

Daftar Pustaka

Sumber Buku :

- Fandy, T. (2015). *Strategi Pemasaran*, Edisi 4. Yogyakarta: Andi Offset.
- Firmansyah, A. (2020). *Komunikasi Pemasaran*. Pasuruan: Qiara Media.
- Helianthusonfri, J. (2019). *Belajar Sosial Media Marketing*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Helianthusonfri, J. (2016). *Facebook Marketing*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Hermawan, A. (2012). *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Ilham, P. (2006). *Komunikasi Pemasaran, Strategi, dan Taktik*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Juni, D. P. (2017). *Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Bandung: Pustaka Setia.
- Kotler, P. (2007). *Manajemen Pemasaran* (12 ed., Vol. 1). Jakarta: Indeks.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2019). *Prinsip - Prinsip Pemasaran* (Vol. 12). Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Lane, K. K. (2016). *Manajemen Pemasaran* (15 ed.). Jakarta: PT. Indeks.
- Moleong, L. (2015). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Karya.
- Moleong, L. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Moleong, L. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Nurudin. (2013). *Komunikasi Massa*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Panuju, R. (2018). *Komunikasi Pemasaran*. Surabaya: Prenadamedia Group.
- Prayitno, S., & Harjanto, R. (2017). *Manajemen Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Depok: Rajawali Pers.

Rachmadi, T. (2020). *The Power of Digital Marketing*. Tiga Ebook.

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sumber Jurnal :

Asmaradewi, Y. (2019). PERAN INSTAGRAM SEBAGAI MEDIA PROMOSI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PENGUNJUNG PADA CAFE MAS BRO.

Ekasari, N. (2014). Pengaruh Promosi Berbasis Sosial Media Terhadap Keputusan Pembelian Produk Jasa Pembiayaan Kendaraan pada PT BFI Finance Jambi. *Jurnal Penelitian Universitas Jambi* , 81-102.

Gumilar, G. (2015). Pemanfaatan Instagram Sebagai Sarana Promosi Oleh Pengelola Industri Kreatif Fashion di Kota Bandung. *Jurnal Ilmu Politik dan Komunikasi* , 5, 2.

Mustika, R. (2019). FACEBOOK SEBAGAI MEDIA PROMOSI (Studi Kasus Kualitatif Jejaring Sosial Facebook Sebagai Media Promosi Pada Manchester Language Center).

Nurgiyantoro, S. (2014). Pengaruh Strategi Promosi Melalui Social Media Terhadap Keputusan Pembelian Garskin Yang Dimediasi Word Of Mouth Marketing (Studi Pada Konsumen Produk Garskin Merek Sayhello Di Kota Yogyakarta).

Siswanto, T. (2013). Optimalisasi Sosial Media sebagai Media Pemasaran Usaha Kecil Menengah. *Liquidity* , 2, 80-86.

SYAHARULLAH. (2021). PENGGUNAAN FACEBOOK DALAM PROMOSI PRODUK BARANG JADI (Studi pada Desa Padangloang Kecamatan Dua Pitue Kabupaten Sidenreng Rappang).

SYAHRIZAL, M. F. (2022). PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL INSTAGRAM SEBAGAI SARANA PROMOSI DALAM STRATEGI PEMASARAN (STUDI KASUS OBJEK WISATA LEDOK SAMBI ECOPLAYGROUND DALAM MENARIK MINAT PENGUNJUNG SEBELUM PANDEMI COVID-19 DAN PADA MASA PANDEMI COVID-19 TAHUN 2021).

Umami. (2015). Social strategy pada media sosial untuk promosi pariwisata daerah istimewa yogyakarta. *jurnal Ilmu Komunikasi* , 4.

WAHYUNINGTYAS, M. (2021). PEMANFAATAN FACEBOOK SEBAGAI MEDIA PROMOSI PRODUK UMKM (Studi Kasus UMKM Sejoli Jamu Instan Di Desa Paringan Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo).

Website

We Are Social (2023) <https://wearesocial.com/us/> Diakses pada 30 maret 2023 pukul 22.37 WIB

Telkom Indonesia (2023) <https://www.telkom.co.id/sites/about-telkom/> Diakses pada 1 april 2023 pukul 23.40 WIB



LAMPIRAN



Pedoman dan Transkrip Wawancara Informan Kunci Indah Ananda :

Peneliti : kalau untuk saat ini lebih banyak dapat pelanggan lewat facebook atau secara langsung datang ke stand?

Indah Ananda : untuk sekarang ini sih lebih banyak dapat pelanggan dari facebook, kalau untuk yang langsung datang ke tempat stand agak jarang gak serame dulu. mungkin karena lebih mudah daftar lewat facebook tanpa harus repot keluar rumah

Peneliti : Menurut anda, apakah memanfaatkan facebook penting dalam melakukan promosi?

Indah Ananda : Menurut saya, memanfaatkan facebook sangat penting dan efektif dalam melakukan promosi, karena lebih mudah menjangkau banyak orang dalam sekaligus. Jadi gk perlu repot repot kasih tau promosi ke satu per satu orang

Peneliti : Mengapa memilih facebook sebagai media promosi dibanding media sosial lainnya? Dan untuk targetnya pasarnya siapa?

Indah Ananda : karena facebook mudah digunakannya, simpel gak kayak media sosial lain yang agak ribet, terus juga rata rata orang orang pada main facebook. kalau target pasarnya sih ya ke orang tua atau orang dewasa, karna keseringan yang main facebook kan orang yang udah dewasa atau orang tua, makanya promosinya di facebook, kalau anak muda kan agak jarang main facebook.

Peneliti : Dalam pemanfaatan facebook sebagai media promosi, fitur facebook apa yang sering digunakan dan membantu anda dalam promosi?

Indah Ananda : saya sih di facebook lebih sering gunain fitur grup, messenger sama marketplace, karna fitur grup membantu banget buat promosi tinggal masuk grup yang ada nama daerah bekasinya kan anggota grupnya banyak ratusan orang sampai puluhan ribu. mudah tinggal kita memposting aja di grup nanti banyak orang yang lihat.

Peneliti : Dalam seminggu berapakah anda memposting atau memperbarui promosi di facebook? Dan apakah ada waktu tertentu memposting?

Indah Ananda : kalau saya sih ya mungkin setiap 2 hari sekali lah memposting ulang promosi di facebook. untuk waktu postingnya sore atau malam hari sih karena jam segitu waktunya orang orang pada santai main facebook jadi postingan bisa dilihat banyak orang.

Peneliti : Apa saja faktor penghambat promosi di facebook?

Indah Ananda : kalau faktor penghambatnya sih ya kouta internet, kita kan diuntut harus selalu online media sosialnya, biar bisa ngerespon calon pelanggan jadi harus sedia kouta internet, terus banyaknya saingan sesama sales, kadang

postingan gak muncul di orang orang jadi ketimbun sama postingan lain karena banyaknya orang yang posting.

Peneliti : Apa saja produk yang indihome tawarkan? Dan produk apa yang paling diminati oleh calon pelanggan? (product)

Indah Ananda : kalau produk sih ada internet 30 sampai 100mbps, layanan telepon rumah, dan layanan channel tv. kalau produk yang paling banyak diminati sih yang internet only 30mbps, karena pas banget buat pemakaian keluarga bisa dipakai sampai 8 pengguna, terus bayaran perbulannya terjangkau gak terlalu mahal

Peneliti : Apa kelebihan dan kelemahan produk indihome? (Product)

Indah Ananda : kalau untuk kelebihan indihome dari provider lain sih, sinyal internet yang cepat dan stabil pastinya, juga koutanya unlimited, sama jaringan indihome rata rata sudah tersedia di daerah daerah dibanding provider lain yang masih sedikit jaringannya. kalau untuk kelemahannya sih ya mungkin harganya yang agak sedikit mahal dibanding provider lain.

Peneliti : Mulai dari berapa saja harga produk indihome? dan Menurut anda, untuk harganya apakah sudah sesuai dengan kualitas dalam menarik minat calon pelanggan? (Price)

Indah Ananda : harganya sih mulai dari 280ribuan, kalau harga sudah disesuaikan oleh kantor dengan paket yang dipromosikan ke masyarakat, kalau kualitasnya dari kecepatan mbpsnya sama banyak nambah layanan telpon, TV. kalau semakin besar mbps kan semakin kenceng kecepatan internetnya akan semakin mahal juga harganya.

Peneliti : Selain di facebook apa saja media yang digunakan? Dan apakah ada tempat agar calon konsumen bisa datang dan mendaftar secara langsung? (place)

Indah Ananda : kalau untuk media sosial selain facebook pakai whatsapp untuk promosi, kalau untuk tempat ada dong hampir setiap area bekasi sih ada beberapa stand kayak tenda indihome gitu, terus ada juga yang mobil indihome keliling.

Peneliti : Media promosi apa yang digunakan dan Promosi apa yang dilakukan dan diberikan kepada calon pelanggan? (Promotion)

Indah Ananda : kalau promosi sih yang dilakukan di media sosial sih pakai facebook sama whatsapp, terus kalau secara di lapangannya kita sebar brosur sama promosi dari mulut ke mulut. kalau promosiin produknya sih ada promo diskon pemasangan baru hanya 150ribu yang dari harga aslinya itu 500ribu.

Peneliti : Apa ada cara atau trik agar postingan promosi menari perhatian calon konsumen? (Attention)

Indah Ananda : kalau biar postingan kita menarik perhatian calon pelanggan, saya sih di captionnya pakai kata sedang diskon atau promo terus kasih gambar juga yang ada tulisannya besar biar orang-orang gampang bacanya terus penasaran deh.

Peneliti : Bagaimana cara agar calon pelanggan tertarik? (Interest)

Indah Ananda : kalau biar calon pelanggan tertarik ya itu tadi, saya kalau posting di facebook pakai kata-kata promo atau diskon karena orang-orang kalau lihat kata diskon biasanya langsung tertarik berhenti scroll terus baca postingan kita, apalagi kalau lagi butuh wifi kan mumpung lagi ada diskon kan jadi tertarik

Peneliti : Apa anda memberikan informasi seperti kelebihan, keunggulan, dan keuntungan dari produk agar calon pelanggan berkeinginan berlangganan indihome? (Desire)

Indah Ananda : ya kita kasih tahu kelebihan-kelebihan indihome dibanding provider lainnya biar calon pelanggannya mau lebih milih pasang indihome.

Peneliti : Bagaimana cara anda mendorong agar calon pelanggan melakukan tindakan (action) antara melakukan pembelian atau tidak?

Indah Ananda : sengaja kan saya taruh nomer whatsapp di postingan biar misalnya ada calon konsumen yang berminat pasang indihome terus ingin cepat bisa saya suruh langsung chat atau hubungi nomer yang di postingan biar lebih intens jelas kalau di whatsapp kan.”

Pedoman dan Transkrip Wawancara Informan Pendukung Lia Kamelia :

Peneliti : Kalau untuk saat ini lebih banyak dapat pelanggan lewat facebook atau secara langsung datang ke stand?

Lia Kamelia : sekarang ini agak jarang calon pelanggan yang mau mampir ke stand penjualan, pada lebih milih cari indihome di facebook

Peneliti : Menurut anda, apakah memanfaatkan facebook penting dalam melakukan promosi?

Lia Kamelia : penting sih manfaatin facebook buat promosi sekarang ini, karena promosi menggunakan facebook lebih mudah dapatin pelanggan terus juga bisa dilihat banyak orang-orang

Peneliti : Mengapa memilih facebook sebagai media promosi dibanding media sosial lainnya? Dan untuk targetnya pasarnya siapa?

Lia Kamelia : promosi di facebook lebih mudah daripada aplikasi yang lain soalnya gak harus saling follow dulu kaya instagram biar bisa promosiin, kalau di facebook kan tinggal posting di grup atau marketplace gak perlu follow-follower bisa ngelihat apa yang di posting. target pasarnya orang tua atau yang sudah

berkeluarga, soalnya kan cocok buat pemakaian banyak orang kayak sekeluarga gitu, kalau pemakaian sendiri sih pada keberatan biaya perbulannya.

Peneliti : Dalam pemanfaatan facebook sebagai media promosi, fitur facebook apa yang sering digunakan dan membantu anda dalam promosi?

Lia Kamelia : fitur grup sama marketplace di facebook sih paling ngebantu banget kalau buat promosi soalnya banyak yang bisa lihat postingan kita. jadi gak susah buat promosi ke orang banyak.

Peneliti : Dalam seminggu berapakah anda memposting atau memperbarui promosi di facebook? Dan apakah ada waktu tertentu memposting?

Lia Kamelia : saya posting promosi dalam seminggu sih kurang lebih mungkin 2 sampai 3 kali sih. kalau saya waktu posting promosinya keseringan antara dari sore sampai malem, karena jam segitu orang rame yang online di facebook. Tapi kadang juga posting pagi pas hari weekend.

Peneliti : Apa saja faktor penghambat promosi online di facebook?

Lia Kamelia : sekarang banyak yang promosi di facebook jadinya banyak saingan di facebook jadi postingan kita cepet banget ilang ke tutup sama postingan lain. ya kouta juga sih, kan harus selalu punya kouta dulu biar bisa online facebook.

Peneliti : Apa saja produk yang indihome tawarkan? Dan produk apa yang paling diminati oleh calon pelanggan? (product)

Lia Kamelia : produknya ada internet only paling kecil ada 30mbps sampai 100mbps, ada juga layanan telepon sama tv. Yang paling diminati yang internet only 30mbps, soalnya harganya paling murah dan terjangkau buat pemakaian dirumah.

Peneliti : Apa kelebihan dan kelemahan produk indihome? (Product)

Lia Kamelia : kelebihan indihome itu sinyalnya yang cepat dan lancar buat internetan, tanpa batasan kouta, sudah menggunakan teknologi fiber optic, terus banyak daerah yang sudah tercover jaringan indihome. kelemahannya sih cuma harganya aja yang agak mahal dari provider yang lainnya.

Peneliti : Mulai dari berapa saja harga produk indihome? dan Menurut anda, untuk harganya apakah sudah sesuai dengan kualitas dalam menarik minat calon pelanggan? (Price)

Lia Kamelia : harganya mulai dari 280 ribu. Harganya sih sudah sesuai sama kualitas soalnya dengan harga segitu dapat internet 30mbps lancar buat pemakaian banyak orang terus harganya cukup terjangkau.

Peneliti : Selain di facebook apa saja media yang digunakan? Dan apakah ada tempat agar calon konsumen bisa datang dan mendaftar secara langsung? (place)

Lia Kamelia : selain pakai facebook paling pakai whatapp untuk promosi, ada kesebar banyak tempat tendaan indihome sama ada disediain mobil dari kantor buat nawarin indihome keliling biar gak disitu situ aja tempatnya

Peneliti : Media promosi apa yang digunakan dan Promosi apa yang dilakukan dan diberikan kepada calon pelanggan? (Promotion)

Lia Kamelia : kalau promosi media sosial pakai facebook sama whatsapp, kalau dilapangannya sih nyebarin brosur. Saat ini sih lagi promosinya diskon biaya pemasanga bayar 150ribu sudah langsung aktif wifi

Peneliti : Apa ada cara atau trik agar postingan promosi menari perhatian calon konsumen? (Attention)

Lia Kamelia : biar postingan menarik perhatian paling posting pesan sama ada gambarnya biar orang jelas gitu orang tahu kalau wifi indihome

Peneliti : Bagaimana cara agar calon pelanggan tertarik? (Interest)

Lia Kamelia : kalau biar calon pelanggan tertarik sama promosi sih kita posting produk yang lagi ada diskon nanti juga orang orang pada tertarik terus komentar atau ngechat nanyain diskonnya.”

Peneliti : Apa anda memberikan informasi seperti kelebihan, keunggulan, dan keuntungan dari produk agar calon pelanggan berkeinginan berlangganan indihome? (Desire)

Lia Kamelia : pastinya kita kasih tau kelebihan sama keuntungan berlangganan indihome dibanding sama provider yang lainnya, kan juga nama indihome udah terkenal banget jadinya calon konsumen gak ragu buat milih berlangganan indihome

Peneliti : Bagaimana cara anda mendorong agar calon pelanggan melakukan tindakan (action) antara melakukan pembelian atau tidak?

Lia Kamelia : paling kalau ada yang komen di postingan ngomong minat, saya langsung balas bisa langsung chat atau whatsapp aja biar saya bantu pendaftaran.

Pedoman dan Transkrip Wawancara Informan Pendukung Aghi Idam :

Peneliti : menurut bapak, apa kelebihan dan kekurangan indihome selama bapak gunakan?

Aghi Idam : ya kelebihannya sih sinyal internetnya lancar dan jarang ada gangguan, dan juga kouta unlimited jadi bebas dan puas makainya. kelemahannya ya di harganya yang lumayan mahal perbulannya dari yang lain.

Peneliti : produk paket indihome apa yang bapak gunakan dan mengapa?

Aghi Idam : saya pakai yang 30mbps karena yang paling kecil terus juga harga perbulannya cukup terjangkau, bisa dipakai orang serumah.

Peneliti : menurut bapak, bagaimana dengan harga indihome dan apakah sesuai dengan kualitas yang diberikan?

Aghi Idam : buat harganya agak sedikit lebih mahal tapi masih cukup terjangkau, sesuai sih harga dengan kualitasnya, pemakaian banyak orang sinyalnya lumayan lancar

Peneliti : apakah bapak pernah lihat stand indihome di jalan? Dan dimana bapak mendaftar indihome?

Aghi Idam : saya sih sering liat di pinggir – pinggir jalan gitu ada tenda indihome sama mobil indihome gitu. saya mendaftar indihome lewat facebook bukan yang di tempat stand karena lebih simpel aja gak harus kesana.

Peneliti : apakah bapak pernah melihat postingan promosi indihome di facebook?

Aghi Idam : ya kalau lagi main facebook gitu saya sering lihat postingan promo wifi indihome.



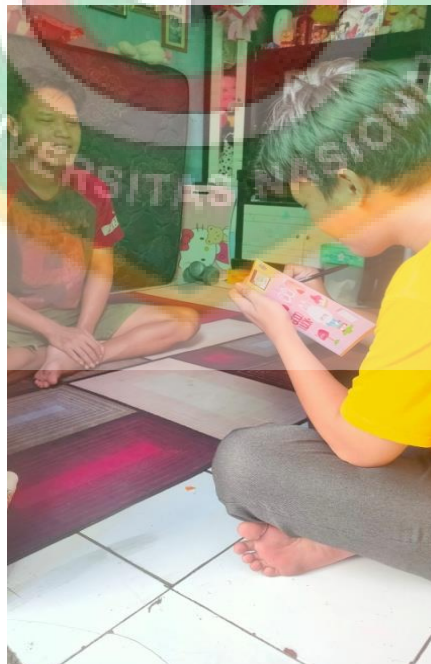
Lampiran 1 Dokumentasi dengan informan kunci



Lampiran 2 Dokumentasi dengan Informan Pendukung 1



Lampiran 3 Dokumentasi dengan informan pendukung 2



Lampiran 4 Dokumentasi postingan promosi sales indihome Bekasi

warga cikarang
Indah · 28 Apr · 🌐

DISKON 70% WiFi INDIHOME HANYA 150rb !
- Bayar awal hanya 150rb sudah termasuk biaya pasang (Biaya bulanan di bayarkan bulan berikutnya)
- Bayar Setelah WiFi Terpasang
- Internet speed 30mbps Unlimited.
Minat WA : <http://wa.me/6281382170066>



Promo WiFi Indihome Hanya 150rb
WiFi Langsung Aktif

JUAL BELI WARGA KECAMATAN RAWALUMBU · Gabung
Indah · 5 jam · 🌐

PROMO DISKON WiFi Indihome Hanya 150rb !
- Cukup hanya 150rb WiFi sudah aktif (Biaya bulanan di bayarkan bulan berikutnya)
- Bayar Setelah WiFi Terpasang
- Internet speed 30mbps Unlimited.
WhatsApp : wa.me/6281382170066



Promo WiFi Indihome Hanya 150rb
WiFi Langsung Aktif 30mbps

WhatsApp : 081382170066

Tulis komentar publik...

DISKON 70% WiFi INDIHOME HANYA 150rb !
- Bayar awal hanya 150rb sudah termasuk biaya pasang
- Wifi langsung aktif
- Internet speed 30mbps Unlimited.
Minat WA : <http://wa.me/6281382170066>



Promo WiFi Indihome Hanya 150rb
WiFi Langsung Aktif



Nikmati internetan dan hiburan di rumah
Paket JITU 1



Bebas Internetan
Bebas
Biaya Pasang IndiHome

4 16 komentar

Suka Komentar Kirim

Lampiran 5 Kegiatan Briefing sales indihome Bekasi



Lampiran 6 Harga Paket Indihome

Paket IP Internet

30 Mbps Rp 280.000 /Bulan	30 Mbps Rp 295.000 /Bulan
40 Mbps Rp 310.000 /Bulan	50 Mbps Rp 350.000 /Bulan

Paket 2P Internet-Phone

30 Mbps Rp 300.000 /Bulan	40 Mbps Rp 330.000 /Bulan	50 Mbps Rp 360.000 /Bulan
------------------------------	------------------------------	------------------------------

Paket 2P Internet-TV

30 Mbps Rp 340.000 /Bulan	30 Mbps Rp 370.000 /Bulan	30 Mbps Rp 455.000 /Bulan	40 Mbps Rp 485.000 /Bulan	50 Mbps Rp 505.000 /Bulan
------------------------------	------------------------------	------------------------------	------------------------------	------------------------------

Paket 3P Internet-TV-Phone

30 Mbps Rp 360.000 /Bulan	30 Mbps Rp 390.000 /Bulan	30 Mbps Rp 475.000 /Bulan	40 Mbps Rp 495.000 /Bulan	50 Mbps Rp 515.000 /Bulan
------------------------------	------------------------------	------------------------------	------------------------------	------------------------------

*Jumlah channel dan konten dapat berubah sewaktu-waktu. Info channel dapat dilihat di <https://indihome.co.id/rv/channel>

Lampiran 7 Cek Turnitin

tahap 1

ORIGINALITY REPORT

14%

SIMILARITY INDEX

14%

INTERNET SOURCES

5%

PUBLICATIONS

%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	dspace.uui.ac.id Internet Source	2%
2	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	1%
3	repository.uinjambi.ac.id Internet Source	1%
4	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet Source	1%
5	eprints.polsri.ac.id Internet Source	1%
6	digilib.uinkhas.ac.id Internet Source	1%
7	repository.radenintan.ac.id Internet Source	1%
8	openjournal.unpam.ac.id Internet Source	<1%
9	repo.uinsatu.ac.id Internet Source	<1%

Laporan Hasil Observasi

Hari/Tanggal : Sabtu, 27 Mei 2023

Tempat Pengamatan : STO Indihome Bekasi

Waktu Pengamatan : 09.00-10.00

Hasil Pengamatan :

	Uraian
Transkrip Observasi	Dari hasil pengamatan peneliti sales indihome Bekasi melakukan kegiatan briefing bersama. Dihadiri oleh PIC, SPV, Sales dan jajaran staff.
Tanggapan Observasi	Dalam kegiatan ini dilakukan untuk memberikaan arahan dalam melakukan promosi, memotivasi kinerja para sales indihome untuk lebih giat dalam melakukan promosi dan melebihi target yang diberikan.

Hari/Tanggal : Selasa, 4 Juli 2023

Tempat Pengamatan : Stand Indihome di Juanda Bekasi

Waktu Pengamatan : 14.00-15.00

Hasil Pengamatan :

	Uraian
Transkrip Observasi	Dari Hasil pengamatan Peneliti sales indihome Bekasi melakukan kegiatan pemasaran untuk calon pelanggan yang ingin mendaftar secara langsung di tempat dan juga membagikan brosur kepada calon pelanggan yang melintas atau sekitar.
Tanggapan Observasi	Dalam kegiatan ini dilakukan agar masyarakat yang tidak paham mendaftar melalui media online bisa langsung datang ke stand dan juga bertujuan untuk mendapatkan calon pelanggan yang berada di dekat sekitar area stand

Hari/Tanggal : Rabu, 5 Juli 2023

Tempat Pengamatan : Facebook

Waktu Pengamatan : 19.00-20.00

Hasil Pengamatan :

	Uraian
Transkrip Observasi	Dari hasil pengamatan peneliti kegiatan sales indihome Bekasi melakukan promosi di facebook. disini sales indihome Bekasi melakukan promosi dengan menggunakan fitur grup dan memposting di beberapa grup .
Tanggapan Observasi	Dalam Promosi yang dilakukan memberikan banyak gambar dan pesan yang menarik dengan penggunaan kata diskon

Hari/Tanggal : Kamis, 20 Juli 2023

Tempat Pengamatan : Faebook

Waktu Pengamatan : 17.00-18.00

Hasil Pengamatan :

	Uraian
Transkrip Observasi	Dari hasil pengamatan yang peneliti lakukan, bahwa sales indihome Bekasi melakukan promosi di facebook. disini sales indihome Bekasi melakukan promosi dengan memposting foto produk dan juga pesan promo 70%
Tanggapan Observasi	Dalam promosi ini dilakukan agar menarik minat calon pelanggan ketika melihat postingan. Promosi dilakukan pada jam sore supaya mendapatkan respon atau dilihat oleh orang banyak.

BIODATA PENULIS



Nama Lengkap : Berlian Febriano
Jenis Kelamin : Laki Laki
Tempat, Tanggal Lahir : Jakarta, 27 Februari 2000
Alamat : Jl. Ujung Krawang RT.001 RW.005
Pulogebang, Cakung, Jakarta Timur
Agama : Islam
No. Handphone : 081291064727
Email : berlianfebriano@gmail.com