

DAFTAR PUSTAKA

Abdurrahman Fatoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*
(Jakarta: Rineka Cipta, 2011) hal.104

Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan
Penelitian* (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media) Hal. 15

Asep Saeful Muhtadi, *Metode Penelitian Komunikasi Penelitian Kualitatif: Teori
dan Aplikasi* (Bandung: Pustaka Setia, 2015) hal.76

Eriyanto, *Analisis Isi Pengantar Metodologi Untuk Penelitian Ilmu Komunikasi
Dan Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya* (Jakarta: Kencana, 2013) Hal. 10

Erland Hamzah,r, dan Rahmat Azhari, R. 2019. *Integrated Marketing
Communication Dalam Meningkatkan Brand Image Hotel Grand Sahid
jaya Jakarta*. Jurnal Pustaka Komunikasi 2 (2).

Fajrianto, R. 2018. *Strategi Marketing Public Relations PT. Wahana Mitra Wisata
Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Umrah*. Skripsi, Jakarta: Sarjana
UIN Syarif Hidayatullah.

Febriansyah, K. 2021. *Pengaruh Marketing Mix Terhadap Kepuasan Konsumen
di Kopi Studio 24 Malang*. Skripsi, Jakarta: Sarjana Institut Bisnis dan
Informatika Kwik Kian Gie.

Furqon, M. 2019. *Analisis Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha (Studi Pada Toko Emas Barokah Turen Malang Jawa Tengah)*. Skripsi. Malang : Universitas Islam Negeri (UIN).

Miranda FU, dan Moh. Faizal. 2022. *Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Omset Penjualan Kopi Di Kanara Coffee Bandar Lampung 2020-2021*. Jurnal Ilmiah Mahasiswa STEIBS 2 (2).

Nur Anisah. 2021. *Pengguna Media Sosial Instagram dalam Meningkatkan Literasi Kesehatan Pada Mahasiswa*. 5(2). Hal. 98.

pelopor.id. 25 Juni 2022. *Industri Kopi Indonesia Rata-rata Tumbuh 25% Pertahun*. Diakses pada 2 April 2023.

Rahman, A. 2016. *Strategi Komunikasi Humas Rumah Sakit Umum Sari Mutiara Medan Dalam Membangun Citra Perusahaan*. Skripsi, Medan: Universitas Medan Area.

Rahmat, Z. 2022. *Marketing Public Relations (MPR) Sebagai Strategi Pemasaran yang efektif di Tengah Pandemi Covid-19*. Jurnal Pajak dan Keuangan Negara 4(15).

Subandi, *Deskriptif Kualitatif Sebagai Satu Metode Dalam Pertunjukan* (Jurnal "Harmonia" Vol 11 No.02 Th. 2011)

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2014) Hal. 224

Titis Wijaya, R. 2020. *Pengaruh Komunikasi Pemasaran Terpadu (Integrated Marketing Communication) Terhadap Citra Merek (Brand Image) Pa PT. Telkomsel. Skripsi*, Bandung: Sarjana Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi STAN-Indonesia Mandiri.

Topan, DA, dan Widiasty, G. 2022. *Strategi Marketing Public Relations Urban Republic dalam Membangun Brand Awareness. Jurnal Pustaka Komunikasi* 5(1). hal. 69.

wartaekonomi.21 Mei 2022. *MenKoopUKM: Kopi Jdi Komoditas Penggerak Koprasi dan UMKM Indonesia*. Diakses pada 2 April 2023.



LAMPIRAN



LAMPIRAN 1

DRAFT PERTANYAAN WAWANCARA

Pertanyaan wawancara untuk *key informant* – *Lead Graphic Design UD Djaya Puter*

1. Bagaimana sejarah berdirinya *UD Djaya Puter*?
2. Apa visi misi dari *UD Djaya Puter*?

Marketing Mix – Bauran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*)

Product

1. Apa saja produk yang dijual di *UD Djaya Puter*?
2. Apakah produk ini juga dipasarkan melalui media sosial sebagai strategi komunikasi marketing *UD Djaya Puter*?

Price

1. Berapakah kisaran harga dari produk *UD Djaya Puter*?
2. Apakah *UD Djaya Puter* mempertimbangkan pemberian promo/potongan harga?
3. Jika ya, bagaimana *UD Djaya Puter* mempertimbangkan pemberian promo/potongan harga tersebut?

Place

1. Bagaimana cara menentukan lokasi usaha dari *UD Djaya Puter* untuk memulai bisnisnya?

Promotion

1. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh *UD Djaya Puter*?
2. Media apa yang digunakan oleh *UD Djaya Puter* dalam melakukan strategi pemasaran?

3. Apakah *UD Djaya Puter* juga memanfaatkan media sosial dalam melakukan strategi pemasaran? Media sosial apa saja yang digunakan?
4. Dalam memilih strategi tersebut, seberapa efektif dalam membantu pemasaran *UD Djaya Puter*?
5. Bagaimana strategi yang diterapkan dalam menghadapi persaingan bisnis *franchise* lainnya?
6. Apakah ada kendala selama *UD Djaya Puter* dalam melakukan strategi pemasaran tersebut?

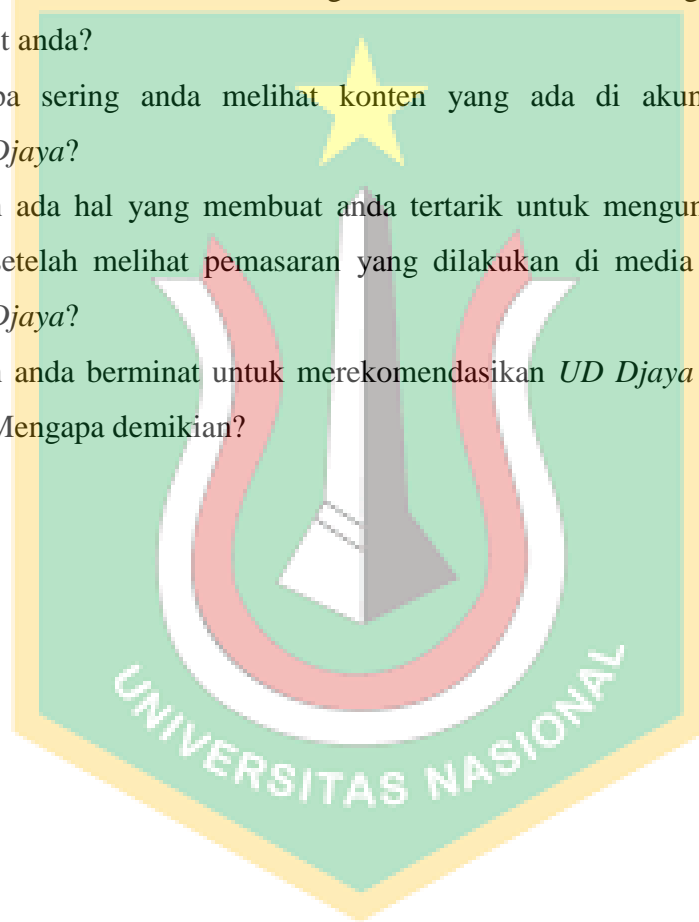
Marketing Public Relations – Three Ways Strategy

1. Selain melakukan strategi pemasaran, apakah strategi yang dilakukan oleh *UD Djaya Puter* dalam mempertahankan citra pada pembeli?
2. Strategi apa yang dilakukan oleh *UD Djaya Puter* dalam menarik minat pembeli?

Pertanyaan wawancara untuk informan pendukung – Pelanggan dari *UD Djaya Puter*

1. Bagaimana anda mengetahui *UD Djaya Puter*?
2. Produk apa yang anda beli saat berkunjung ke *UD Djaya Puter*?
3. Bagaimana pendapat anda mengenai harga produk di *UD Djaya Puter*?
4. Bagaimana pendapat anda mengenai suasana tempat di *UD Djaya Puter*?
5. Apakah anda mengetahui media pemasaran apa saja yang dimiliki oleh *UD Djaya Puter*?
6. Bagaimana pendapat anda mengenai media yang dipilih oleh *UD Djaya Puter* untuk melakukan pemasaran produknya?
7. Apakah anda mem-follow akun Instagram dari @UD.Djaya? Apa pertimbangan anda?

8. Bagaimana pendapat anda mengenai media sosial dari akun Instagram dari @UD.Djaya?
9. Menurut anda apakah sosial media Instagram dari @UD.Djaya dapat menarik minat *costumer* untuk datang ke *UD Djaya Puter*?
10. Jika melihat dari media sosial Instagram dari @UD.Djaya, apa yang didapatkan oleh anda sebagai pengunjung ketika melihat Instagram tersebut?
11. Apa saja kelebihan dan kekurangan dari media sosial Instagram @UD.Djaya menurut anda?
12. Seberapa sering anda melihat konten yang ada di akun Instagram dari @UD.Djaya?
13. Apakah ada hal yang membuat anda tertarik untuk mengunjungi *UD Djaya Puter* setelah melihat pemasaran yang dilakukan di media sosial Instagram @UD.Djaya?
14. Apakah anda berminat untuk merekomendasikan *UD Djaya Puter* ke kerabat anda? Mengapa demikian?



LAMPIRAN 2

TRANSKIP WAWANCARA

Wawancara 1 (*Key Informant*):

Nama : Fauzi Sudargo

Jabatan : *Lead Graphic design*

Tempat / Waktu : UD. Djaya Coffee House - Puter

Jl. Puter No.4, Tanah Sereal, Kec. Tanah Sereal, Kota Bogor, Jawa Barat / Sabtu, 26 Agustus 2023

No	Pertanyaan untuk <i>Key Informant</i>	Jawaban
1.	Selamat malam, terima kasih untuk <i>bang Fauzi Sudargo</i> selaku <i>Lead Graphic Design</i> di <i>UD Djaya Puter</i> yang telah mengizinkan saya melakukan wawancara ulang untuk penelitian saya yang berjudul <i>Strategi Marketing Public Relations UD Djaya Puter</i> di Media Sosial Instagram dalam Meningkatkan Penjualan.	Selamat malam juga mas Febri, sama-sama mas...
2.	Sebelumnya saya izin rekam dan dokumentasi ya <i>bang</i> . Rekaman dan dokumentasi ini tidak akan saya sebarluaskan dan untuk keperluan penelitian saja.	Oke...
3.	Mungkin bisa langsung kita mulai ya <i>bang</i> , ada beberapa pertanyaan untuk memperdalam <i>UD Djaya Puter</i> itu sendiri beserta strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan ya <i>bang</i> ...	Awalnya ini (<i>UD Djaya Puter</i>) dibangun sama bang Daffa Rachman di sekitar 2021-an pas masih pandemi Covid-19. Daffa juga ajak beberapa temennya untuk bantu-bantua. Awalnya kita iseng namain UD Djaya dari

	<p>Sebelumnya apakah bisa diceritakan bang awal mula berdirinya <i>UD Djaya Puter</i>? Apakah visi dan misinya?</p>	<p>singkatan UD alias Usaha Dagang,. Nah Djaya-nya itu ya karena kita di keluarahan Kedung Djaya. Jadi unik aja namanya menurut kita.</p> <p>Untuk visi, karena kita sebenarnya sama-sama kenal juga ya (pengurus <i>UD Djaya Puter</i>), jadi kita percaya untuk "Grow Up Together Everyday" sih, lebih kekeluargaan juga dan biar nggak ada jarak baik sama customer atau sama barista dan yang ada di UD lainnya jadi kita ngajak bareng-bareng untuk <i>grow</i> di sini. Untuk misinya pasti kita fokus sama kualitas produk, pelayanan, dan tempat baik kopinya atau menu lain juga. Itu misi yang kita jalinin, yang membuat kita <i>consisti</i> sampai (sejauh) ini.</p>
<p>3.</p>	<p>Wah seru <i>bang</i> bisa bisnis bareng temen juga ya...</p> <p>Kalau untuk lokasi <i>UD Djaya Puter</i> sendiri apakah ada pertimbangan <i>bang</i>, kenapa di sini? Apakah ada cabang lainnya <i>bang</i>?</p>	<p>Iya seru juga kita jadi sama-sama belajar</p> <p>Sebenarnya untuk cabang pertama kita tuh ada di Cimanggu. Nah ini kita sekarang ada di cabang kedua di <i>UD Djaya Puter</i> yang sekarang jadi cabang pusatnya</p> <p>UD Djaya soalnya kalo yang di Cimanggu itu sekarang kita bikin lebih private, tempatnya juga gak seluas di sini soalnya hanya memanfaatkan halaman rumah.</p> <p>Alhamdulillah kita udah bisa ekspansi dan buka juga cabang kita yang ketiga di dekat RSCM Jakarta.</p>
<p>4.</p>	<p>Keren ya <i>bang</i> udah bisa ekspansi sampe tiga cabang juga. Selanjutnya apa aja nih <i>bang</i>, produk yang ada di <i>UD Djaya Puter</i>? Berapa kisaran harganya?</p>	<p>Kalau produk kita ada berbagai macam jenis sama olahannya. Misal untuk produk minuman kita nyediain minuman dari olahan kopi dan non-kopi. Kita juga punya menu makanan buat nemenin nongkrong cemal cemil.</p>

		<p>Sejauh ini dari minuman terutama olahan kopi kita punya signaturenya, ada namanya <i>Molucca</i>, campuran dari kopi, coklat, sama <i>hazelnut</i>. Kalau non-kopinya kita ada <i>Oh!Darling</i> itu bikinnya pake teh, <i>peach</i>, leci, sama tonic sedikit. Nah kedua itu kebetulan jadi <i>signature</i> di <i>UD Djaya Puter</i> dan kebetulan setiap kedai kita punya <i>signature</i> yang berbeda.</p> <p>Kalo untuk makanan ada pilihan untuk makanan berat dan makanan ringan. Untuk makanan berat kaya beef yakiniku dan yang cukup unik kita ngasih dua pilihan nasi yaitu hainan atau daun jeruk gitu sama side dish ada kentang goreng onion ring, quesadilla</p> <p>Kita <i>set</i> harga yang gak terlalu mahal banget. Kisaran harga minuman start di tujuh belas ribu, dan makanan kita mulai dari dua puluh lima ribu buat cemilan dan tiga puluh ribu buat main course.</p>
5.	<p>Bener, perlu nyesuain pasar juga ya <i>bang</i>. Nah, beberapa tempat kopi atau tongkrongan yang saya tau juga ngeluarin promo atau diskon buat narik minat pembeli.</p> <p>Kalau di <i>UD Djaya Puter</i> sendiri, kira-kira ada gak <i>bang</i> (promo/potongan harga)?</p>	<p>Diskon gitu ya maksudnya? Kalau untuk diskon gitu kita ada yang namanya <i>Kopi Pagi</i>, nah itu dijual Rp15.000,- dan kalo sama donatnya <i>bundling</i> jadi Rp18.000,-</p> <p><i>Bundling</i> ini tapi cuman ada di jam 9 sampe jam 12 siang.</p>
6.	<p>Kira-kira apa pertimbangannya <i>bang</i>, saat buat promo tersebut? Sejauh ini gimana caranya untuk <i>UD Djaya Puter</i> promosiin <i>bundling</i> kopi sama donatnya?</p>	<p>itungannya itu rahasia dapur sebenarnya, tapi intinya kita pertimbangkan harga bahan baku sama kira-kira apa nih yang marginnya masih masuk. Nah kalau jam promonya kan jam-jam nanggung ya, Rame tapi nggak yang kayak jam sore atau malem, jadi masih aman kalau yang pesen promo gak sebanyak customer di sore ke</p>

		<p>malem.</p> <p>Nah buat promosinya karena kita aktif juga <i>share</i> harga sama <i>bundling</i> paket gini di IG, jadi kayaknya customer juga udah pada tau, terutama yang follow Instagram kita @UD.Djaya</p> <p>Nah itu bisa tau ada promo atau diskon apa aja yang lagi ada di semua cabang kita, sekalian lah liat-liat menu sama fasilitas yang ada di sini lewat <i>posting-an</i> atau <i>story</i> atau feeds di IG.</p>
7.	<p>Wah, berarti udah aktif pake Instagram juga ya <i>bang</i> buat promosinya? Apa pertimbangannya bang? Ada pake media lain kah buat promosi?</p>	<p>Iya bener (aktif di Instagram). Kebetulan pengurus sini juga pada mainnya IG ya... dan kita sering <i>keracunan</i> juga sama produk atau ads di Instagram. Nah itu kita pertimbangkan buat memperluas juga promosi kita.</p> <p>Kita saat ini masih fokusnya di IG sih kalau buat promosi karena kan <i>gratis</i> ya bisa dipake semua orang dan praktis kalau di IG tuh...</p> <p>Paling selama ini kita perhatiin customer juga pada tau dari rekomendasi orang yang pernah datang ke sini. Kita juga aktif ngingetin baristanya untuk ajak customer follow IG buat promo atau <i>update</i> lainnya.</p>
8.	<p>Tadi <i>abang</i> sempet nyebut tentang fasilitas yang ada di UD Djaya Puter, itu apa aja <i>bang</i>?</p>	<p>Oke, kita anak-anak muda pasti bosan juga ya kalau nongkrong doang.</p> <p>Akhirnya kita tambahin photobooth nih yang cocok banget pokoknya buat yang bawa pasangan ke sini biar punya foto bareng ayangna hahaha,</p> <p>Sama paling dari dekorasi yang kita tentuin sih, kalau di UD Djaya Puter ini kita ngusung tema <i>retro modern</i> gitu, jadi pokoknya nyaman deh</p>

		kalo mau lama lama disini soalnya <i>view</i> -nya nggak ngebosenin.
9.	<p>Bisa masuk cara promosiin dan daya tarik juga ya bang itu...</p> <p>Berarti selain aktif di IG, fasilitas dan dekorasi, kira-kira ada strategi lain nggak sih bang yang dilakuin?</p>	<p>Iya kan... sejauh ini rame juga responnya karena fasilitas dan dekorasi.</p> <p>Kita sadar terutama anak muda sekarang maunya <i>eksis</i> dan <i>hits</i> nongkrongnya. Selain aktif di IG karena itu juga media mereka ya, kita ada juga promo yang tadi dijelaskan kayak paketan gitu, dan paling kita pengennya <i>viral</i>-in kegiatan yang bisa dilakuin di sini juga.</p> <p>Selain itu paling apa ya... mungkin kita kolaborasi juga kali ya, untuk ngadain beberapa <i>event</i> buat narik pengunjung. Kayak kerjasama sama komunitas vespa, atau emang kita yang nyelenggarain. Kemarin kita sempet ada <i>event</i> rajut waktu itu kita kolaborasi sama salah satu komunitas terus waktu itu juga ngadain acara riding namanya <i>Lokalisme</i> di sini. Pernah juga kita buat acara acara sosial kaya waktu pas Ramadhan kemarin kita baru aja ngadain.</p> <p>Kan visi kita <i>grow together</i> ya, jadi pengennya sih emang bukan cuma jualan tapi bermanfaat juga. Cuma ya tetep ya pengen <i>cuan</i> hahaha</p>
10.	<p>Apa ini juga jadi pertimbangan <i>bang</i> untuk strategi yang ngebedain <i>UD Djaya Puter</i> dengan toko kopi lainnya?</p>	<p>Bener banget, kita selama ini taunya ya tempat kopi jualan kopi aja kan? Padahal kitanya (customer) juga bosan kalau gitu-gitu aja.</p> <p>Apalagi abis pandemi gini kita pengennya kumpul dan ngelakuin yang mungkin kemaren nggak bisa kita lakuin pas isolasi kan</p> <p>Alhamdulillah rame sih karena kita bikin kegiatan lain itu juga, komunitas-komunitas pada tau juga jadinya banyak yang tau (<i>UD</i></p>

		<i>Djaya Puter</i>) juga.
11.	Oke... tadi <i>abang</i> juga sempet bilang kalau nggak mau jualan aja tapi mau bermanfaat ya, ini kira-kira emang jadi pertimbangan <i>UD Djaya Puter</i> untuk menjaga citranya apa gimana bang? Sejauh ini tanggapan customer bagaimana?	<p>Iya kebetulan kita kan banyak ngobrol sama temen-temen ya, ada yang cuma sebentar (bisnisnya), ada juga yang yaudah aja gitu jualan.</p> <p>Kita maunya orang inget sama <i>UD Djaya</i> selain kopinya enak, kualitas oke, juga ya bermanfaatnya itu. Soalnya kalau nggak gitu lebih susah bertahan sih kita litany ya...</p> <p>Tanggapannya bagus sih, aktif juga, rame yang balik lagi</p>
12.	Informasi itu berarti apakah semuanya di-posting di Instagram ya <i>bang</i> ? Sejauh ini kalau di IG gimana <i>bang</i> ?	<p>Jelas dong, karena kita kan promosiinnya semua lewat IG ya. Mungkin karena aktif juga posting, sekarang followers kita juga makin nambah. Komentarnya ada juga beberapa rame...</p> <p>Yang pasti dari IG ini, bisa ngehemat waktu dan biaya promosi karena orang kan bisa gampang <i>share</i> juga ya kalau misal kita ada kegiatan atau promo paketan.</p>
13.	Kira-kira seberapa efektif nih, terutama dengan pemanfaatan Instagram? Apakah ada kendalanya <i>bang</i> , gimana ngadepinnya bang?	<p>IG efektif karena kita juga nyasar anak-anak muda ya. Terus gratis juga, kayak tadi intinya hemat waktu bisa <i>satset</i> tinggal <i>posting</i> sambil rebahan dan gratis alias hemat biaya.</p> <p>Yang penting intinya gimana bisa semenarik mungkin juga walau di IG ya. Karena itu kan sumber utama kita ya kasih tau ke customer. Kita pertimbangin kualitas <i>posting</i>-nya juga, warnanya kalau kamu perhatiin juga nyambung <i>kan</i>? Ada tim sendiri buat desain itu</p> <p>Nah kalau rapih kan enak ya diliatnya, nggak berantakan dan lebih meyakinkan aja buat orang kalau liat atau <i>follow</i>. Itu juga sih beberapa yang</p>

		<p>kita denger dari temen-temen komunitas yang ajak kerjasama duluan. IG kita meyakinkan gitu katanya hahaha</p> <p>Kalau kendala sih ada pasti ya, mungkin di IG kadang kita suka abis ide mau posting apa lagi gitu, padahal kan harus diusahakan rutin ya. Itu sih, selain ya kadang ada momen sepinya juga (dari customer), namanya juga rezeki ya hahaha...</p>
14.	<p>Mantab... berarti emang ada tim khusus juga ya bang buat marketing via Instagram ini? Kalau boleh tau gimana prosesnya bang?</p>	<p>Iya bener, kadang kita barengan sih sama semua pengurusnya sama-sama diskusi mau bikin apa nih gitu.</p> <p>Kalau prosesnya, paling biasanya kita diskusi nih untuk sebulan ke depan misalnya, itu mau apa aja yang diangkat, ada promo gak atau ada kegiatan apa...</p> <p>Kadang liat juga ada apa sih yang <i>viral</i> atau <i>ng-trend</i> kan siapa tau kita bisa angkat juga.</p> <p>Nah karena kita kayak retro modern gitu, kita sesuain juga nih desainnya. Terus kekeluargaannya juga dapet gitu kan, kalau liat suasana yang kita <i>posting</i> dan fasilitas-fasilitasnya yang bikin betah...</p> <p>Pokoknya kita mau ada cerita yang nyambung kalau diceritain kira-kira.</p>
15.	<p>Untuk dampaknya ke penjualan, kira-kira menurut <i>abang</i> strategi ini seberapa efektif si dalam meningkatkan penjualan?</p>	<p>Strategi lewat promo IG ya? Hmm... kita sih rasa efektif banget ya soalnya pas kita beneran aktif di IG tuh lebih rame pengunjunnya.</p> <p>Kita juga analisis dari komen-komen dan postingan IG kan, bisa liat di <i>analitic</i>-nya tuh... itu banyak juga ternyata yang share, misal kalau</p>

		<p>event atau promo gitu bisa yang <i>share</i> ada 5-10an. Buat kita lumayan banyak ya dari sebelumnya yang nggak terlalu aktif...</p> <p>Jadi menurut kita IG sejauh ini masih paling efektif, bisa jangkau anak muda juga... dan responnya bagus karena followers juga nambah, yang dateng juga nambah... dan yang beli promo paketan kita juga lumayan banyak terutama abis kita <i>posting</i>.</p>
16.	<p>Wah bagus ya bang reposnnya.</p> <p>Mungkin itu aja <i>bang</i>, udah lebih ada gambaran nih terutama untuk UD Djaya Puter. Kira-kira ada tambahan atau harapan mungkin bang buat ke depannya gimana?</p>	<p>Hahaha bener sih,</p> <p>Hmm sebenarnya kita berharap pasti bisa lebih sukses ya... tapi kurang lebih tetep mau bermanfaat juga. Intinya semoga selain bisa bantu sekitar untuk roda ekonomi, bisa kontribusi juga di industri kopi, kita juga bisa turut serta di kegiatan-kegiatan lain yang bermanfaat. Jadi nongkrongnya ber-<i>faedah</i> gitu hahaha</p> <p>Itu aja sih kayaknya ya...</p>
17.	<p>Terima kasih banyak ya bang, sharing-nya...</p> <p>Untuk selanjutnya nanti saya kirim ya bang kalau berminat, hasil skripsi saya ini... hehe</p> <p>Semoga UD Djaya Puter makin sukses dan buka banyak cabang lainnya <i>bang</i>... bermanfaat terus juga buat sekitar.</p>	<p>sama-sama <i>bang</i>...</p> <p>Boleh nanti kirim aja buat masukan kita-kita juga.</p> <p>Aamiin, sukses juga ya mas.</p>

Wawancara 2 (*Informan Pendukung*):

Nama : Radja Situmorang (L/21)

Jabatan : Mahasiswa – Pengunjung UD. Djaya Puter

Tempat / Waktu : UD. Djaya Coffee House - Puter

Jl. Puter No.4, Tanah Sereal, Kec. Tanah Sereal, Kota Bogor, Jawa Barat / Sabtu, 26 Agustus 2023

No	Pertanyaan untuk Informan Pendukung	Jawaban
1.	Selamat malam, salam kenal. Terima kasih sebelumnya untuk <i>bang Radja</i> yang bersedia saya wawancara untuk skripsi saya yang berjudul <i>Strategi Marketing Public Relations UD Djaya Puter</i> di Media Sosial Instagram dalam Meningkatkan Penjualan.	Selamat malam jugi, sama-sama...
2.	Sebelumnya saya izin rekam dan dokumentasi ya... Rekaman dan dokumentasi ini tidak akan saya sebarluaskan dan untuk keperluan penelitian	Aman aman oke...
3.	Mungkin sebelum kita mulai, bisa perkenalan diri dulu ya <i>bang</i> ... Bisa dari nama, pekerjaan, asal, dan hobi mungkin...	Awalnya UD Djaya ini ada di- eh dibangun sama Daffa, ama Tobing, Daffa, Tobing sama Oji. Sebenarnya ada tiga, Cuma yang tertulis dua. Yang tiga itu satunya lagi ada mas Faiz, Faiz Oji Tobing. Itu tuh di sekitar 2021 pas pandemi Covid. Terus Oji itu awalnya ngajak Daffa karena temen, temen sekolah, diajak, terus kebetulan yang punya tempat itu mas Faiz kakaknya Oji sendiri jadi awal pertama cabang itu di Cimanggu di rumah mas Faiz.. Awalnya iseng namain UD Djaya karena unik aja gitu UD kan itu singkatannya dari Usaha Dagang, Nah

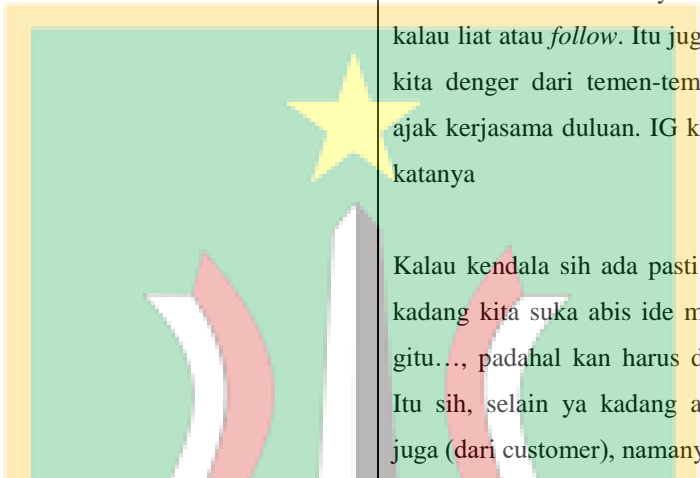
		<p>Djaya-nya itu ya awalnya kita di keluarahan Kedung Djaya. Jadi <i>Catchy</i> saja gitu..</p> <p>Untuk visinya sih, karena kita sebenarnya sama-sama kenal juga ya (pengurus <i>UD Djaya Puter</i>), jadi kita percaya untuk "Grow Together Everyday", lebih kekeluargaan untuk semua lini gitu baik dari customer, barista, dan semua yang ada di UD lah termasuk siapapun itu jadi kita ngajak grow bareng-bareng di sini. Untuk misinya sendiri sih kita fokus di produk pelayanan dan tempat sih. Untuk kopinya kadh ada kurang apa ada komplek segala macam yang kurang kita perbaiki dan pelayanan yang penting kita tekenin si barista kasih pelayanan yang terbaik sih.</p> <p>Itu sih apa, salah satu misi yang selama iji kita jalanin dan sehingga kita konsisten sampe segini</p>
4.	<p>Hahaha sama sih <i>bang</i>, saya juga hobi nongkrong. Nah kalau nongkrong emang sering di sini bang?</p> <p>Kalau boleh tau ada pertimbangannya gak <i>bang</i>, kenapa di sini?</p>	<p>Iya sebenarnya seru juga sih sama-sama belajar</p> <p>Sebenarnya untuk cabang pertama kita tuh kita ada di Cimanggu yang tadi sempet dimention, Nah ini kita sekarang ada di cabang kedua nih di <i>UD Djaya Puter</i> yang sebagai pusatnya lah gudang kantor segala macam. Cabang lainnya ada di RSCM. Jadi kita selama ini ada tiga (cabang).</p> <p>UD Djaya soalnya di Cimanggu itu sekarang kita bikin lebih private, untuk community dan teman terdekat. Untuk tempatnya juga gak seluas ini Cuma manfaatin halaman rumah saja begitu.</p>
5.	<p>Sampe hafal gitu ya bang tempat-tempatnya, beneran langganan ya hahaha</p>	<p>Kalau produk kita ada berbagai macam jenis ada coffee sama non-coffee. Misal untuk minuman</p>

	<p>Nah kalau di sini biasanya beli apa aja bang? Gimana pendapatnya dari rasa atau misalnya harganya?</p> 	<p>kita nyediain dari non-coffee, coffe. Kita juga ada menu makanan buat nemenin nongkrong side dish, sama main course.</p> <p>Sejauh ini kita ada minum olahan kopi kita punya signaturenya, ada namanya <i>Molucca</i>, campuran dari kopi, coklat, sama <i>hazelnut</i>. Kalau non-kopinya kita ada <i>Oh!Darling</i> basenya itu teh, <i>peach</i>, leci, sama tonic water. Kedua ini kebetulan jadi <i>signature</i> di <i>UD Djaya Puter</i> dan kebetulan setiap kedai kita punya <i>signature</i> yang berbeda.</p> <p>Kalo untuk makanan ada pilihan untuk makanan berat san makanan ringan. Kalau makanan beratnya kita ada beef yakiniku, cukup unik sih di sini kita kasih dua opsi nasi hainan ada nasi daun jeruk. Untuk cemilannya ada french fries, onion ring dan quesadilla.</p> <p>Untuk harga, kita tau target pasar kita pengennya bisa dinikmati setiap kalangan jadi Kita <i>set</i> harga yang gak terlalu mahal banget. Kisaran harga minuman start di tujuh belas ribu, dan makanan kita mulai dari dua puluh lima ribu buat cemilan dan tiga puluh ribu buat main course.</p>
6.	<p>Wah kayaknya udah hapal menunya ya bang, pernah bingung gak bang mau mesen apa? Hahaha</p>	<p>Sebenarnya ada sih, diskon gitu ya maksudnya? Kalau untuk diskon gitu kita ada yang namanya <i>Kopi Pagi</i>, nah itu dijual Rp15.000,- harga normalnya itu dua puluh empat ribu, kita diskon jadi lima belas ribu plus donat jadi Rp18.000,- itu berlaku hanya pagi sari jam 9 kita buka sampe jam 12 siang.</p>
7.	<p>Ohh, liat dari IG... berarti abang <i>follow</i></p>	<p>Hahaha itungannya itu rahasia dapur</p>

	<p>Instagramnya juga ya bang? Kenapa mau follow?</p>	<p>sebenarnya, tapi intinya kita pertimbangkan harga bahan baku sama kira-kira apa nih yang marginnya masih masuk. Nah kalau jam promonya kan jam-jam nanggung ya, Rame tapi nggak yang kayak jam sore atau malem, jadi masih aman kalau yang pesen promo gak sebanyak customer di sore ke malem.</p> <p>Nah buat promosinya sendiri karena kita aktif juga <i>share</i> harga sama <i>bundling</i> paket gini itu di Instagram, jadi kayaknya customer juga udah pada tau nih, terutama yang follow Instagram kita @UD.Djaya</p> <p>Nah itu bisa tau ada promo atau diskon apa aja yang lagi ada di semua cabang kita, sekalian lah liat-liat menu sama fasilitas yang ada di sini lewat <i>posting-an story</i> atau <i>feeds</i></p>
<p>8.</p>	<p>Acara kayak gimana tuh, <i>bang</i>? Bisa taunya berarti dari Instagram ya <i>bang</i>?</p>	<p>Iya bener (aktif di Instagram). Kebetulan di sini juga pada mainnya IG ya... dan kita sering <i>keracunan</i> juga sama produk dan yang di-ads di Instagram. Nah itu kita pertimbangkan buat memperluas juga promosi kita.</p> <p>Kita saat ini masih fokusnya di IG sih kalau buat promosi karena kan <i>gratis</i> ya, dipake semua orang dan praktis kalau di IG tuh...</p> <p>Paling selama ini kita perhatiin customer juga pada tau dari rekomendasi orang yang pernah datang ke sini juga. Kita juga aktif sih ngingetin baristanya untuk ajak customer follow IG buat promo atau <i>update</i> lainnya.</p>
<p>9.</p>	<p>Kalau menurut <i>abang</i> nih, Instagramnya UD Djaya gimana bang? Seberapa menggambarkan sih postingannya sama yang dirasa langsung?</p>	<p>Oke, kita anak-anak muda pasti bosan juga ya kalau nongkrong doanh gitu.</p> <p>Akhirnya kita tambahkan photobooth yang cocok</p>

		<p>banget pokoknya buat yang bawa pasangan ke sini biar punya foto bareng ayangna hahaha,</p> <p>Sama paling dari dekorasi yang kita tentuin sih, kalau di UD Djaya Puter ini kita ngusung tema <i>retro modern</i> gitu, jadi pokoknya nyaman deh kalo mau lama lama di sini soalnya <i>view</i>-nya nggak ngeboseni gitu</p>
10.	<p>Kalau menurut <i>abang</i> ini udah efektif kah terutama untuk meningkatkan penjualan? Apa yang buat berminat atau menarik dari Instagram mereka terutama?</p>	<p>Iya kan... sejauh ini rame juga responnya karena itu fasilitas dan dekorasi itu</p> <p>Kita sadar terutama anak muda sekarang maunya <i>eksis</i> dan <i>hits</i> nongkrongnya. Selain aktif di IG karena itu juga media mereka ya, kita ada juga promo yang tadi dijelasin kayak paketan gitu, dan paling kita pengennya <i>viral</i>-in kegiatan yang bisa dilakuin di sini juga.</p> <p>Selain itu paling apa ya... mungkin kita kolaborasi juga kali ya, untuk ngadain beberapa <i>event</i> buat narik pengunjung. Kayak kerjasama sama komunitas vespa, atau emang kita yang nyelenggarain dan ngundang mereka begitu. Kemarin kita sempet ada <i>event</i> rajut waktu itu kita kolaborasi sama salah satu komunitas terus waktu itu juga ngadain acara riding namanya <i>Lokalisme</i> di sini. Pernah juga kita buat acara acara sosial kaya waktu pas di Ramadhan kemarin kita baru aja ngadain.</p> <p>Kan visi kita <i>grow together everyday</i> ya, jadi pengennya sih emang bukan cuma jualan tapi bermanfaat juga. Cuma ya tetep ya pengen <i>cuan</i> hahaha</p>
11.	<p>Oke... nah kalau yang kurang menarik ada gak <i>bang</i>? Atau mungkin masukannya gitu...</p>	<p>Bener banget, kita selama ini taunya tempat kopi jualan kopi saja gitu kan? Padahal kitanya (customer) juga bosan kalau gitu-gitu aja.</p>

		<p>Apalagi abis pandemi gini kita pengennya kumpul dan ngelakuin yang mungkin kemaren nggak bisa kita lakuin pas isolasi kan</p> <p>Alhamdulillah rame sih karena kita bikin kegiatan lain itu juga, komunitas-komunitas pada tau juga jadinya banyak yang mau ke sini</p>
12.	<p>Sejauh ini, dari promosi IG, atau mungkin dari pengalaman sendiri, seberapa mungkin sih <i>abang</i> tertarik merekomendasikan <i>UD Djaya Puter</i>?</p>	<p>Iya kebetulan kita kan banyak ngobrol sama temen-temen ya, ada yang cuma sebentar (bisnisnya), ada juga yang yaudah aja gitu jualan.</p> <p>Kita maunya orang inget sama <i>kita</i> selain kopinya enak, kualitas oke, juga ya bermanfaatnya gitu minimal. Soalnya kalau nggak gitu lebih susah bertahan sih kita liatnnya ya...</p> <p>Tanggapannya bagus sih, aktif juga, rame yang balik lagi</p>
13.	<p>Mantap... mungkin itu aja sih <i>bang</i> kurang lebih dari saya, apakah ada tambahan atau harapan gitu buat <i>UD Djaya Puter</i>?</p>	<p>Iya, iya... jelas dong, karena kita kan promosiinnya semua lewat IG ya. Mungkin karena aktif juga posting kita, sekarang followers kita juga makin nambah. Komentarnya ada juga beberapa rame...</p> <p>Yang pasti dari IG ini, bisa ngehemat waktu dan biaya promosi karena orang kan bisa gampang <i>share</i> juga ya kalau misal kita ada kegiatan atau promo paket gitu</p>
14.	<p>Oke deh... terima kasih ya <i>bang</i> udah mau ngobrol nih... sukses terus juga buat <i>bang Radja</i></p>	<p>IG efektif karena kita juga nyasar anak-anak muda ya. Terus gratis juga, kayak tadi intinya hemat waktu bisa <i>satset</i> tinggal <i>posting</i> sambil rebahan, dan gratis alias hemat biaya.</p> <p>Yang penting intinya gimana bisa menari,</p>

		<p>mungkin juga, walau di IG ya karena itu kan sumber utama kita ya kasih tau ke customer, kita pertimbangi kualitas <i>posting</i>-nya juga, warnanya kalau kamu perhatiin juga nyambung <i>kan</i>? Ada tim sendiri buat desain itu</p> <p>Nah kalau rapih kan enak ya diliatnya, nggak berantakan dan lebih meyakinkan aja buat orang kalau liat atau <i>follow</i>. Itu juga sih beberapa yang kita denger dari temen-temen komunitas yang ajak kerjasama duluan. IG kita meyakinkan gitu katanya</p> <p>Kalau kendala sih ada pasti ya, mungkin di IG kadang kita suka abis ide mau posting apa lagi gitu..., padahal kan harus diusahakan rutin ya. Itu sih, selain ya kadang ada momen sepinya juga (dari customer), namanya juga rezeki ya...</p>
--	---	---

Wawancara 3 (*Informan Pendukung*):

Nama : Nadia Febrianti (P/20)

Jabatan : Mahasiswi – Pengunjung UD. Djaya Puter

Tempat / Waktu : UD. Djaya Coffee House - Puter

Jl. Puter No.4, Tanah Sereal, Kec. Tanah Sereal, Kota Bogor, Jawa Barat / Sabtu, 26 Agustus 2023

No	Pertanyaan untuk Informan Pendukung	Jawaban
1.	Selamat malam, terima kasih yaa kak Sarah bersedia saya wawancara untuk skripsi saya yang berjudul Strategi <i>Marketing Public Relations UD Djaya Puter</i> di Media Sosial Instagram dalam Meningkatkan Penjualan.	Malam...
2.	Sebelumnya saya izin rekam dan dokumentasi ya... Rekaman dan dokumentasi ini tidak akan saya sebarluaskan dan untuk keperluan penelitian	Oke-oke, gapapa...
3.	Mungkin sebelum kita mulai, bisa perkenalan diri dulu ya kak. Namanya, pekerjaan, asal, dan hobi mungkin...	Halo aku Nadia, saat ini mahasiswa, asal Bogor, hobi... dengerin musik kali ya
4.	Oke salam kenal kak Sarah... Sebelumnya apa ini kali pertama ke <i>UD Djaya Puter</i> , kak?	Ini udah beberapa kali kesini sih...
5.	Ohh, beberapa kali... berarti sebelumnya ke sini tau darimana kah kak info tentang <i>UD Djaya Puter</i> ? Dan bisa diceritain kah kenapa nih tertarik untuk dateng lagi untuk yang kedua kalinya?	Waktu pertama ke sini sebenarnya liat dari IG ya, nggak sengaja lagi nyari-nyari tempat kopi sekitar sini, dan kebetulan ada IG-nya UD Djaya... Pas ke sini waktu itu pertama sama temen-temen aku, ternyata tempatnya sesuai dengan yang aku bayangin yang di IG, terus makanan sama

		minumannya juga enak...
6.	<p>Wah, liat dari Instagram ya berarti awalnya kak?</p> <p>Kalau untuk menu nih kak, yang biasa kakak pesan apa aja sih? Gimana pendapat kakak dari segi rasa atau mungkin harganya?</p>	<p>Iya, betul...</p> <p>Aku sih nggak terlalu suka kopi ya kayak temen-temen aku... untung di sini ada juga pilihan non-kopinya biasanya aku cari yang susu creamy-creamy gitu, temen-temen aku yang kopi ya.</p> <p>Kalau menurut temen-temen aku yang emang suka kopi sih di sini kopinya enak. Kalau dari yang biasa aku pesen, itu kayak Sweet Emotion enak juga sih manisnya pas nggak yang bikin eneg.</p> <p>Harganya ya... harganya Rp20.000-an sih masih oke lah...</p>
7.	Nyobain makanannya juga gak kak?	Iya paling kita pesen <i>snacks</i> ya buat ramean, kentang goreng lah biasa standar... enak juga kentang gorengnya
8.	<p>Oke... berarti overall untuk rasa dan harga aman ya kak?</p> <p>Nah kalau hal lain yang disukai dari UD Djaya Puter ada gak sih kak?</p>	<p>Rasa oke, harganya juga oke bener... jadi <i>worth it</i> masih sih</p> <p>Hmm di sini <i>Instagram-able</i> ya hahaha jadi kita suka foto-foto juga <i>update story</i>. Kalau gak salah di sini juga ada <i>photobooth</i> deh tapi aku belum pernah coba sih...</p>
9.	<p>Wahh oke oke... berarti cocok ya kak buat update di story Instagram...</p> <p>Kakak sendiri berarti aktif kah di Instagram? Follow @UD.Djaya juga gak kak?</p>	<p>Iya bagus hahaha</p> <p>Lumayan aktif sih tapi lebih sering story mungkin ya dari pada posting... kalau IG @UD.Djaya follow nih, karena dia juga suka ada info kegiatan-kegiatan yaaa</p>
10.	<p>Kegiatan-kegiatan seperti apa tuh kak?</p> <p>Apa diinfokan juga di Instagramnya berarti ya?</p>	<p>Iyaa dia kalau di IG suka <i>share</i> kegiatan kayak <i>workshop</i> mungkin ya... kalau gak salah ada kayak kelas manik-manik gitu temen aku sempet</p>

		<i>share</i> tapi tanggalnya belum cocok jadi belum nyobain
11.	Apakah kakak tertarik untuk coba ikutan kak? Selain kegiatan kira-kira dari Instagramnya ada hal menarik lainnya gak kak?	<p>Kalau kegiatannya sih tertarik, cuman paling nunggu jadwalnya pas aja ya</p> <p>So far Instagramnya udah menarik menurut ak soalnya warnanya juga <i>UD Djaya</i> banget gitu, karena ini vintage vintage gitu kan gayanya postingannya</p>
12.	Kalau dari promosi lainnya, apakah kakak sering liat juga atau sadar mungkin?	<p>Kaya promo paket gitu ya? nggak terlalu merhatiin sih soalnya waktu itu aku liatnya gimana sih tempatnya ya <i>vibes</i>-nya aja gitu ya buat ngumpul jadi ga terlalu sadar tentang promo promonya...</p> <p>Tapi kayaknya di kasirnya gitu suka ada sih tulisan promo paketan gitu</p>
13.	Ohh... berarti selain di Instagram kakak sadar promonya juga dari media lain ya?	Iya kayak poster kecil gitu di kasir ada
14.	Nah, kalau menurut kakak sendiri seberapa efektif sih Instagram sebagai media promosi terutama untuk ningkatin penjualan? Atau mungkin bisa dari poster kayak di kasir itu aja?	<p>Kalau IG kan lebih ke untuk <i>public</i> audience kali ya... karena kan <i>socmed</i>. Jadi efektif untuk kasih info orang-orang. Soalnya kan kalo yang poster tadi Cuma yang kesini yang tau atau kayak ke yang pengunjung kayak aku itu, aku nyari dulu misal di <i>Google</i> terus liat IGnya, liat suasana, makanan, minumannya dari IG baru deh kesini...</p> <p>Kalau untuk penjualan, harusnya dari postingan yang menarik bisa narik pengunjung juga ya buat yakin dateng ke sini gitu setelah liat-liat IG-nya juga.</p>
15.	Oke, jadi abis liat-liat di Google, cari lagi di Instagram ya kak? Nah itu kira-kira apa yang buat kakak yakin untuk berkunjung kak?	<p>Iya, biasanya aku gitu kan liat dulu di Maps disekitar aku ada apa aja</p> <p>Aku biasanya ngestalk postingannya sih sama highlight story dia kan tentang menu atau lagi</p>

		<p>ada kegiatan apa gitu, jadi ada gambaran tentang kafanya juga, suasananya ada <i>outdoor</i> juga, makanannya juga jadi gak cuma minuman doang...</p> <p>Ada menu non-kopi buat aku yang gak gitu suka makanya coba ke sini deh...</p>
16.	<p>Nah setelah udah dateng pertama kali, terus sekarang ke sini lagi, kira-kira ada pertimbangan kah kak?</p> <p>Apakah mungkin kakak juga ingin rekomendasiin <i>UD Djaya Puter</i> ke temen-temen kakak?</p>	<p>Iya mungkin kan udah pernah ya jadi udah tau suasananya, makanan sama minumannya juga... yaudah karena deket juga jadi ke sini lagi...</p> <p>Iya soalnya kan mereka suka minta info di sini ada kafe apa nah itu biasanya aku share IG nih cobain kesini ke <i>UD Djaya Puter</i> gitu...</p>
17.	<p>Kalau kira-kira kekurangannya atau ada gak sih hal yang mau kakak kasih masukan? Terutama mungkin dari gimana <i>UD Djaya Puter</i> promosiin lewat Instagram?</p>	<p>Sejauh ini nggak ada sih... tapi ya karena di IG kan banyak ya yang kita follow juga, harus rajin kali yah updatenya tapi jangan <i>spam</i> juga biar kitanya juga tetep inget gitu</p> <p>Sama kegiatan itu jadi inovasi lain mungkin bikin tertarik ya untuk dateng, kalau emang lagi gak ada temen nongkrong ya bisa ikut acaranya juga gitu... soalnya kadang bosan kan weekend misal mau ngapain...</p>
16.	<p>Oke deh... mungkin itu aja kak dari saya, terima kasih ya udah mau ngobrol nih... sukses selalu</p>	<p>Iyaa sama-sama...</p>

LAMPIRAN 3

DOKUMENTASI PENELITIAN

Dokumentasi bersama *key informan*:



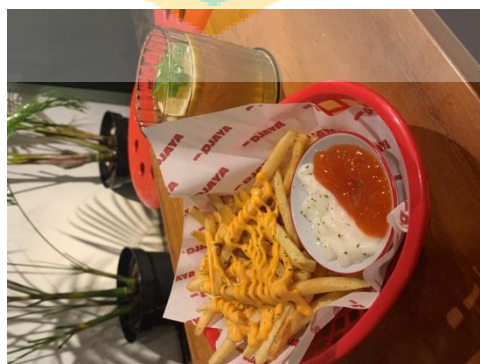
Dokumentasi bersama informan pendukung 1:



Dokumentasi bersama informan pendukung 2:



Dokumentasi kunjungan ke UD Djaya Puter:



LAMPIRAN 4

SURAT TUGAS DOSEN PEMBIMBING



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. Suro Mandi 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 : fehanas49@gmail.com

PENUGASAN PEMBIMBING SKRIPSI
Nomor : 223/D/X/2023

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

Nama Dosen : **Achmad Budiman Sudarsono, S.Sos., M.Kom.**

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

Nama Mahasiswa : Muhammad Sholeh Febriansyah
Nomor Pokok : 193516516409
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Bidang Konsentrasi : Hubungan Masyarakat

Adapun tugas pokok pembimbing Skripsi adalah :

- o Mengarahkan mahasiswa bimbingannya menyusun proposal penelitian
- o Mendampingi mahasiswa bimbingan dalam seminar proposal penelitian
- o 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 tanganl.

Jakarta, Selasa, 4 Maret 2023
Dekan,



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

Tembusan :

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

LAMPIRAN 5

KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI



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. Sewo Manda 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 : febunar49@gmail.com

KONSULTASI BIMBINGAN

Npm : 193516516409
 Nama : MUHAMMAD SHOLEH FEBRIANSYAH
 Program Studi : Ilmu Komunikasi
 Konsentrasi : Hubungan Masyarakat

KONSULTASI PEMBIMBING PROPOSAL

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
5 April, 2023	pengajuan judul	Sudah Ditanggapi
5 April, 2023	revisi bab 1,2 &3	Sudah Ditanggapi
5 April, 2023	acc bab 1,2&3	Sudah Ditanggapi

KONSULTASI PEMBIMBING TUGAS AKHIR

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
20 July, 2023	revisi setelah sempro (detailing bab 1, bab 2, dan bab3)	Sudah Ditanggapi
20 July, 2023	acc bab 1,2,3 dan lanjut ke 4	Sudah Ditanggapi
20 July, 2023	sebar kuesioner uji validitas dan reliabilitas	Sudah Ditanggapi
20 July, 2023	bab 4	Sudah Ditanggapi
20 July, 2023	bab 4&5	Sudah Ditanggapi
20 July, 2023	uji turnitin 32%	Sudah Ditanggapi
20 July, 2023	setelah prafrase turnitin (18%)	Sudah Ditanggapi

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
20 July, 2023	pelengkapan abstrak, kata pengantar, surat persetujuan dll	Sudah Ditanggapi

LAMPIRAN 6

PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

 UNIVERSITAS NASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JAKARTA

FORMULIR 4
PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Muhammad Sholeh Febriansyah
Nomor Pokok Mahasiswa : 193516516409
Fakultas / Akademik : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Prodi / Konsentrasi : Ilmu Komunikasi
Judul Skripsi : Strategi Marketing Public Relations UD Daya Piter
di Media Sosial Instagram dalam Meningkatkan Penjualan

Benar telah memperbaiki Skripsi berdasarkan petunjuk dari Tim Penguji dalam Sidang Ujian Skripsi pada tanggal 25 Agustus 2023, sebagaimana tertulis dalam "Berita Acara Ujian Skripsi".

Jakarta, 29 Agustus 2023

Ketua Sidang : Dr. Sri Desfi Purwatingsih, M.Si. 
Penguji I : Djujur Luciana R., S.Sos, M.Si. 
Penguji II : Dr. Achmad Budiman S., M.I.Kom. 

Keterangan :
*) Lembaran ini dapat diminta di Sekretariat FISIP, apabila Skripsinya telah diujikan dan dinyatakan LULUS, halaman ini tidak dijilid.

LAMPIRAN 7

PERSETUJUAN JUDUL YANG TELAH DIREVISI

LEMBAR PERSETUJUAN JUDUL YANG TELAH DIREVISI

Nama : Muhammad Sholeh Febriansyah

NPM : 193516516409

Fakultas/Akademik : Psip

Prodi & Konsentrasi : Ilmu komunikasi / Public Relations

Tanggal Sidang : 25 Agustus 2023




JUDUL SKRIPSI DALAM BAHASA INDONESIA

STRATEGI *MARKETING PUBLIC RELATIONS* UD DJAYA PUTER DI MEDIA SOSIAL
INSTAGRAM DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN

JUDUL SKRIPSI DALAM BAHASA INGGRIS

PUBLIC RELATIONS *MARKETING STRATEGIES* UD DJAYA PUTER ON SOCIAL
MEDIA INSTAGRAM TO INCREASE THE SALES

TANDA TANGAN DAN TANGGAL

Pembimbing	Ka. Prodi	Mahasiswa
TGL: 29-08-2023	TGL: 8/9/2023	TGL: 29-08-2023
		

LAMPIRAN 8

RIWAYAT HIDUP

Nama : Muhammad Sholeh Febriansyah

NPM : 193516516409

Tempat&tanggal lahir : Jakarta, 21 Februari 2001

Jenis Kelamin : Laki-laki

Alamat : Pondok Tirta Mandala Jl. Rama Blok F No. 1, Jawa Barat, Depok, Cilodong, Sukamaju.

No. Telepon : 082125229922

E-mail : sholeh.febriansyah@gmail.com

PENDIDIKAN

SD : SDIT Rahmadiyah

SMP : SMPI Raden Patah

SMA : SMA Plus PGRI Cibinong



LAMPIRAN 9

HASIL UJI TURNITIN

tahap 2

ORIGINALITY REPORT

