing,

Drs. Hadi Surantio, M.Si  
\*coret yang tidak perlu

UNIVERSITAS NASIONAL  
Wakil Dekan,  
Dr. Bhakti Nur Avianto, M. Si.

Program Studi : Ilmu Politik - Hubungan Internasional - Sosiologi - Administrasi Publik- Ilmu Komunikasi

## Lampiran Surat Tugas



**UNIVERSITAS NASIONAL**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
**TERAKREDITASI BAN-PT**

Jl. Sawo Manis No. 61, Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 12520  
Telp. (021) 70737624, 7806700 Ext.146, Fax. 7802718-7802719  
Homepage : <http://www.unas.ac.id> Email : [Info@unas.ac.id](mailto:Info@unas.ac.id)

### SURAT TUGAS

No. 376/WD/V/2022

Wakil Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Nasional menugaskan kepada Dosen berikut ini :

Nama : Drs. Hadi Surantio, M.Si  
NIP/NIDN : 0314076001  
Pangkat Akademik : Lektor  
Unit Kerja : FISIP Universitas Nasional

Untuk dapat bertindak sebagai Pembimbing Skripsi pada Semester Genap Tahun Akademik 2021/2022 atas nama mahasiswa :

Nama : Fricky Rois Rofhan  
NPM : 183112351650166  
Program Studi : Ilmu Komunikasi  
Judul Proposal Skripsi : *Strategi Komunikasi Pemasaran PT. Honda Serimpi Makmur Dalam Menarik Konsumen Di Joglo Jakarta Barat*

Dengan ketentuan sebagai berikut :

- Jangka waktu penulisan skripsi adalah tiga sampai enam bulan.
- Memberikan bimbingan secara teratur delapan kali konsultasi dengan mengisi formulir 1 secara lengkap.
- Penulisan skripsi mengikuti pedoman sebagaimana tercantum dalam buku pedoman penulisan dan Ujian Skripsi yang dikeluarkan oleh Fakultas.

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya sesuai dengan aturan yang berlaku.

Jakarta, 13 Mei 2022

Wakil Dekan,  
  
Dr. Bhakti Nur Avianto, M. Si.

## Lampiran Lembar Konsultasi Bimbingan



UNIVERSITAS NASIONAL  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
JAKARTA

### LEMBAR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI SEMESTER GANJIL 2021/2022

Nama Mahasiswa	: Fricky Rois Rofhan
Nomor Pokok Mahasiswa	: 183112351650166
Program Studi	: Ilmu Komunikasi
Konsentrasi	: Public Relation
Judul Proposal Skripsi	: Strategi Komunikasi Pemasaran PT. Honda Serimpi Makmur Dalam Menarik Konsumen Di Joglo Jakarta Barat

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf Pembimbing
	1/11-21	Revisi proposal	1/11-21
	15/11-21	Revisi Bab I	15/11-21
	22/11-21	Revisi Bab II	22/11-21
	29/11-21	Revisi Bab III	29/11-21
	7/12-21	ace Bab I dan II	7/12-21
	20/12-21	Revisi Bab III Penelitian	20/12-21
	3/1-22	Revisi Bab IV	3/1-22
	10/1-22	Revisi Bab V	10/1-22
	18/1-22	Revisi draft	18/1-22
	19/1-22	ace draft sidang	19/1-22

Jakarta, 2022

Dosen Pembimbing,

Drs. Hadi Surantio, M.Si

Mahasiswa Peserta Ujian,

(Fricky Rois Rofhan)

## Lampiran Permohonan Penelitian dan Informasi Data



UNIVERSITAS NASIONAL  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
TERAKREDITASI BAN-PT

Jl. Sawo Manila No. 61, Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 12520  
Telp. (021) 70737624, 7806700 Ext.146, Fax. 7802718-7802719  
Homepage : <http://www.unas.ac.id> Email : [info@unas.ac.id](mailto:info@unas.ac.id)

Jakarta, 25 Oktober 2021

Nomer : 1251/WD/X/2021  
Lampiran : -  
Perihal : **Permohonan Penelitian dan Informasi data**

Kepada Yth :  
Kepala Pemasaran PT. Honda Serimpi Makmur Sejati  
Di Tempat

Dengan hormat,

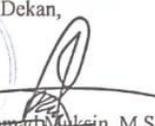
Bersama ini kami perkenalkan dengan hormat mahasiswa dibawah ini:

Nama : Fricky Rois Rofhan  
Nomor Pokok : 183112351650166  
Semester : 7 (Tujuh) / Ganjil  
Prodi/Konsentrasi : Ilmu Komunikasi  
Nomor Hp. : 0857.6389.5124

Mahasiswa tersebut bermaksud melakukan penelitian dan informasi data dalam rangka penyusunan proposal skripsi dengan judul *Strategi Pemasaran PT. Honda Serimpi Makmur Dalam Menarik Konsumen Di Joglo, Jakarta Barat* dengan dosen pembimbing penanggung jawab penelitian: Drs. Hadi Surantio, M.Si.

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, mohon kiranya Bapak/Ibu dapat memberikan bantuan seperlunya.

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wakil Dekan,  
  
Dr. Ahmad Muklis, M.Si

Program Studi : Ilmu Politik - Hubungan Internasional - Sosiologi - Administrasi Publik- Ilmu Komunikasi

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS



### DATA PRIBADI

Nama : Fricky Rois Rofhan

Tempat/Tanggal Lahir : Jakarta, 11 Juni 2000

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Agama : Islam

Status : Mahasiswa

Nama Ayah : Rifki Amrullah Hakim

Pekerjaan : Karyawan Swasta

Nama Ibu : Yuliati

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Alamat Orang Tua : Desa Bangak, Kecamatan Banyudono, Boyolali Jawa Tengah.

### RIWAYAT PENDIDIKAN

Taman Kanak-kanak : TK Pertiwi, Polanharjo, Klaten, Jawa Tengah.

Sekolah Dasar : Madrasah Ibtidaiyah Tarbiyah Al-Islamiyah, Srengseng, Jakarta Barat (2012)

Sekolah Menengah Pertama : SMPN 229, Kebon Jeruk, Jakarta Barat (2015)

Sekolah Menengah Atas : SMA Al-Kamal, Kedoya, Jakarta Barat (2018)

Perguruan Tinggi : Universitas Nasional, Pasar Minggu, Jakarta Selatan (Aktif)



FRICKY ROIS ROFHAN - FIXXX

ORIGINALITY REPORT

<b>11</b> %	<b>11</b> %	<b>2</b> %	<b>4</b> %
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

<b>1</b>	<b>Dspace.Uii.Ac.Id</b> Internet Source	<b>2</b> %
<b>2</b>	<b>www.akademiasuransi.org</b> Internet Source	<b>1</b> %
<b>3</b>	<b>Submitted to Universitas Nasional</b> Student Paper	<b>1</b> %
<b>4</b>	<b>id.123dok.com</b> Internet Source	<b>1</b> %
<b>5</b>	<b>elainelainey.blogspot.com</b> Internet Source	<b>1</b> %
<b>6</b>	<b>123dok.com</b> Internet Source	<b>1</b> %
<b>7</b>	<b>www.scribd.com</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>8</b>	<b>repository.uinbanten.ac.id</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>9</b>	<b>jom.fikom.budiluhur.ac.id</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>10</b>	<b>hondampspandeglang.com</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>11</b>	<b>repositori.iain-bone.ac.id</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>12</b>	<b>repository.bakrie.ac.id</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>13</b>	<b>adoc.pub</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>14</b>	<b>docplayer.info</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>15</b>	<b>repository.unpas.ac.id</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>16</b>	<b>Submitted to iGroup</b> Student Paper	<b>&lt;1</b> %
<b>17</b>	<b>core.ac.uk</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>18</b>	<b>eprints.mercubuana-yogya.ac.id</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>19</b>	<b>etheses.iainkediri.ac.id</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %