

## DAFTAR PUSTKA

### Buku

- Effendy , O. U. (2011). *Ilmu Komunikasi : Teori dan Prakteknya* . Makassar : Rosadakarya.
- Fakhrudin, A. (2022). *Bauran Pemasaran* . Yogyakarta: Penerbit Deepublish.
- Firman, D. A. (2022). *Komunikasi Pemasaran* . Jawa Timur : Qiara Media .
- Grace, D. M. (2021). *Strategi Pemasaran* . Tangerang: Pascal Books.
- Hakki, A. s. (2017). *Pengantar Ilmu Komunikasi* . Yogyakarta: deep publish.
- Hermawan , A. (2012). *Komunikasi Pemasaran* . Jakarta: Erlangga.
- Marlina. (2022). *Buku Ajar Komunikasi*. Penerbit CV. Fenika Muda Sejahtera.
- Pardiyono, R. (2022). *Buku Ajaran Manajemen Pemasaran*. jawa tengah: PT PENA PERSADA KERTA UTAMA .
- Rao, P. S. (2016). *Business Policy and Strategic Management* . Australia: Himalaya Publishing House .
- Soemanagara. (2006). *Marketing Communication* . Bandung : Alfabeta.
- Sudaryono, D. (2016). *Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta : KENCANA.
- Sugiyono, P. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*. BOGOR : Alfabet.
- Tjiptono, F. (2001). *Strategi Pemasaran* . Yogyakarta: Andi Ofset.
- Wardana, A. (2021). *Manajemen Pemasaran* . bandung : media sains indonesia.
- Wardana, M. (2021). *Penjualan dan Pemasaran*. Denpasar: IPB International Press.

### Jurnal

- Akhmad, K. (2015). Pemanfaatan Media Sosial Bagi Pengembangan Pemasaran UMKM (Studi Deskriptif kualitatif pada distro di kota Surakarta). 47.
- Ardial. (2018). *Fungsi Komunikasi Organisasi* . Medan : Lembaa Penelitian dan Penulisan AQLL.
- Ardianto, E. (2011). *Metodelogi Penelitian Untuk Public Relations Kuntittif dan Kulitatif*. Bandung: Simbiosia Rekatama Media.
- Kala, F. (2022). Fenomena Korean Wave Pada Prilaku Konsumsi Remaja . 5.

Pratama, Willy ;. (2013). Penyesuaian strategi dan sistem penjualan dalam rangka meningkatkan penjualan . *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra* , 3.

Sendjaja, S. D. (2016). Pengantar Ilmu Komunikasi . In *Pengantar Ilmu Komunikasi* (p. 12).

Umnailo, M. C. (2019). Pradigma Konstruktivis . 2.

### **Internet**

Dewi, H. K. (2022, Agustus 12). *BNI Catat Nilai Transaksi Uang Elektronik Tapcash Capai Rp 698 Miliar per Juni 2022*. Retrieved from Keuangan.kontan: <https://keuangan.kontan.co.id/news/bni-catat-nilai-transaksi-uang-elektronik-tapcash-capai-rp-698-miliar-per-juni-2022>

Kusnandar, V. B. (2023, Februari 17). *Uang Elektronik yang beredar Tembus 772 Juta Unit pada November 2022*. Retrieved from databoks: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/02/17/uang-elektronik-yang-beredar-tembus-772-juta-unit-pada-november-2022>



## LAMPIRAN

## Lampiran 1 Turnitin


iThenticate®

Similarity Report ID: oid:3618:50733631

PAPER NAME

**Ayunindia Bahiyah - CEK TURNITIN 1.pdf**

AUTHOR

**ayunindia bahiyah**

---

WORD COUNT

**16350 Words**

CHARACTER COUNT

**103141 Characters**

PAGE COUNT

**83 Pages**

FILE SIZE

**2.1MB**

SUBMISSION DATE

**Jan 28, 2024 12:20 AM GMT+7**

REPORT DATE

**Jan 28, 2024 12:26 AM GMT+7**

---

● **23% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 23% Internet database
  - Crossref database
  - 0% Submitted Works database
- 12% Publications database
  - Crossref Posted Content database



Summary

Universitas Nasional

## Lampiran 2 Penugasan 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. Sawo Mampa 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 : [febmas49@gmail.com](mailto:febmas49@gmail.com)

#### PENUGASAN PEMBIMBING SKRIPSI

Nomor : 223/D/X/2023

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

Nama Dosen : **Djudjur Luciana R., S.Sos. M.Si**

Sebagai Pembimbing skripsi Semester Ganjil Tahun Akademik 2023/2024 bagi mahasiswa berikut :

Nama Mahasiswa : Ayunindia Bahiyah Ambarwati  
Nomor Pokok : 203516516300  
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 tangani.

Jakarta, Selasa, 10 Oktober 2023  
Dekan,



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

Tembusan :

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

### Lampiran 3 Konsultasi Bimbingan



## 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 Manis 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 : [febuas49@gmail.com](mailto:febuas49@gmail.com)

#### KONSULTASI BIMBINGAN

Npm : 203516516300  
 Nama : AYUNINDIA BAHYAH AMBARWATI  
 Program Studi : Ilmu Komunikasi  
 Konsentrasi : Hubungan Masyarakat

#### KONSULTASI PEMBIMBING PROPOSAL

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
17 October, 2023	mengenai judul yang akan di angkat oleh peneliti yaitu "pengaruh nct dream sebagai brand ambassador terhadap keputusan pembelian"	Sudah Ditanggapi
17 October, 2023	revisian judul dan bab 1, 2, 3	Sudah Ditanggapi
19 October, 2023	revisi akhir bab 1 2 3	Sudah Ditanggapi

#### KONSULTASI PEMBIMBING TUGAS AKHIR

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
24 January, 2024	bimbingan pertama konsultasi mengenai judul merubah judul penelitian	Sudah Ditanggapi
24 January, 2024	bimbingan kedua revisi minor tentang margin teori	Sudah Ditanggapi
24 January, 2024	bimbingan ketiga revisi minor bab 3 tentang paradigma lanjut bab 4	Sudah Ditanggapi

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
24 January, 2024	bimbingan keempat revisi bab 4 mengenai penulisan	Sudah Ditanggapi
24 January, 2024	bimbingan kelima revisi bab 4.2 revisi penulisan dan margin tambahkan sumber pada gambar-gambar	Sudah Ditanggapi
28 January, 2024	bimbingan keenam -revisi bab 4	Sudah Ditanggapi
28 January, 2024	bimbingan ketujuh -revisi penulisan -halaman, dan footer	Sudah Ditanggapi
28 January, 2024	bimbingan kedelapan pengecekan tumitin	Sudah Ditanggapi



## Lampiran 4 Surat Keterangan Sedang Riset



Jakarta, 30 JAN 2024

No : BNU/17.1/A39

Lamp. : 1 (satu) set

Kepada :

**Universitas Nasional  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Jl. Sawo Manila No. 61 Pejaten, Pasar Minggu Jakarta Selatan**

Perihal : **Surat Keterangan Sedang Melakukan Riset di BNI Mahasiswa Universitas Nasional an. Ayunindia Bahiyah Ambarwati**

Menunjuk perihal surat tersebut di atas, dengan ini kami sampaikan hal-hal sebagai berikut:

1. Menanggapi surat Saudara (surat Universitas Nasional No: 352/WD/1/2024 tanggal 30 Januari 2024), maka dengan surat ini kami menerangkan bahwa, mahasiswa dengan informasi akademis sebagai berikut:

Nama : Ayunindia Bahiyah Ambarwati  
 NIM : 203516516300  
 No. Hp : 0882 1250 3171  
 Universitas : Universitas Nasional Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
 Jurusan : S1 – Ilmu Komunikasi/Public Relation  
 Judul Skripsi : Strategi Komunikasi Pemasaran PT. Bank Negara Indonesia Bekerjasama Dengan SM.Entertainment Dalam Meningkatkan Penjualan Tapcash.

**Sedang Melakukan Riset di PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.**

3. Jika Saudara memerlukan informasi lebih lanjut, dapat menghubungi staff kami yaitu Sdr. Lukyian De Vito (081378550640) atau Sdri. Aulia Qisthi Majestika (08111046470).

Demikian kami sampaikan. Atas perhatian dan kerja sama Saudara, kami ucapkan terima kasih.

PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) Tbk  
 BNI CORPORATE UNIVERSITY

  
 Antonius Sitaga  
 Digital Learning & Knowledge  
 Management

PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk  
 Kantor Besar  
 Jl. Jenderal Sudirman Kav. 1  
 Jakarta 10220, Indonesia  
 www.bni.co.id

## Lampiran 5

<p>Pertanyaan Inoforman Utama</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. TapCash itu apa?</li> <li>2. Kegunaan Tapcash untuk apa saja?</li> <li>3. BNI Tapcash SM Entertainment merupakan bentuk kerjasama yang seperti apa?</li> <li>4. Tanggal berapa dirilisnya BNI TapCash SM Entertainment?</li> <li>5. Berapa harga Tapcash SM Entertainment?</li> <li>6. Apakah harganya sama dengan tapcash yang lain?</li> <li>7. Untuk topup TapCash dapat dilakukan dimana saja?</li> <li>8. Bagaimana strategi komunikasi pemasaran dari BNI untuk meningkatkan penjualan Tapcsh SM Entertainment?</li> <li>9. Divisi apa aja yang terlibat serta jelaskan apa saja jobdesknya?</li> <li>10. Bagaimana proses tapcash SM Entertainment dari perencanaan hingga akhirnya dirilis dan diperjual belikan?</li> <li>11. Untuk proses kerjasamanya seperti apa ya?</li> <li>12. Kedepannya untuk kerjasama dengan SM Entertainment akan seperti apa ya ?</li> </ol>
<p>Pertanyaan Informan Pendukung</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sebelumnya udah tau belum Tapcash itu apaa??</li> <li>2. Apakah tau kegunaan Tapcash untuk apa saja?</li> <li>3. Apakah mempunyai TapCash SM Entertainment?</li> <li>4. Berapa harga Tapcash? Apakah sesuai dengan nilai barangnya?</li> <li>5. Beli TapCash dimana?</li> </ol>

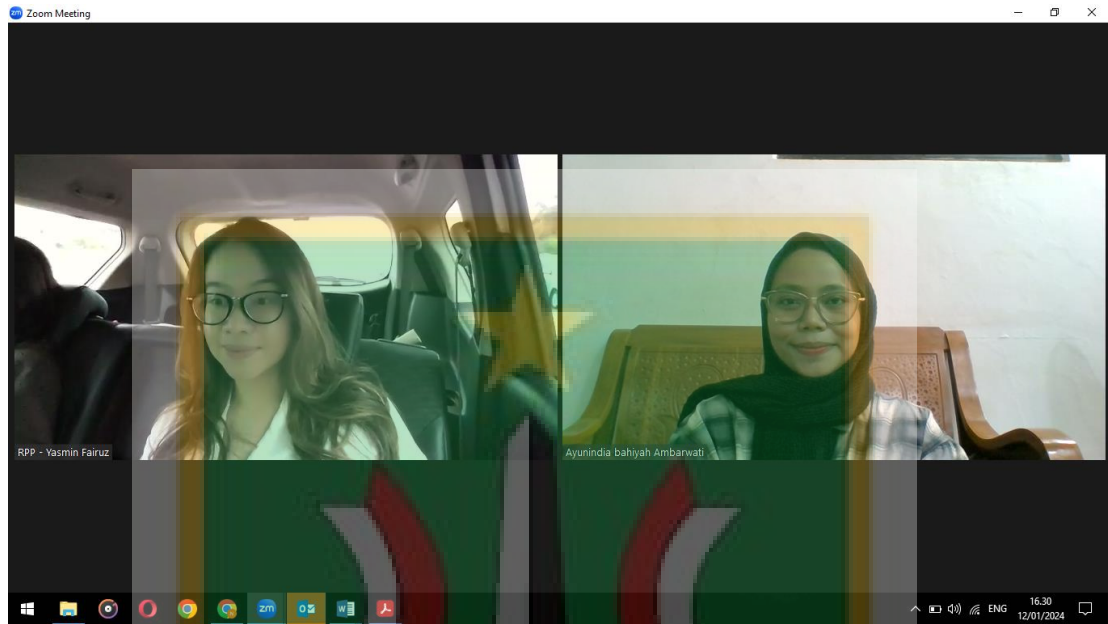


	<ol style="list-style-type: none"><li>6. Kenapa memutuskan Untuk membeli TapCash SM Entertainment ?</li><li>7. Kesan pesan Terhadap Packaging Tapcash?</li><li>8. Biasanya menggunakan Tapcash untuk apa saja?</li><li>9. Topup tapcash biasanya dimana?</li><li>10. Harapan kedepannya untuk TapCash SM Entertainment ?</li></ol>
--	--

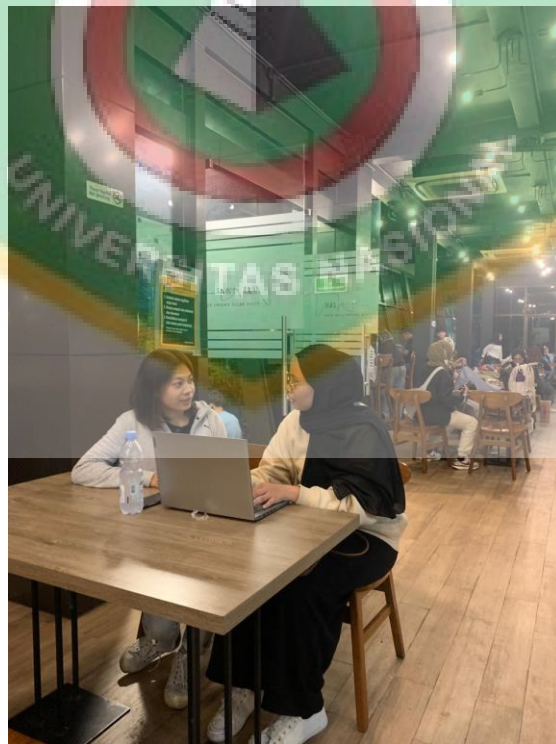


## Lampiran 6 Dokumentasi

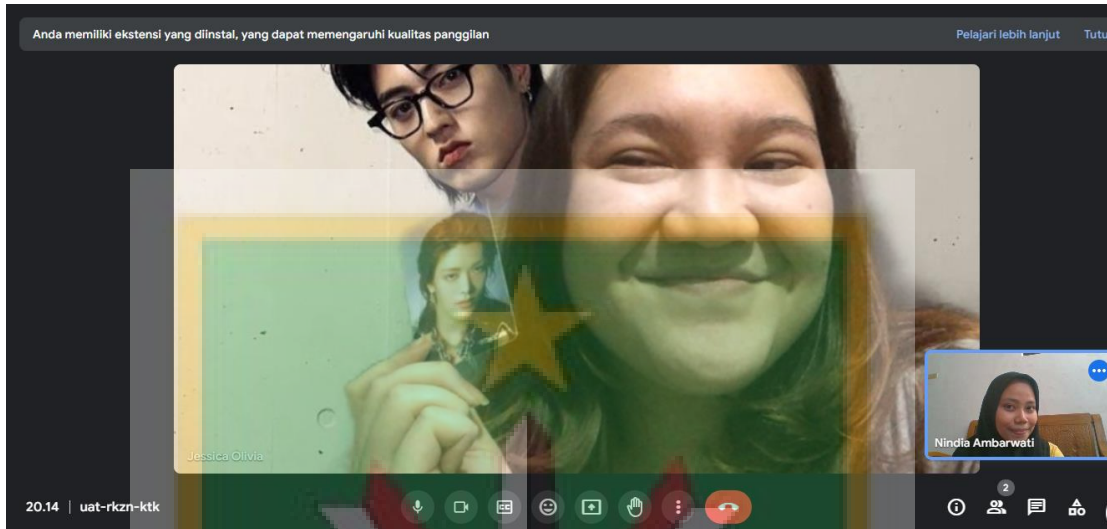
### Informan utama



### Informan pendukung 1



## Informan Pendukung 2



## Informan Pendukung 3



### Lampiran 7 Transkrip Wawancara

Informan Utama

Nama: Yasmin

Usia: 26 Tahun

Tanggal dan waktu wawancara: 12 Januari 2024

Tempat wawancara : Zoom Meeting

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : Hallo kaa, sebelumnya boleh kakak untuk memperkenalkan diri, dan kakak dari divisi apa? dan untuk tapcash sm ent kakak berperan sebagai apa?

N : Hallo, salam kenal yaaa aku Yasmin dari divis RPP atau Retail Digital Product Partnership , di divisi aku kita sebagai owner nya dari produk TapCash , dan untuk TapCash sendiri kebetulan di tahun 2023 ada kolaborasi dengan SM Entertainmnet Korea dan untuk beberapa artisnya yang ada di bawah naungan SM Entertainment, untuk aku sendiri berperan sebagai project ownernya di kolaborasi TapCash SM Entertainmnet

P: Mungkin bisa dijelaskan dengan detail ka, tapcash itu apa dan kegunaannya apa saja ya ka?

N: Tapcash itu adalah electronic money, jadi di BNI itu disebutnya tapcash, tapcash itu sendiri kegunaannya banyak ya , salah satunya untuk transaksi sehari hari di toko-toko retail, minimarket bahkan taapcash itu identic dengan pembayaran transportasi baik itu di darat maupun di laut contohnya di tol, pelabuhan dan parkir mall. Jadi memang tapcash multifungsi si untuk saat ini. Oh iya juga bisa digunakan untuk pembayaran transportasi umum ya seperti KRL, MRT,LRT, busway dll. Bisa juga untuk digunakan transaksi yang kuantitinya kecil.

P: Untuk tapcash bni sm ent ini bentuknya kerjasama BNI dengan Sm ent yang seperti apa ya ka?

N: jadi kerjasama BNI dengan SM ent bentuk kerjasamanya direct atau kerjasamanya langsung , jadi BNI langsung kerjasamanya dengan SM ent korea , nah bentuk kerjasamanya itu adalah lisensi produk, jadi kerjasama lisensi produk, jadi kita bisa mengcreat product perbankan tapcash dengan asset dari asset-aset nya SM ent yang dimana image asset yang kita dapat itu adalah image asset exclusive yang BNI dapetin dari kerjasama lisensi dengan SM ent , jadi karena kita memegang lisensinya hanya BNI yang bisa menggunakan media asset image tersebut untuk kita memasarkan dalam produk perbankan kita yaitu si produk tapcash tadi

P: untuk tapcash SM Ent ini dirilis tanggal berapa ya ka? Kan ada banyak ya itu bni mengeluarkan tapcash sm ent ada NCT 127, NCT DREAM, RED VELVET, SUPER JUNIOR itu berbarengan atau gimna ya ka?

N: untuk launching nya kita ga barengan untuk launching yang pertama kita ada nct127 di rilisnya pada tanggal 15 february 2023, nah setelah nct127 kita langsung rilis 3 artis NCT dream, Redvelvet, dan superjunior , dan ada jeda nya 3 bulan untuk mempersiapkan design selanjutnya, dan dirilisnya pada bulan juli 2023. Jdi di bulan juli langsung merilis 3 artis sm ent. Jadi tahun ini kita mengeluarkan 2 fase

P : Untuk harga tapcash sm ent ini di bandrol dengan harga berapa ya ka?

N: untuk harga kartunya itu semua sama harganya yaitu 75.000, dan bisa di dapatkan di alfagrup, jadi kita ada kerjasama official offline store yaitu alfagrup,yang dimana alfagrup itu ada tiga alfamart,alfamidi dan dandan toko retil , jadi memang kerjasama kita sama alfagrup itu adalah kerjasamaan official offline store tapcash sm ent , jadi kartu tapcash s mini hanya bisa official di dapatkan di alfagrup, kalau misalkan kamu menemukan di ig atau shopee yang harganya lebih mahal atau bahkan lebih murah dari pasaran itu berarti tidak official ya, mungkin dia beli dulu kali yang dialfa lalu dijual kembali dengan harga di markup.

P: Untuk edisi tapcash sm ent ini apakah harganya sama dengan tapcash edisi lainnya ka?

N: berbeda ya, untuk tapcash generic itu tapcash yang bisa di dapetin dimana –mana , itu di bandrol dengan harga 35.000 , nah kalau untuk edisi smrnt ini kita memang

menjual di harga yang berbeda, karena tapcashnya kita menggunakan image asset exclusive dari sment , yang dimana image itu belum pernah dipakai dimana –mana image tersebut adalah hasil photoshoot exclusive untuk kartu ini dan di kartunya itu ada hologram sment , jadi kalau misalkan ayu udh pernah beli kartunya belum

P: iya ka sudah punya

N: jadi memang starterpack bungkusnya itu ada hologram Sment, nah hologramnya itu original dari sment korea langsung kita bawa dari sana , jadi memang itu produk yang exclusive dan sangat orisinil gitu , itu bener bener kita melalui quality control dari sment itu sendiri, dan approval dari smrnt koreanya langsung, dan akhirnya kita bisa menetapkan harga di 210.000 kartu di bandrol dengan harga 75.000

P: untuk topup tapcsh itu bisa dimana aja ya ka??

N: untuk Top up tapcash itu bisa banyak ni pilihannya, yang pertama paling gampang untuk yang awam itu bisa topup di mini market, untuk di online kita juga bisa,bisa topup di berbagai macam ecommerce dari blibli, tokepedia, shopee lalu setelah topup bisa update belence saldo kartunya, jadi kalau top up sekrang itu kita menyediakan di platform-platform offline maupun online, offline nya seperti tadi di retail store dan onlinenya di ecommerce, tapi bedanya kalau topup di retail store tentunya ada service chart, jadi kalau mau topup 100rb kalau di indomaret bisa jadi 102.500.

P: Kalau lewat Mobile banking bni juga bisa ga ya ka?

N: oh iya, lewat mobile banking juga bisa, itu yang paling terkoneksi langsung dengan bni, kalau di mobile banking itu kalau kita topup tapcash udah bisa input kartu, setelah kita input kartu bisa kita save no kartu tapcash nya , jadi lebih gampang kalau misalkan besok kita mau topup lagi tinggal topup aja tanpa perlu masukin no kartunya lagi nah nanti bisa di update belence di tapcash go

P: bagaimana strategi kom pem dari bni untuk meningkatkan penjualan tapcash sment ini?

N: mungkin dari cara strategi yang pertama, ini si yang paling ampuh, melalui sosmed kita bener bener memanfaatkan media sosial bni karena memang untuk penjualan kartu ini kita memang melalui beberapa tahap, kita ada di ig bni kita ga

langsung ngeposting kartu, kita awal awal hanya memposting teasernya aja, kita memanfaatkan chanel yang kita punya , selain itu kita juga kerjasama mitra penjualan alfagroup tadi , si mitra penjualan ini juga ikut dan memasarkan tapcash sm ent , jadi alfamart, alfamidi dan dandan itu mereka juga membuat KV dan video untuk mengup kartu tapcash sment, nah mereka kreasikan sedemikian rupa kaya apa ni mereka mau bikin campaignnya seperti apa , itu kita bebaskan ke mitra kita, tapi juga tetp approval dari kita ,karena kita tetap harus sesuai sama sop nya bni, dan ada batas batasan yang perlu dilakukan, jadi mitraa-mitranya pun ikut mensuppourt kita, selain media asset bni, kita tidak pakai online doang tapi juga pakai offline platform, selain media asset bni dan alfagroup, nah kita juga merangkul fanbase nya kpop, kita juga membangun relasi sama fanbase kpop, sehingga ketika kita launching product bni tapcash sment , mereka juga ikut ngeboosting juga dan mempublikasikan juga. Yang dimana secara tidak langsung mereka meningkatkan exposure juga, kita juga mengundang mereka ke acara lunching, nah pasti kan mereka langsung naikin ke medsos mereka dan menjadi viral. Salah satu yang memvirlakan produk ini tuh besarnya tuh ada di fanbase kponya itu, kita pegang semua fanbasenya.

P: jadi strategi kom pemasaran itu melalui media sosial, lalu bekerja sama dgn alfagroup shring exposure dgn alfa group dan yang terakhir dari fanbase ya ka?

N: iya betul

P: Aku mau tanya juga dong ka untuk divisi divisi yang terlibat dalam tapcash smnt ini siapa aja ya ka? Mungkin bisa dijelaskan mengenai jobdesk dari divisi yang terlibat

N: jadi kalau yang untuk terlibat, mungkin aku jelasin dulu dari acara launching nya ya, kan kita ada launching event di lotte shopping avenue 15 february kemarin, kita di support maksimal dari teman teman kita MCM, jadi kita di support temen mcm dari video campaign nya, kita ngecreat teaser nya sampai hari H event, sama marcom penjualan di support mcm, jadi memang mcm ini mereka bener bener support dari awal kita mau ada kolaborasi ini , launching, event bahkan after sales nya, mcm mensuppourt mentain media sosial itu dari Support mcm. Salah satu supourt besar

nya dari persiapan launching hari h launching sampai sekarang. Selain MCM kita juga di support oleh divisi OPR, di divisi OPR itu mereka ngebantu untuk mendaftarkan kartu, kita nyebutnya kartunya di perso, kan kartunya masing-masing ada no nya ni yang dimana itu kan awalnya blank card, setelah di perso kartu itu ada no nya kan dikasih kaya simcard nya gitulah, jadi kartunya udah aktif nah yang memproses itu adalah divisi OPR sampai nanti divisi opr nya itu akan kasih kartu tersebut untuk di design, cuman untuk produksi kartunya tapcash ini kita juga kan ya kerjasama vendor, jadi OPR nya yang akan koordinasi dengan vendor tersebut, jadi setelah kartunya di cetak, jadi kartunya cetaknya bukan sam OPR, jadi kartunya itu cetak sama vendor nyaa rekan BNI lah, nah vendornya ini nanti setelah selesai cetak kartunya itu dikirimkan ke divisi OPR untuk didaftarkan dan perso diaktifin lah kartunya.

P: mungkin bisa kakak ceritain dari awal gimana si ka prosesnya tapcash sment , dari perencanaanya mungkin sampai akhirnya dirilis?

N: jadi gini sih untuk ceritanya awalnya sebenarnya untuk kolaborasi tapcash tuh BNI udah banyak ga cuman sama sment, jadi sebelumnya kita udh banyak ni colab colab baik yang sifatnya sama instansi ataupun yang sama komunitas, nah cuman point pertama disini kita ngeliat bahwa tingginya minat masyarakat di Indonesia yang memang sama kpop tuh udah merupakan kaya segmen yang menjajikanlah yang kita lihat yang dimana mereka juga bisa dibilang komunitas-komunitas yang membeli sebuah produk yang berkaitan dengan kpop gitu, kita dari sisi perbankan melihat itu kan merupakan salah satu potensi di bisnis juga nih, intinya gimana kalau kita coba kolaborasiin ni produk kita dengan grup kpop yang bisa dibilang punya nama besar lah di industri, jadi kita milih SMent, sebenarnya kenapa kita milih sment karena secara branding dan kita semua siapa si yang gatau SMent apalagi mereka sudah cukup lama juga ya ada di industry entertainment, nah salah satu keunggalan nya ada mereka mempunyai kantor di Indonesia, tapi kalau aku sendiri komunikaasinya langsung ke sment korea tapi dengan adanya kantor di Indonesia sangat membantu kita untuk bisa koordinasi dengan yang di korea gitu jadi untuk



sment ini merupakan salah satu perusahaan yang bisa dilihat perusahaan yang cukup stabil juga kan memang industry korea kan naik turun, karena kita kerjasama sama SM jadi kita ga banyak khaawatir dan mereka sangat support juga dan mereka juga sudah familiar dengan kerjasama Indonesia jadi kita ga terlalu sulit lah untuk bisa membangun kerjasama dengan sm.

P: untuk proses kerjasama nya itu gimana ya ka??

N: jadi prosesnya itu yang pertama kita kaih proposal penawaran dulu ke mereka kita punya negosiasi kerjasama dengan tapcash special dengan design seperti ini ni nanti kita kasih contoh dulu ni kartunya seperti apa terus kita kasih contoh ada logo tapcash dimana terus kita dibelakang nya ada anjuran penggunaannya seperti apa dll kita kasih contoh dulu ni , kita mau mengcreat seperti ini, terus abis itu kita kasih penawaran skema bisnisnya seperti apa jadi kerjasama ini tuh akan seperti apa ni bisnisnya kaya penjualannya harga berapa, kita akan memsarkan kartunya bagaimana, kira-kira rencana bisnisnya akan didapatkan berapa, lalu terutama kita juga dalam skema kerjasama tuh kita ke sm ent karena kan kita menggunakan image artis dari sment pastinya kita menggunakan asset mereka kita harus memberikan royalty atas image asset yang kita dapetin dari mereka, jadi awalnya kerjasama tahap selanjutnyaa untuk mekanisme kerjasama kita perjanjian kerjasama nya setelah udah cocok ni skema kerjasama nya, dan segala macam sudah di approve kedua belah pihak, kita lanjut ke design, develop design lah dari sisi bni maunya seperti apa terus kita kirimkan ke sm dan sm akan memberikan feedbacknya seperti apa jadi juga ada komunikasi dan juga ada beberapa feedback lh dari SM, setelah kartunya sudah final, kita masuk ke proses produksi, setelah kita proses produksi, abis itu kita proses persiapan launching gitu, jadi singkat cerita sebenarnya kerjasama ya seperti kerjasama pada umumnya si kita ada skema bisnis seperti apa dan dealnya seperti apa dan kita ber PKS dulu barulah kita bisa eskusi ni hingga penjualannya seperti apa. setelah penjualanpun tidak selesai, kita masih kasih report penjualan ke sment nya gimana performnya udah cetak berapa dan habis berapa jadi kita ada bentuk realisasinya jug ni kalau kita berhasil mengcreat project dan hasilnya seperti ini.

P: baik ka mungkin ini pertanyaan terakhir di sesi wwc ini, akum au tanya untuk selanjutnya tapcash sment ini bagaimana ka? Apakah akan terus merilis atau bagaimana ya ka?

N: kalau untuk kerjasama lebih lanjut, tahun ini kita juga akan bekerjasama lagi dengan sment, nah untuk artisnya mungkin nanti ada artis artis yang baru juga tapi juga ga menghilangkan artis-artis yang lamanya karena udah identic dengan BNI ya, jadi nanti tentunya tahun ini kita bakal ada kolaborasi lagi ada design baru lagi yang akan keluar kira-kira di bulan april

P: : jadi nanti akan merilis tapcash sment lagi ya ka di bulan april?

N: betul jadi nanti akan ada seri selanjutnya lagi dari artis-artis sment grup, nah tapi untuk jelasnya akan kita infoiin lebih lanjut lagi, tapi estimasi kita akan launching di bulan april atau bulan mei itu

P: baik ka, terima kasih banyak sebelumnya sudah meluangkan waktunya, maaf banget kalau misalkan saya merepotkan kakak ya

#### Informan Pendukung 1

Nama: Haliza

Usia: 20 Tahun

Tanggal dan waktu wawancara: 17 Januari 2024

Tempat wawancara : Kantin, Universitas Nasional

P : Pewawancara

N : Narasumber

P: halo kaaa, sebelumnya terima kasih banyak udah neluangin waktu untuk wwc ini, boleh dong kakak perkenalkan nama kaka siapa dan lagi sibuk apa?

N: hallo ka, nama aku haliza balkis, dan sekarang aku lagi sibuk kuliah semester aakhir

P: kita santai aja ya ka, aku mau nanyainn beberapa pertanyaan tentang tapcash sment ya ka

N: oke ka boleh banget

P: sebelumnya kaka udah tau belum tapcash itu apa?

N: setau aku tapcash itu penganti uang tunai, semacam emoney gitu yang lebih praktis

P: kakak tau ga si kegunaan tapcash itu untuk apa aja?

N: banyak banget si ka, contohnya bisa buat bayar naik kereta, pembayaran parker sama bisa buat transaksi di retail store gitu ka

P: kakak punya tapcash sment? Kalau punya kakak punya ya apa ya?

N: kalau aku punya tapcash nct 127 versi jaehyun

P: untuk harga belinya berapa ya ka? Terus menurut kakak apakah sesuai dengan nilai barangnya?

N: waktu itu aku beli di harga 75.000 ka, terus menurut seuai si ka, soalnya berguna banget untuk saat ini

P: kalau boleh tau kakak belinya dimana ya?

N: waktu itu si aku sempet nyari-nyari dimana mana, dan akhirnya aku dapet di alfamidi

P: kenapa kakak memutuskan untuk membeli tapcash sment?

N: jujur karena aku suka nct, jadi aku tertarik banget buat beli tapcash ini

P: kesan pesan kakak terhadap pacaking tapcash sment bagaimana ka?

N: menurut aku pacaking nya exclusive, karena ada hologram dari sment langsung, jadi menambah kesan origanl gitu ka

P: oh iya, kakak biasanya topup tapcash nya dimana ya?

Haliza : kebetulan aku nasabah BNI, aku biasanya Topup di mobile banking karena ga ada biaya admin nya

Ayu : untuk kedepannya ada yang kakk tunggu tidak ya perilsan dari tapcash sm ent ?

Haliza : sekarang aku lagi nunggu banget ini si ka bni lunching tapcash sment aespa, karena aku suka banget aespa, kakak tau kan aespa?

Ayu : tau dong, yang cantik cantic itu kan ya, membernya ada 4

Haliza : iyaaa bener banget

Ayu : kakak di aespa sukanya siapa?

Haliza : aku suka semuanya si, tapi lebih sukanya ningning

Ayu : ohhhh, btw makasih banyak banget ya ka sudah diluangkan waktu nya untuk wwc ini, sukses selalu yak aa

Haliza : iya sama-sama ka, semoga lancar skripsinya ya

#### Informan Pendukung 2

Nama: Jessica

Usia: 22 Tahun

Tanggal dan waktu wawancara: 16 Januari 2024

Tempat wawancara : Google Meeting

P : Pewawancara

N : Narasumber

P: Hallo ka sebelumnya terimakasih banyak ya sudah meluangkan waktunya untuk akuu wwc ini, boleh dong kakak perkenalin dirii

N: hallo nama gue Jessica umur gue 22 tahun, dan gue berdomisili di Jakarta pusat

P: kita santai aja ya ka, akum au tanya beberapa hal tentang tapcash sment ya

N: iyaa bolehh banget kok

P: sebelumnya kakak udah tau belum si tapcash itu apa?

N: Tauu dong, tapcash itu produk emoney nya BNI

P: kakak tau ga ya kegunaan dari tapcash itu sendiri?

N: bisa dipake buat transaksi pembayaran di retail store, atau di transportasi umum kaya busway, kereta, MRT, LRT

P: sebelumnya kakak punya tapcash sment tidak? Kalau punya kakak punya yang apa ya?

N: punya, punya dong yang nct 127 yang punya yuta

P: waktu itu kakak beli dengan harga berapa ya? Lalu menurut kakak apakah harganya sesuai dengan nilai barangnya?

N: waktu itu aku beli di harga 75.000 dan menurut aku cukup sesuai kan dia juga kerjasama sama artis dari sment, dan pasti kalau nilai barangnya tiba-tiba jadi tinggi dari biasa menurut aku itu 75.000 harga yang sangat normal dan affordable, dan juga kan tapcash ini multifungsi ya, jadi worth to buy lah

P: kalau boleh tau kakak membeli tapcash sm itu dimana ya ka?

N: waktu itu aku beli di booth yang emang buka di BNI nya langsung ka

P: lalu hal apa yang membuat kakak memutuskan untuk membeli tapcash sment?

N: jujur karena aku sukaaa yutaa hehehe, aku suka korea aku suka nct jugaaa terus kebutulan banget kan bni ngeluarin tapcash nct 127, terus juga kaya aku ngebeli tapcash ini selain karenaa aku suka yuta nct dan korea aku juga ngerasa butuh sii, apalagi tapcash udah kaya pengganti uang tunai kan, dan bisa dipake dimana-mana juga

P: terus ni ka, kesan pesan kk terhadap packing dari tapcaash sment ini gimana si ka?

N: jujur menurut aku packing nya kereen, karena ga nyangka sebagus itu, kan biasanya emoney kpop lainnya kan Cuma di tempel ya fotonya, kalau ini beneran di kartunya gituuu, terus juga di packing nya ada hologram sment yang menurut aku tuh keren gitu loh

P: aku mau tanya ni ka, biasanya kakak topup tapcash tuh dimana ya?

N: aku biasanya topup tapcash di BNI Mobile Banking

P: lalu menurut kakak promosi dari bni sendiri untuk ngepromosiin tapcash sment ini gimana ka?

N: menurut aku promosinya lumayan gede-gede, keren si karena awareness nya orang-orang jadi naik, aku yang tadinya gatau tapcash itu apa terus pas ada promosi di ig kalau bni bakalan ngeluarin tapcash nct 127 akuu jadi tau ohh ternyata bni tuh ada tapcash yaaa, terus juga bni ngadaaiin event launching di lotte shopping avenue kan ya, wah waktu itu sempet tranding si di twt, bagus si menurut akuu BNI ngepromosiinnyaa.

P: untuk kedepannya, apasih yang kakak tunggu-tunggu dari perilisn tapcash smnt selanjtnya?

N: mungkin grup-grup SM lainnyaaa kaya aespa, rize, kayanya menarik banget untuk di nanti

P: kakak tuh biasanya gunaiin tapcash itu dimana ya ka, dan untuk apa aja?

N: paling sering si aku pake buat naik MRT, transportasi umum sama buat aku pake jajan di alfamart

P: menurut kakak dengan adanya tapcash bagaimana ya ka?

N: jujur semenjak aku ada tapcash jadi lebih terbantu banget si, karena tapcash bukan Cuma bisa dipake di transportasi umum aja kan, bisa untuk transaksi di retail store terus untuk bayar parker di mall-mall apalagi mall mall udah banyak yang nerapin bayar parker cashless kan, jadii terbantu banget si dengan punya tapcash ini

P: baik kaa, btw terimakasihh banyak ya ka sudah melungkan waktunyaaa, sukses selalu ya ka untuk kakak

N: iyaa sama –sama ya, sukses selalu juga yaaa

### Informan Pendukung 3

Nama: Shifa

Usia: 21 Tahun

Tanggal dan waktu wawancara: 17 Januari 2024

Tempat wawancara : Kantin, Universitas Nasional

P : Pewawancara

N : Narasumber

P : halo kaaa, sebelumnya terima kasih banyak udah ngeluangin waktu untuk wwc ini, boleh dong kakak perkenalkan nama kaka siapa dan lagi sibuk apa?

N : Halooo, perkenalin nama akuu shifaa, kesibukan saat ini aku lagi sibuk kuliahh ka

P : kita santai aja ya ka, aku mau ngajuiin beberapa pertanyaan ke kakak ni seputar TapCash SM Entertainment

N : iyaa ka silahkan

P : Sebelumnya kakak udah tau belum Tapcash itu apaa??

N : Tapcash itu kaya semacam uang elektronik si ka yang aku tau ya

P : Kakak tau ga si kegunaan Tapcash itu untuk apa aja?

N : setau aku Tapcash bisa digunaanin untuk transaksi di minimarket terus juga bisa untuk pembayaran Naik KRL Busway ka

P : Kakak punya tapcash SM Entertainment ga? Kalau punya, punyanya yang versi apa ya ka?

N : Aku punya haechan NCT dream ka

P : Untuk Harga belinya berapa ya ka?

N : Aku waktu itu beli diharga Rp.75.000, dan menurut aku dengan harga segitu itu sangat sepadan ya dengan barang yang aku dapetin, selain aku bisa untuk ngoleksi, tapcash ini juga berguna banget untuk kehidupan ku sehari-hari, selain berguna untuk sehari-hari, Tapcash nya juga bagus banget, ada hologram logo SM Entertainment jadi kerasa original dari SM heheh

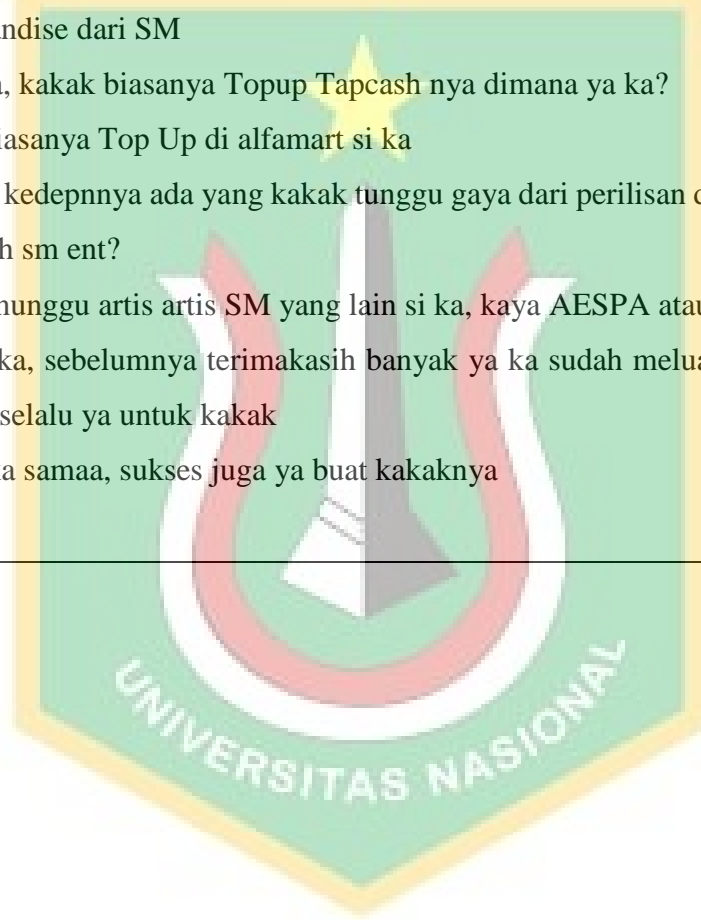
P : Kalau Boleh tau kakak belinya dimana?

N : Aku beli TapCashnya itu di Alfamart dekat rumah aku ka

P : Kenapa kakak memutuskan untuk membeli TapCash SM Entertainment?

N : hmm, aku beli karena aku awalnya suka NCT kan kaa, terus BNI kerjasama tuh sama SM jadi aku tertarik beli deh sekalian buat koleksi

- P : kakak biasanya menggunakan TapCash untuk apa aja ka?
- N : akuu sering untuk pembayaran Kereta si ka, terus juga buat jajan jajan di alfamart atau alfamidi
- P : Kesan Pesan kakak terhadap Packaging dari TapCash SM Entertainment bagaimana ka?
- N : keren si, bungkusannya TapCash SM Entertainment, beda dari kemasan TapCash lainnya, terus juga dibelakang kemasannya ada logo dari SM nya, serasa beli merchandise dari SM
- P : oh iya, kakak biasanya Topup Tapcash nya dimana ya ka?
- N : aku biasanya Top Up di alfamart si ka
- P : untuk kedepannya ada yang kakak tunggu gaya dari perilsan dari perilsaan dari Tapcash sm ent?
- N : akuu nunggu artis artis SM yang lain si ka, kaya AESPA atau EXO gitu
- P : okee ka, sebelumnya terimakasih banyak ya ka sudah meluangkan waktunya, sukses selalu ya untuk kakak
- N : iyaa ka samaa, sukses juga ya buat kakaknya





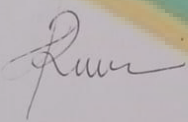
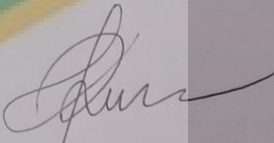
## Lampiran 8 Persetujuan Skripsi

 **UNIVERSITAS NASIONAL**  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU  
POLITIK

**PERSETUJUAN SKRIPSI**

Nama	: Ayunindia Bahiyah Ambarwati
NPM	: 203516516300
Program Studi	: Ilmu Komunikasi/ Public Relation
Fakultas	: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Judul Skripsi	: STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN PT BANK NEGARA INDONESIA BEKERJASAMA DENGAN SM ENTERTINMENT DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN TAPCASH
Diajukan Untuk	: Memenuhi salah satu dari persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Nasional

Disetujui untuk diujikan  
Jakarta, 29 Januari 2024

Dosen Pembimbing	Kepala Prodi Ilmu Komunikasi Universitas Nasional
	
<u>Djudjur Luciana R., S.Sos. M.Si</u>	<u>Djudjur Luciana R., S.Sos. M.Si</u>

## Lampiran 9 Riwayat Hidup

### DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama	: Ayunindia Bahiyah Ambarwati
NPM	: 203516516300
Tempat/TTL	: Jakarta/ 24- Desember- 2002
Agama	: Islam
Status	: Belum Kawin
Alamat	: Jln D4 No 12 RT 13 RW004 Kebon Baru Tebet, Jakarta Selatan
Telp	: 088212503171
Email	: <a href="mailto:nindiabahiya02@gmail.com">nindiabahiya02@gmail.com</a>

### PENDIDIKAN FORMAL

2020-Sekarang	: Universitas Nasional (Ilmu Komunikasi)
2017-2020	: MA Assafiiyah 01
2014-2020	: SMP Muhammadiyah 36
2008-2014	: SDN Kebon Baru 02 Pagi
2006-2008	: TK Almamuniah