DAFTAR PUSTAKA

Buku

Alma, Buchari. (2016). Manajemen pemasaran dan pemasaran jasa. Bandung: Alfabeta.

Assauri, S. (2013). Manajemen Pemasaran. Jakarta: Rajawali Pers.

Astuti, M., & Amanda, A. R. (2020). *Pengantar Manajemen Pemasaran*. Deepublish

Cangara, Hafied. (2013). Perencanaan dan strategi komunikasi. Jakarta. PT.Raja Grafindo

Cangara, Hafied. (2017). Perencanaan dan Strategi Komunikasi. Jakarta: Rajawali Pers

Donni Juni Priansa, (2017) Komunikasi Pemasaran Terpadu Pada Era Media Sosial,Bandung: CV Pustaka Setia.

Firmansyah, A. (2020). Komunikasi pemasaran. *Pasuruan: Qiara Media*.

Haque-Fawzi, M. G., Iskandar, A. S., Erlangga, H., & Sunarsi, D. (2022). *STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori dan Implementasi*. Pascal Books.

Kotler, Philip. dan Amstorng, Gary, (2012). Prinsip-prinsip pemasaran. Edisi 13, Jilid 1. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Lexy J. Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif, (2014). (Bandung: Ramaja Rosda Karya)

Moleong, Lexy J. (2012). Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.

Morrisan. (2015). *Periklanan komunikasi pemasaran terpadu*. Kencana.

Prastowo, Andi. (2014). Metode Penelitian Kualitatif Dalam Persepektif Rancangan Penelitian. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.

Priansa, Juni, (2017), Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer (Bandung : Alfabeta)

Satori,Djam'an & Aan Komariah. (2014). Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung : Alfabeta.

Sidiq, U., Choiri, M., & Mujahidin, A. (2019). Metode penelitian kualitatif di bidang pendidikan. *Journal of Chemical Information and Modeling*, *53*(9), 1-228.

Sugiyono. (2012). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta

Sujarweni, V.Wiratna. (2015). Metodologi Penelitian – Bisnis dan Ekonomi. Yogyakarta:Pustaka Baru Press.

Jurnal

Lengkey, Lenny Meyrin Evelyn. (2014). Peranan Komunikasi Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Pengguna Iklan di Harian Komentar Manado. ACTA DIURNA KOMUNIKASI, 3(3). https://media.neliti.com/media/publications/90796-ID-peranan-komunikasi-pemasaran-dalam-menin.pdf

Ida Bagus Krisnayana & Priyatmoko (2019). *Peran Pengusaha Liquid Vape Jawa Timur Dalam Gerakan Pelegalan Vape Di Indonesia* (Doctoral dissertation, Universitas Airlangga). https://repository.unair.ac.id/91820/4/FIS%20P%2083%2019%20Mah%20p%20Jurnal%20IB%20Krisnayana%20071411333006...pdf

Mawahib, Muhammad Jauharul. 2015. Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Pembelian Smartphone Samsung, Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol 1, No. 1. https://ejournal.hi.fisip-unmul.ac.id/site/wp-content/uploads/2015/11/Jurnal%20Jauharul%20(11-12-15-02-24-01).pdf

Nabil Muhamad Naufal, Indri Rachmawati, 2022, Strategi Komunikasi Pemasaran Brand Korek.Si Melalui Tiktok pada Masa Pandemi Covid-19, VOL. 2 NO. 2 https://proceedings.unisba.ac.id/index.php/BCSCM/article/download/4293/1636/

Susilowati, Christin. dkk. 2012. Pengaruh Komunikasi Pemasaran Terhadap Keputusan Konsumen dalam Menggunakan Kartu Seluler IM3 Melalui Keputusan Konsumen. Jurnal Aplikasi Manajemen. Universitas Brawijaya Malang. Vol 10, No 1. https://jurnaljam.ub.ac.id/index.php/jam/article/view/403/440

Chrismardani, Y. (2014). Komunikasi Pemasaran Terpadu : Implementasi Untuk UMKM. 8(2), 14. https://journal.trunojoyo.ac.id/neo-bis/article/view/472

Skripsi

Anca Deca Ramadhan, 2021, Strategi Komunikasi Pemasaran D'mini Vape Store Sidoarjo, Universitas Negeri Sunan Ampel Surabaya http://digilib.uinsby.ac.id/50920/2/Anca%20Deca%20Ramdhan_B76216046.pdf

Leonardus Reynaldo Marsadio, 2021, Strategi Komunikasi Pemasaran Pada Event Indonesia Vape Expo (Invex) 2020, Universitas Atma Jaya Yogyakarta https://e-journal.uajy.ac.id/25291/

Nilam Sari, 2018, Narasi Strategi Komunikasi Pemasaran Coffee Shop "Filosofi Kopi", Universitas Sultan Ageng Tirtayasa https://eprints.untirta.ac.id/1194/1/NILAMSARI6662140577%20-%20Copy.pdf

Tri Hutami Pratiwi H, 2019, Strategi Komunikasi Pemasaran Grand Kanaya Hotel Dalam Meningkatkan Jumlah Konsumen, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara http://repository.uinsu.ac.id/9588/1/SKRIPSI%20TRI%20HUTAMI%20PRATIWI%20fix.pdf

Irodatul Khasanah, 2019, Strategi Komunikasi Pemasaran Lasagna Larise Dalam peningkatkan Penjualan, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya. https://digilib.uinsa.ac.id/31915/3/Irodatul%20Khasanah_B76215082.pdf

ANISYA HAFILA HARTONO, 2021, Strategi Komunikasi Pemasaran Sma Harapan 3 Medan Dalam Mendapatkan Siswa Baru Di Masa Pandemi Covid 19, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. http://repository.umsu.ac.id/handle/123456789/15629

Website

Pelaku industri vape di Indonesia https://newssetup.kontan.co.id/news/memasuki-bulan-juli-2022-pasar-rokok-elektrik-kembali-ngebul diakses pada 3 Oktober 2022

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN SURAT KESEDIAAN 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) 7806700 (hunting),
Fax. 7802718-7802719 http://www.unas.ac.id, E-mail : info@unas.ac.id

Jakarta, 26 September 2022

Nomor : 101 /IK/IX/2022
Lamp : -
Hal : ***Kesediaan Membimbing Proposal Skripsi***

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Drs. Hadi Surantio, M.Si
Dosen Prodi Ilmu Komunikasi
Di Jakarta

Dengan hormat,

Terkait dengan penyelenggaraan ujian proposal skripsi semester Ganjil 2022/2023, Prodi Ilmu Komunikasi FISIP Universitas Nasional memohon kesediaan Bapak/Ibu untuk membimbing proposal skripsi yang disusun oleh:

Nama	:	Farhan Chandra Oktaviano
NPM	:	193516416179
Konsentrasi	:	Public Relations
Judul Proposal Skripsi	:	STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN GREI VAPESTORE DEPOK

Kami berharap Bapak/Ibu dapat memberikan jawaban kesediaan segera dengan memberikan tanda tangan di bawah ini, dan mengembalikannya kepada Prodi Ilmu Komunikasi melalui sekretariat Tata Usaha FISIP. Jika Bapak/Ibu bersedia, mohon dapat membimbing dan mengarahkan proposal skripsi mahasiswa agar layak untuk diuji.

Demikian atas kesediaan dan dukungannya kami ucapkan terima kasih.

*Bersedia/ ~~Tidak Bersedia~~**
Sebagai Pembimbing,

Drs. Hadi Surantio, M.Si

Program Studi Ilmu Komunikasi
Ketua,

Drs. Adi Prakosa, M.Si

* coret yang tidak perlu

LAMPIRAN SURAT TUGAS

UNIVERSITAS NASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

S1- Ilmu Politik, S1- Hubungan Internasional, S1- Ilmu Administrasi Negara,
S1- Sosiologi, dan S1- Ilmu Komunikasi

JL. Sawo Manila No. 61 Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta 12520 Telp. (021) 78833307, 7806700 (Hunting) Fax. 7802718, 7802719
P.O. Box 4741 Jakarta 12047 Homepage : http://www.unas.ac.id. E-mail : febunas49@gmail.com

PENUGASAN PEMBIMBING SKRIPSI

Nomor : 222/D/X/2022

Dekan Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik Universitas Nasional dengan ini menugaskan kepada :

Nama Dosen : **Drs. Hadi Surantio, M.Si.**

Sebagai Pembimbing skripsi Semester Ganjil Tahun Akademik 2022/2023 bagi mahasiswa berikut :

Nama Mahasiswa	:	Farhan Chandra Oktaviano
Nomor Pokok	:	193516416179
Program Studi	:	Ilmu Komunikasi
Bidang Konsentrasi	:	Hubungan Masyarakat

Adapun tugas pokok pembimbing Skripsi adalah :

- Mengarahkan mahasiswa bimbingannya menyusun proposal penelitian
- Mendampingi mahasiswa bimbingan dalam seminar proposal penelitian
- Mengarahkan/membimbing mahasiswa dalam penelitian dan penulisan skripsi

Tugas dan wewenang ini berlaku paling lama untuk jangka waktu 2 (dua) semester, sejak tanggal penugasan ini ditanda tangani.

Jakarta, Rabu, 5 Oktober 2022
Dekan,

Dr. Erna Ermawati Chotim, M.Si
N.I.P. : 0109150857

Tembusan :

1. Wakil Dekan FISIP;
2. Ka. Program Studi;
3. Arsip;

LAMPIRAN PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

UNIVERSITAS NASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JAKARTA

FORMULIR 4

PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Farhan Chandra Oktaviano
Nomor Induk Mahasiswa : 193516416179
Jurusan : Ilmu Komunikasi
Program Studi : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Judul Skripsi : Strategi Komunikasi Pemasaran Grei Vapestore Depok
.....
.....
.....

Benar telah memperbaiki Skripsi berdasarkan petunjuk dari Tim Penguji dalam Sidang Ujian Skripsi pada tanggal, 16 Februari 2023, sebagaimana tertulis dalam "Berita Acara Ujian Skripsi".

Jakarta, 25 Februari 2023

Ketua Sidang : Drs. Adi Prakosa, M.Si .....

Penguji I : Dr. Nurhasanah Haspiani, M.Si .....

Penguji II : Drs. Hadi Surantio, M.Si .....

LAMPIRAN LEMBAR KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

LEMBAR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Farhan Chandra Oktaviano
Nama Pokok Mahasiswa : 193516416179
Program Studi/ Konsentrasi : Ilmu Komunikasi / Jurnalistik
Judul Skripsi : STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN GREI VAPESTORE DEPOK

NO	Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf Pembimbing
1	14/11-22	Bab I	
2	22/11-22	Revisi bab I, bab II	
3	25/11-22	Bab III	
4	6/12-22	Kuesioner penelitian	
5	13/12-22	Penelitian	
6	11/1-23	Revisi Bab IV	
7	18/1-23	Revisi bab IV dan V	
8	25/1-23	Revisi kesimpulan dan saran	
9	28/1-23	Acc daftar sidang	
10			

Jakarta, 8 Februari 2023

Ketua Program Studi,

Drs. Adi Prakosa, M. Si

LAMPIRAN SURAT KETERANGAN PENELITIAN DAN PENGAMBILAN DATA

GREI VAPESTORE DEPOK

Surat Keterangan

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Fahmi Suherdi

Jabatan : Pemilik Grei Vapestore Depok

Menerangkan bahwa,

Nama : Farhan Chandra Oktaviano

NPM : 193516416179

Prodi/Konsentrasi : Ilmu Komunikasi (*Public Relation*)

Unversitas : Universitas Nasional

Telah kami setejui untuk mengadakan penelitian dan pengambilan data terkait Grei Vapestore Depok dengan judul Strategi Komunikasi Pemasaran Grei Vapestore Depok.

Demikian surat ini kami sampaikan, dan atas kerja samanya kami mengucapkan terima kasih.

Depok, 19 Desember 2022

Pemilik Grei Vapestore Depok

Fahmi Suherdi

LAMPIRAN HASIL WAWANCARA

Transkrip Wawancara

Pertanyaan dan Jawaban Wawancara Key Informan

Nama : Fahmi Suherdi

Sebagai : Pemilik Grei Vapestore Depok

Tanggal Wawancara : 28 Desember 2022

Tempat Wawancara : Grei Vapestore Depok

Hasil Wawancara

1. Bagaimana cara mempromosikan Grei Vapestore Depok saat baru pertama kali membuka toko agar konsumen tau bahwa ada toko baru di daerah tersebut?

Untuk strategi pertama kali yang saya gunakan adalah menginformasikan kepada konsumen bahwasannya daerah tersebut toko saya sudah buka dan toko saya itu menjawab kebutuhan vaping para konsumen. Jadi intinya menginformasikan Bagaimana konsumen itu tahu saya sudah buka di sini dan caranya itu adalah Saya mengundang untuk Grand Opening, saya undang teman-teman saya mengundang beberapa konsumen. Sebelum Saya mengundang, undangannya saya sebar melalui Instagram pribadi dan minta tolong teman-teman saya supaya follow instagram, setelah mereka follow terus saya Sabar undangannya Akhirnya saya memberitahukan atau menyampaikan informasi ke meraka bahwasanya saya melakukan Grand Opening, dari sana Konsumen akan tahu di sekitar daerah mereka sudah terbuka grei vapestore depok.

2. Produk apa saja yang ada di grei vapestore?

Pada umumnya produk yang tersedia di grei vapestore Depok itu meliputi kebutuhan vapers seperti Liquid terus devicenya lalu ada sparepart lain seperti atomizer, baterai, catridge, kapas dan aksesoris pendukung lainnya

3. Berapa range hargaroduk yang ada di grei?

Harganya itu perkategori, seperti devices itu mulai dari Rp130.000 sampai tertinggi nya bisa sampai 1jt-1,5jt tergantung kebutuhan konsumen nilainya itu cuman paling rendah itu ada di 130k untuk Liquid itu Start dari Rp50.000 sampai di 200ribuan untuk kapas dari Rp35.000 sampai Rp80.000 untuk atomizer atau aksesoris pendukung lainnya itu kita mulai dari Rp10.000 sampai sekitar 1jt-2jt

4. Media apa yang digunakan untuk promosi dan memberikan informasi?

Media yang digunakan adalah fasilitas yang sudah disediakan oleh sosial media terutama Instagram, Instagram merupakan ujung tombak saya dalam menyampaikan informasi dilanjut setelahnya itu adalah whatsapp kita menggunakan fitur broadcasting sudah disediakan whatsapp, terus juga ada dari Story whatsapp itu juga penting dan satu lagi itu Google Map tidak kalah pentingnya untuk meletakkan dimana konsumen bisa melihat tujuan dari titik grei vapestore itu sendiri

5. Apakah ada promosi tertentu dalam penjualan produk di grei?

Kita beberapa kali melakukan promosi tetapi yang paling sering kita lakukan itu adalah edukasi, jadi kita menyampaikan informasi penting dimana informasi tersebut berkaitan dengan penggunaan vape seperti cara perawatannya pemilihan Liquid pemilihan device, dari sana Konsumen juga akan terarahkan akan terbantu sehingga atensi mereka pindah ke toko saya karena saya itu memberikan informasi yang lengkap jelas dan detail tanpa perlu saya promosi lebih banyak mereka tetap akan tetap berbelanja di grei vapestore depok

6. Pernahkan anda mengiklankan produk anda melalui media sosial?

Mengiklankan pernah jadi sistemnya itu iklan itu berupa kolaborasi, saya mengiklankan Instagram toko saya di Instagram influencer atau Instagram lain yang berkaitan dengan vape yang followers-nya lebih banyak, kita melakukan kolaborasi seperti membuat acara membuat giveaway membuat event yang seru-seru untuk memancing perhatian konsumen jadi akan baik karena dari sisi manajemen tokonya sendiri. Saya tidak mengeluarkan budget yang lebih mahal operasional untuk biaya marketing yaitu lebih rendah dan saling melakukan simbiosis mutualisme, saya menguntungkan kolaborator saya dan kolaborator saya juga menguntungkan saya. Jadi disana akan ketemu titik simbiosis mutualisme saling menguntungkan

7. Bagaimana cara strategi komunikasi pemasaran grei vapestore depok?

Strategi komunikasi yang saya lakukan adalah komunikasi face to face kepada konsumen dimana strategi saya adalah ketika konsumen datang mereka saya akan buat seperti konsultasi mereka sedang butuh apa mereka ada masa apa juga mereka ekspektasi mereka untuk ngevape itu seperti apa, Saya bisa Arahkan sesuai dengan kebutuhan mereka saya bisa Arahkan sesuai dengan keinginan mereka jadi ekspektasi mereka ketika datang ke toko saya itu terpenuhi jika tidak terpenuhi saya berikan solusi lain sebagai produk pengganti, penggantinya yang mirip tapi tidak meleset jauh dengan ekspektasi mereka seperti itu. Jadi saya coba penuhi ekspektasi mereka. Bagaimana cara memenuhi ekspektasi mereka saya harus tahu kebutuhan mereka itu seperti apa ketika itu terjawab konsumen puas dan menjadi loyal konsumen saya.

8. **Fasilitas apa saja yang saat ini ada di grei?**

Fasilitas yang pertama adalah tempat nongkrong atau berkumpul Itu sudah pasti, wi-fi sudah pasti terus kamar mandi itu sudah pasti ya. Lalu parkir terus sound sistem juga ada jika ingin mengadakan acara di kita juga ada terus ada games-games kecil seperti kartu, uno, catur, gilar, ukulele. Saya juga memfasilitasi biasanya kita buatkan event sebuah game di mana di akhir pekan mereka mereka bisa main ke sini Mereka bisa berinteraksi satu sama lain antara vapers disana saya juga memfasilitasi sebuah game jadi aktivitas mereka itu lebih menarik tidak bosan dan tidak jenuh

9. Apakah grei pernah membuat giveaway?

Giveaway Itu sudah pasti jadi dimana ada event saya lakukan, Saya akan memberikan giveaway saya manfaatkan momentum giveaway ini untuk berkolaborasi dengan beberapa produk beberapa produk segmentit sesuai dengan tema event saya selenggarakan

10. Apakah grei berkolaborasi dengan suatu komunitas?

Iya, Beberapa komunitas yg segmentit komunitasnya seperti MTL Society Depok itu dimana seperti aliran atau kategori cara menikmati vape yang berbeda. Terus komunitas device terus juga komunitas vapers dimana vapers saling berkumpul, karena sebuah toko juga akan membutuhkan bantuan mereka untuk membantu memasarkan produk sebagai media komunikasi sebagai media iklan sebagai rekanan juga sebagai teman kita paling mutualisme di sana

11. Apakah grei pernah menggelar dan mensponsori sebuah event acara dengan komunitas tersebut?

Pernah, yang saya pernah lakukan terakhir itu di bulan Agustus 2022 itu namanya Ngebulin Dimana acara tersebut kami selenggarakan di Kota Depok di salah satu Cafe yang terletak di Grand Depok City di sana kami mengundang beberapa produsen sebagai sponsor, Saya sendiri sebagai sponsor dan juga sebagai ketua penyelenggara nya. Eventnya cukup menarik antusias dari vapers dan konsumen saya juga lumayan tinggi antusiasnya Jadi acaranya saya bisa bilang cukup sukses dan everybody Happy sesuai dengan ekspektasi yang telah kita rencanakan.

12. **Bagaimana cara grei dalam melayani konsumen agar lebih paham tentang vape?**

Untuk mengedukasi itu kita harus lihat penggunaan vape itu seperti apa, Apakah dia pemula Apakah di intermedite atau di tengah, Apakah dia sudah advance. Kalau misalkan pemula kita harus mengedukasi dari hal yang paling sederhana, untuk intermedite kita lihat lagi kebutuhannya style vaping mereka itu seperti apa, lalu untuk advance nya itu di sana adalah sudah di titik atas di mana Kalau udah sudah di titik atas konsumen itu bukan sudah saya edukasi lagi, tapi kita berdiskusi. Oh ini apa set upnya yang bagus seperti ini, oh trendnya sekarang yang seperti ini, oh ini enaknya seperti ini, oh konfigurasi a b c ternyata lebih enak dari c b d seperti itu, ketika sudah sampai tingkat di Advance saya lebih senang berdiskusi karena ada beberapa hal yang mereka lebih tahu ada beberapa hal yang saya lebih tahu Jadi tidak ada yang lebih tinggi di sana. Jadi kita sistemnya lebih berdiskusi supaya ketemu nih style baru yang lebih enak, ketemu hal baru yang mesti kita coba gitu. Nah di sana menghilangkan titik jenuh jadi berdiskusi itu sangat bermanfaat.

13. Mengapa anda memilih bisnis dibidang industry vape?

Alasan pertama nya adalah tingkat konsumsi rokok di indonesia itu tinggi dan kesadaran masyarakat akan bahaya merokok itu juga semakin tinggi, hadirnya vape itu untuk mengurangi resiko. Yang dihadirkan dari proses merokok, dari informasi yang saya terima terus juga kesimpulan yang saya ambil garis lurus nya dimana ada perokok di sana pasti ada vapers dan vape semakin akan terus berkembang dan ini industri baru jadi peluang usahanya itu masih akan terus berkembang dan kompetitornya juga tidak terlalu banyak dimana keuntungan atau profit nya juga cukup lumayan apalagi didukung dengan pengalaman dalam industri ini yang saya sudah lalui selama kurang lebih 5-6 tahun, saya berkutat di industri ini jadi cukup kuat untuk saya untuk menjalankan usaha ini

14. Mengapa anda berfikir untuk membuka toko vape di depok dan memilih lokasi ini?

Pertama melihat sumber daya apa yang saya punya Ketika saya membuka suatu usaha Sebaik mungkin saya menggunakan modal sekecil mungkin untuk menghasilkan profit sebanyak mungkin. Saya menggunakan sumber daya yang ada saya manfaatkan sebaik mungkin supaya usaha Saya memiliki profit yang lebih besar.

Kenapa saya memilih tempat yang sekarang karena memang tempat ini sebelumnya punya kakek dan nenek saya karena tidak digunakan akhirnya saya meminta izin kepada Keluarga besar saya menggunakan lokasinya itu untuk usaha saya. Kalau misalkan saya harus sewa itu memiliki beban operasional yang lebih tinggi sedangkan di tempat yang saya tempati sekarang beban operasional lebih rendah dan saya tidak memiliki biaya sewa jadi saya bisa lebih lebih luas untuk Bergerak karena beban operasional nya lebih rendah.

15. Apa yang menjadi peluang grei sehingga membuka toko di Depok hingga saat ini?

Depok adalah tempat saya beranjak dewasa, di mana Saya tahu atmosfer anak mudanya itu seperti apa Jadi saya tahu bagaimana caranya mengembangkan sebuah tren saya juga tahu bagaimana kebutuhan anak muda di depok, jadi saya lebih mudah untuk melakukan komunikasi kepada mereka menyampaikan informasi saya juga lebih mudah melewati komunikasi tersebut. Ketika komunikasi dan informasi mudah tersampaikan artinya saya akan lebih mudah menjalani proses marketing di sana.

16. Apa yang menjadi ancaman grei dalam mengembangkan bisnisnya?

Ancaman kita adalah regulasi pemerintah, kita sudah disupport, Tapi regulasinya itu masih terus berubah-rubah belum ada regulasi yang fix yang benar-benar mendukung industri vape di sana, baru hanya sekadar melegalkan itu menjadi ancaman kita karena kita tidak tahu kebijakan-kebijakan yang dibuat pemerintah apakah akan memberatkan dan merugikan industry vape atau tidak, kita masih belum tahu di sana ancaman lain adalah price war atau perang harga dimana harga yang sudah ditetapkan oleh rantai distribusi itu hancur di lapangan karena ada beberapa kompetitor yang menjual di bawah harga jual pasaran yang harusnya toko vape tersebut sudah sekelas menjadi distributor dan segmen Market nya itu adalah toko Vape mereka melangkahi satu jalur distribusi mereka melangkahi toko vape dengan menjual harga distributor kepada end user langsung itu menjadi ancaman

17. Apa keunggulan atau kekuatan dari grei vapestore dari vapestore lainnya di depok?

Keunggulan yang saya bisa hadirkan dan keunggulan saya juga bisa dinikmati untuk mereka adalah konten Instagram, saya menghadirkan konten konten yang menarik seru dan lucu sehingga konsumen ketika melihat akun Instagram saya mereka tidak hanya melihat produk-produk tetapi mereka juga terhibur di sana. Ketika mereka terhibur mereka akan ingat Saya mau beli vape yang paling seru paling asik ya ke grei vapestore aja

18. Apa saja faktor kekurangan, kelemahan atau penghambat grei?

Kekurangan saya adalah jumlah stok yang belum mencapai target saya dan tempat saya masih dibilang tidak ada di bahu jalan jadi agak masuk ke dalam Perumahan tetapi kekurangannya itu saya tutupi dengan traffic Instagram saya yang cukup lumayan dengan outputnya dari strategi saya di 2 tahun ini grei vapestore saya dapat bertahan bukan hanya dapat bertahan dan berkembang.

19. Bagaimana proses pelaksanaan komunikasi kepada konsumen yang bersifat komunikasi 2 arah?

Seperti yang sebelumnya sudah saya beritahu proses komunikasinya itu seperti konsultasi, saya tanya dulu kepada customer sedang mencari apa, misal Sedang cari liquid lalu saya tanya lagi liquid nya sukanya yang dingin atau yang lebih sering creamy atau suka rasa tertentu, nanti pengennya kadar nikotin yang seperti apa yang halus atau sedikit kasar kah, terus devicenya Seperti apa Nanti ketika informasinya itu sudah terkumpul saya nanti bisa simpulkan Oh ternyata konsumen A butuhnya C nih, konsumen C bener dia butuh C, nanti konsumen B ternyata butuhnya betul B bukan butuhnya A. Jadi ketika kita akurat melalui proses konsultasi tersebut banyak informasi yang kita dapat kita lebih mengenal konsumen kita jadi bukan hanya sekedar hubungan antara konsumen dan toko, yang saya hadirkan adalah hubungan emosional itu lebih erat seperti teman. Jadi tidak ada kecanggungan diantara kita kita bebas tertawa bebas seru-seruan di sini bebas berkeluh-kesah komplain pun bebas saya terima dengan baik. Jadi Komunikasi itu sangat penting ketika saya mengenal konsumen lebih dekat saya mendapatkan informasi lebih banyak Bagaimana cara saya memperlakukan konsumen dengan baik lalu

20. Bagaimana cara komunikasi anda dengan konsumen melalui media sosial?

Caranya itu saya lewat Story Instagram dan juga reels, saya membuat konten-konten informasi konten yang lucu-lucu konten-konten yang mentrigger supaya followers dari Instagram saya melakukan interaksi terhadap akun Instagram saya, semakin tinggi interaksinya di sana nanti akun Instagram saya akan tersebar lebih luas

21. Evaluasi strategi dari perencanaan hingga pelaksanaan seperti apa yang dilakukan grei?

Evaluasi itu saya akan melihat report status Instagram Saya, statusnya sudah sampai mana nih di dasboardnya yang melihat Story Instagram saya sudah berapa dalam 1 bulan, berapa orang yang melihat profil saya, terus konten apa yang mereka sukai, saya evaluasi dan mengambil kesimpulan dari view yang terbanyak, ternyata konsumen Saya suka konten yang seperti ini. Ketika saya tahu mereka suka konten yang seperti itu saya akan kembangkan lagi kontennya supaya akan lebih kuat dan tersebar lebih luas berarti nanti outputnya saya yakin penjualan karena akan banyak konsumen baru yang datang ke toko saya.

Perencanaan itu Saya melihat segmen market trend Apa yang sedang berlangsung. Kalau saya perencanaan itu melihat dari trend, trendnya sedang bagusnya A, Saya kembangkan saya lihat, Ketika saya sudah dapat informasinya kontennya saya buat dan kembangkan juga, jadi saya following trend itu penting karena Konsumen juga sedang kepingin mengikuti tren.

Pertanyaan dan Jawaban Wawancara Informan Pendukung 1

Nama : Fadil Arham

Sebagai : Konsumen Grei Vapestore Depok

Pekerjaan : Mahasiswa

Tanggal Wawancara : 24 Desember 2022

Tempat Wawancara : Grei Vapestore Depok

Hasil Wawancara

1. Awalnya bagaimana anda mengetahui grei vapestore depok?

Pertama kali saya tahu grei vapestore ini dari google karena kan setahu saya di dekat daerah saya ini ada cuman Garuda dan Vapestore di mampang, setelah saya searching di Google ketemu grei vapestore depok ini

2. Bagaimana menurut anda lokasi grei?

Lokasi grei ini menurut saya agak tersembunyi ya karena dia masuk gang gitu, Tapi sih lokasinya itu lumayan gampang dicari karena nggak jauh dari jalan raya

3. Apakah fasilitas di Grei Vapestore Depok nyaman untuk berkumpul?

Grei ini nyaman untuk berkumpul karena pertama dapat melintas wi-fi terus tempatduduknya juga lumayan banyak lalu orang-orang juga asik-asik

4. Sudah berapa kali anda belanja di grei?

Untuk beberapa kali sudah ga terhitung karena kan saya sudah tahu grei ini kurang lebih 5 bulan Taunya, kira-kira sebulan untuk kebutuhan vape 4-5 kali berbelanja di grei

5. Mengapa memutuskan untuk membeli produk vape di grei?

Pertama harganya terjangkau, ya dan kedua Dekat dari rumah saya.

6. Mengapa anda tertarik untuk berlangganan berbelanja kebutuhan vape di grei?

Karena harganya terjangkau lalu, rekomendasi dari device dan Liquid itu tuh banyak dan kita tuh juga direkomendasiin sama vaporista grei vapestore Depok ini, dan pelayanannya memuaskan

7. **Mengapa produk vape di grei menarik bagi anda?**

Mungkin karena di grei ada sedangkan di toko lain nggak ada makanya saya tertarik untuk berbelanja di grei vapestore Depok ini, karena variannya lengkap

8. Darimana anda mengetahui informasi terkait produk yang dijual grei?

Dari Instagram dan whatsapp dari sosial media grei semuanya saya ikutin makanya saya tahu Informasi apa saja yang di posting oleh grei vapestore depok

9. Apakah anda mengikuti sosial media grei?

Iya, dari Instagram whatsapp saya ikutin semuanya

10. **Bagaimana menurut anda harga produk yang ada di grei?**

Harganya sih standar pasaran ya nggak terlalu mahal dan nggak terlalu murah ya standar sih, karena kan cukainya juga ngaruh ya makanya harganya bisa bersaing gitu loh.

11. **Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh grei?**

Pelayanannya memuaskan, saya ganti coil walaupun saya agak request sedikit tapi oleh vaporistanya ini di Kerjakan dengan baik dengan senang hati juga menurut saya sangat memuaskan vaporista di grei vapestore depok ini

12. Apa aja sih produk yang Anda beli disini ?

Liquid devices baterai dan lain-lain, kadang ganti kapas dan ganti coil segala macem untuk kebutuhan vaping saya

13. Apakah anda merekomendasikan grei ke teman anda setelah berbelanja di grei?

Sangat merekomendasikan ya, pertama ya staff disini tuh anak muda semua ya. Jadi kita bisa saling sharing juga sih kalau misalkan kita terlalu kudet dengan vaping kita bisa tanya-tanya dan vaporista itu juga asik asik gitu loh kita nanya tuh dia ngejawabnya dengan senang hati.

14. Apa keuntungan atau kelebihan berbelanja di grei?

Keuntungannya sih harga ya, harganya murah terus karena disini banyak rekomendasi liquid.Jadi kita nggak usah bingung

15. **Apa yang menjadi kekurangan dari grei?**

Kalau kekurangan dari grai ya sebelah kanan ada apa sih jualan hewan jadi ada bau tidak sedap tapi itu Nggak masalah bagi saya

16. **Pernahkan anda tertarik beberlanja karena promo yang ditawarkan grei?**

Sangat tertarik, kemarin saya baru beli Liquid di grei karena promo akhir tahun yang diberikan grei, karena promo potongan harga tersebut menurut saya lumayan bagi saya dan membuat saya tertarik

17. Apakah promo-promo yang dilakukan grei berguna bagi anda?

Jelas sangat berguna bagi saya, karena bisa mengirit pengeluaran saya

18. Menurut anda konten yang disajikan grei apakah bersifat informatif untuk konsumennya?

Informatif tetapi juga terkadang diluar dari informatif itu karena keseringan postingan grei itu meme-meme lucu-lucu gitu dan jarang Posting yang informatif untuk konsumen, meskipun begitu saya sangat terhibur dengan postingan meme yang diberikan grei

19. Pernahkah anda mengikuti kegiatan acara yang digelar oleh grei dan komunitas?

Pernah sekali ikut waktu itu acara di GDC Depok di huha café

Pertanyaan dan Jawaban Wawancara Informan Pendukung 2

Nama : Jonathan Cho

Sebagai : Konsumen Grei Vapestore Depok

Pekerjaan : IT support Telkom

Tanggal Wawancara : 24 Desember 2022

Tempat Wawancara : Grei Vapestore Depok

Hasil Wawancara

1. Awalnya bagaimana anda mengetahui grei vapestore depok?

Saya mengetahui grei ini dikarenakan teman komunitas dan orang-orang yang menyarankan untuk ke sini. Karena sering kesini juga dan Emang di sini tempat berkumpul komunitas juga sih

2. Bagaimana menurut anda lokasi grei?

Lokasinya cukup sulit dikarenakan masuk tetapi tidak terlalu jauh juga dari Jalan Utama sekitar 70 meteran lah, cara awal mengetahuinya karena diajak oleh teman komunitas

3. Apakah fasilitas di Grei Vapestore Depok nyaman untuk berkumpul?

Grei ini nyaman untuk berkumpul dikarenakan ada tempat untuk berkumpulnya ada warung kopi dan disini ada free wi-fi makanya nyaman untuk berkumpul di sini.

4. Sudah berapa kali anda belanja di grei?

Saya berbelanja di grei vapestore ini kira-kira 5 kali, terkadang saya sering ke grei untuk berkumpul dengan teman ataupun komunitas

5. Mengapa memutuskan untuk membeli produk vape di grei?

Dikarenakan harganya yang masih ekonomi

6. Mengapa produk vape di Grei Vapestore Depok menarik bagi anda

banyak keluaran keluaran produk terbaru di sini serta ada promo menarik yg ditawarkan grei

Dikarenakan promo menarik yang ditawarkan grei

7. Darimana anda mengetahui informasi terkait produk yang dijual grei?

Saya mengetahui dari sosial media grei seperti Instagram ataupun dari whatsapp

8. Apakah anda mengikuti sosial media grei?

Bisa dikatakan iya saya mengikuti semua sosial media

9. Bagaimana menurut anda harga produk yang ada di grei?

Masih yang seperti saya bilang tadi ya masih ekonomis masih kaya Apalagi kan dengan Promonya makin kan makin menarik pelanggan gitu sih.

10. produk apa saja yang pernah anda beli disini?

Produk yang pernah saya beli disini yaitu Coil, kapas, liquid

11. Apakah anda merekomendasikan grei ke teman anda setelah berbelanja di grei?

Ya karena saya merekomendasikan disini pelayanannya ramah dan orang-orangnya juga untuk ini untuk ditanyakan informasi sangat informatif sekali.

12. Apa keuntungan atau kelebihan berbelanja di grei?

Makin kebuka ke keluargaannya bisa juga karena kan di sini menjadi Tempat kumpul komunitas serta promo yang ditawarkan dan lokasi yang dekat dengan rumah saya

13. Kelebihan apa yang ada grei dan tidak ada di vapestore lain?

Munculnya produk baru makin kesini dulu, karena sudah tergabung Sponsor juga kan jadi muncul produk baru lebih cepat di sini.

14. Apa yang menjadi kekurangan dari grei?

Menurut saya lokasi yang awalnya agak sulit karena agak masuk kedalam gang tetapi tidak terlalu jauh dari jalan raya

15. Pernahkan anda tertarik beberlanja karena promo yang ditawarkan grei?

Pernah, seperti coil dan liquid yg lagi diberi promo potongan harga 10%-15%

16. Apakah promo-promo yang dilakukan grei berguna bagi anda?

Promo tersebut membantu banget, emang disini masih ekonomis juga sih kan karena promo makin ekonomis jadinya

17. Menurut anda konten yang disajikan grei apakah bersifat informatif untuk konsumennya?

Sangat informatif yang disajikan oleh grei, konten yg diberikan grei di media sosial juga sangat informatif dikarenakan disitu diberitahu seputar promo terbaru dan juga postingan grei cukup menjelaskan produk yg ada dikarenakan emng ada deskripsi dari produk tersebut

18. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh grei?

Pelayanan yang diberikan oleh grei itu sangat baik sih vaporistanya ataupun dari orang greinya juga cukup baik melayaninya, dan puas dengan pelayanannya yang sangat membantu dan juga informatif sekali

19. Pernahkah anda mengikuti kegiatan acara yang digelar oleh grei dan komunitas?

Iya pernah, mengikuti acara yang diadakan Grei dengan komunitas mtl society depok, yaitu Grei Vapestore Depok x huha kopi yang berada di Grand Depok City

Pertanyaan dan Jawaban Wawancara Informan Pendukung 3

Nama : Imansyah Humaidi

Sebagai : Konsumen Grei Vapestore Depok

Pekerjaan : karyawan di toko bahan pokok

Tanggal Wawancara : 30 Desember 2022

Tempat Wawancara : Grei Vapestore Depok

Hasil Wawancara

1. **Awalnya bagaimana anda mengetahui grei vapestore depok?**

saya mengetahui grei vapetore Depok ini dari media sosial ya di Instagram

2. **Bagaimana menurut anda lokasi grei?**

Grey lokasi Grey ini sangat bagus walaupun di dalam gang tapi tempatnya memadai untuk membuka usaha disini.

3. **Apakah fasilitas di Grei Vapestore Depok nyaman untuk berkumpul?**

Tempatnya nyaman ada terasnya dekat juga dengan orang dengan warung minuman

4. Sdah dari kapan anda tahu grei dan **Sudah berapa kali anda belanja di grei?**

Dari 2 tahun yang lalu, dari awal grei buka, sangat sering belanja di grei ini, kira-kira dalam sebulan bisa belanja 5 sampai 8 kali

5. **Mengapa memutuskan untuk membeli produk vape di grei?**

pertama saya suka pelayanannya ramah, friendly dan juga Dekat dari rumah saya

6. **Mengapa anda tertarik untuk berlangganan berbelanja kebutuhan vape di grei?**

Tertarik Karena harganya masuk dengan dompet pelajar atau dompet pekerja dan juga banyak diskon diskonnya.

7. Mengapa produk vape di grei menarik bagi anda?

karena barang-barangnya tuh bagus dan juga dan juga barang-barangnya selalu update yang terbaru

8. Darimana anda mengetahui informasi terkait produk yang dijual grei?

informasinya dari owner-nya langsung dari Kak Fahmi dia menginformasikan lewat WA atau chat dan juga melalui media sosial Instagramnya grei vapeStore Depok

9. Apakah anda mengikuti sosial media grei?

tentu saja mengikuti semua media sosialnya grei vapestore depok

10. Bagaimana menurut anda harga produk yang ada di grei?

harga produk di grei menrut saya masih masuk dompet pribadi saya, harga produk yg ada di grei standar bagi saya

11. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh grei?

pelayanannya ramah vaporista nya friendly

12. Apakah anda puas dengan pelayanan grei vapestore depok?

sangat puas dengan pelayanan pelayanan grei vapestore Depok, Karena itu tadi vaporistanya, friendly, Ramah, baik, seru, dan pelayanan dari grei ini sangat informatif.

13. Apakah anda merekomendasikan grei ke teman anda setelah berbelanja di grei?

sangat sangat rekomen untuk berbelanja di grei vapestore Depok, alasannya barang-barangnya selalu update dengan barang-barang terbaru

14. Apa keuntungan atau kelebihan berbelanja di grei?

Kelebihannya ketika anda membeli suatu produk itu pastinya dijelaskan ini barang yang mau dibeli cocok atau tidak atau kalau membeli Liquid Enak atau tidak pasti di recommend dari vaporistnya

16. Apa yang menjadi kekurangan dari grei?

kekurangan mungkin kurang ber-AC aja ya ruangannya tapi selebihnya nyaman.

17. Pernahkan anda tertarik beberlanja karena promo yang ditawarkan grei?

pernah tertarik karena promo yang ada di grei vapestore Depok, Promonya seperti membeli suatu barang diskon + dapat 1 barang

18. Apakah promo-promo yang dilakukan grei berguna bagi anda?

Sangat berguna bagi saya, Karena ketika doa ketika Uang saya tidak cukup untuk membeli harga standarnya, maka diadakan diskon alhamdulillahnya cukup karena itu terbantu harganya

19. Menurut anda konten yang disajikan grei apakah bersifat informatif untuk konsumennya?

sangat bersifat informatif dan juga menghibur karena sering sekali grei mengunggah konten lucu,

20. Pernahkah anda mengikuti kegiatan acara yang digelar oleh grei dan komunitas?

Pernah saya mengikuti acara dari grei vapestore Depok, Ngebulin di Grand Depok City

Pertanyaan dan Jawaban Wawancara Informan Pendukung 4

Nama : Muhammad Wildan

Sebagai : Konsumen baru Grei Vapestore Depok

Pekerjaan : Barista kedai kopi rumah kayu

Tanggal Wawancara : 18 Januari 2023

Tempat Wawancara : Grei Vapestore Depok

Hasil Wawancara

1. **Awalnya bagaimana anda mengetahui grei vapestore depok?**

Tau grei vapestore Depok ini dari temen sih dikasih tau teman

2. **Bagaimana menurut anda lokasi grei?**

lokasinya agak ngumpet masuk gang tapi nggak rumit sih nyarinya masih gampang dicari.

3. **Apakah fasilitas di Grei Vapestore Depok nyaman untuk berkumpul?**

Menurut saya fasilitas yang ada di grei sangat nyaman ya

4. **Sudah berapa kali anda belanja di grei?**

Sama yang sekarang ini sih terhitung saya baru 2 kali belanja di grei

5. **Mengapa memutuskan untuk membeli produk vape di grei?**

karena puas dengan pelayanannya, karena pelayanan itu sih yang penting

6. **Mengapa anda tertarik untuk berlangganan berbelanja kebutuhan vape di grei?**

karena stoknya dia ngikutin tren yang update terus jadi kita gak ketinggalan zaman lah buat bareng-bareng baru

7. **Mengapa produk vape di grei menarik bagi anda?**

Karena lengkap produknya terutama itu liquid ya karena banyak pilihan

8. Darimana anda mengetahui informasi terkait produk yang dijual grei?

Dari Instagram, selain itu juga cukup jelas mendeskripsikan sebuah produk misalkan ada yang tidak diposting disosial media lalu kita nyari kita tanya juga dijawab oleh grei

9. Apakah anda mengikuti sosial media grei?

Mengikut media sosial Instagram Grei Vapestore Depok

10. Bagaimana menurut anda harga produk yang ada di grei?

harga produknya normal ya mengikuti harga eceran produk

11. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh grei?

Sangat puas karena Pelayanannya asik ramah informatif juga pokoknya mantap lah, ya.

12. Apakah anda merekomendasikan grei ke teman anda setelah berbelanja di grei?

sangat merekomendasikan, karena pelayanannya bagus, produknya lengkap dan tempatnya juga asik buat nongkrong

13. Apa keuntungan atau kelebihan berbelanja di grei?

keuntungannya menurut saya sebagai pembeli baru itu sangat ramah dan bisa tanya-tanya konsultasi dengan vaporistanya

14. Apa yang menjadi kekurangan dari grei?

kekurangannya karena di samping ada kandang kambing, bau agak tidak sedap

15. Pernahkan anda tertarik beberlanja karena promo yang ditawarkan grei?

Sangat tertarik, dalam bentuk potongan harga ke beberapa produk seperti liquid

16. Apakah promo-promo yang dilakukan grei berguna bagi anda?

Sangat berguna, karena kita masih bisa saving uang kayak beli liquid Rp 150.000 dikasih diskon Rp20.000 sisa uangnya bisa buat beli bensin

17. Menurut anda konten yang disajikan grei apakah bersifat informatif untuk konsumennya?

informatif ya terkadang keseringan meme sih yang lucu-lucu gitu dan membuat cukup terhibur dengan postingan tersebut

18. Pernahkah anda mengikuti kegiatan acara yang digelar oleh grei dan komunitas?

Belum pernah sama sekali

LAMPIRAN CATATAN LAPANGAN DAN HASIL OBSERVASI DI

GREI VAPESTORE DEPOK

Peneliti melakukan observasi ke Grei Vapestore Depok yang terletak di di Jl. H. Konim No.56, RT.03/RW.01, Grogol, Kec. Limo, Kota Depok, Jawa Barat 16512. Terlihat desain interior yang minimalis dan nyaman. Dengan display rak yang rapi dan terorganisir dengan baik. Kebersihan dan keteraturan toko juga terlihat terjaga dengan baik, Toko ini menyediakan berbagai macam produk vape, seperti e-liquid, mods, atomizers, coil, dan aksesori lainnya. Grei Vapestore Depok menyediakan pelayanan yang baik dan ramah kepada pelanggan. Staf toko terlihat sigap membantu pelanggan dalam memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka, serta memberikan penjelasan yang jelas dan mendetail tentang produk yang ditanyakan pelanggan. Selain itu, Grei Vapestore Depok juga menyediakan layanan konsultasi kepada pelanggan yang ingin membeli produk vape. Produk-produk yang tersedia di toko ini terjamin keasliannya dan cukup lengkap, Semua hal tersebut membuat Grei Vapestore Depok menjadi pilihan yang tepat bagi para pecinta vape di Depok.

Grei Vapestore Depok memiliki program promosi yang menarik bagi pelanggan, seperti promo akhir tahun yang memberikan potongan harga pada berbagai jenis produk vape. Produk yang dipromosikan juga beragam, mulai dari kapas, coil, pod, cartridge atomizer, device, dan liquid. Program promosi ini membuat pelanggan tertarik untuk berbelanja di Grei Vapestore Depok. Selain program promosi, Grei Vapestore Depok juga memberikan layanan pemasangan coil gratis bagi pelanggan yang membeli coil di toko mereka. Layanan ini menunjukkan bahwa toko ini peduli pada kenyamanan pelanggan dan ingin memberikan nilai tambah dalam layanan mereka. Dalam beberapa vapestore lain, pelanggan biasanya dikenakan biaya tambahan untuk pemasangan coil dan kapas.

LAMPIRAN BUKTI WAWANCARA DENGAN NARASUMBER

Key Informan

Informan Pendukung 1

Informan Pendukung 2

Informan Pendukung 3

Informan Pendukung 4

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. Data Pribadi

Nama	: Farhan Chandra Oktaviano
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Tempat/Tanggal Lahir	: Depok, 22 Oktober 2001
Alamat	: Jl. Swadaya 2 RT05/RW06 No.8 Jatijajar, Tapos, Depok
Telpon	: 0895345497406
Email	: farhanchandra22@gmail.com

II. Riwayat Pendidikan Formal

SMK NEGERI 1 DEPOK 2016-2019

UNIVERSITAS NASIONAL 2019-2023

III. Riwayar Pekerjaan

PT Digital Auto Sejahtera, Copywriter Intern (Maret 2022 – Juni 2022)

NovelHub, Editor Novel (November 2020 – November 2021)

PT. Adidaya Mediatama, Digital Marketing (Juli 2019 – Agustus 2020)

PT. Strategi Inovasi Teknologi Indonesia, IT Staff Intern

ESL Indonesia, Freelance Ticket Manager

DAFTAR HASIL CEK TURNITIN

tahap 1

ORIGINALITY REPORT

20%	20%	8%	%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	digilib.uinsby.ac.id Internet Source	2%
2	etheses.iainponorogo.ac.id Internet Source	1%
3	repository.ar-raniry.ac.id Internet Source	1%
4	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	1%
5	eprints.untirta.ac.id Internet Source	1%
6	repository.radenintan.ac.id Internet Source	1%
7	repo.iain-tulungagung.ac.id Internet Source	1%
8	eprints.umm.ac.id Internet Source	1%
9	www.maxmanroe.com Internet Source	<1%