

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- A. Muri Yusuf. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*". Jakarta: prenadamedia group.
- Ahmad, Syarwani & Harapan, Edi. (2014). *Komunikasi antarpribadi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Alastair M. Morrison. (2013). *Marketing and Managing Tourism Destinations*, New York: Routledge.
- Aprilya, Trias. (2017). *Strategi Komunikasi Pemasaran Nadyafashop Melalui Instagram Dalam Meningkatkan Kepercayaan Customer di Samarinda*.
- Arikunto, S. (2016). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Assauri, S. (2015). *Manajemen Pemasaran*, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada.
- Basu Swasta. (2016). *Manajemen Pemasaran Modern*,Liberty,Yogyakarta.
- Buchari, Alma. (2016). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung. Alfabeta.
- Cangara, Hafied. (2015). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Cetakan Kedua. PT RajaGrafindo Persada. Jakarta.
- Herman, Malau. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Alfabeta, Bandung.
- Hermawan,Agus.(2012).*Komunikasi Pemasaran*. Jakarta:Erlangga.
- Iriantara, Yosol dan Syarifudin Usep. (2018). *Komunikasi Pendidikan*, cet.2, Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Kotler, Philip & Amstrong, Gary. (2018). *Principles of Marketing, 15th Edition Global Edition*. Pearson.

Kotler, Phillip & Kevin Lane Keller. (2016). Manajemen Pemasaran edisi 12 Jilid 1 & 2. Jakarta: PT. Indeks.

Moleong, Lexy J. (2017). Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Muh. Arief Effendi. (2016). The Power of Good Corporate Governance. Edisi 2. Jakarta: Salemba Empat.

Mulyana, Deddy. (2014). Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar. Cetakan ke 18. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Nofrion. (2016). Komunikasi Pendidikan: Penerapan Teori dan Konsep Komunikasi dalam Pembelajaran. Jakarta: Prenada Media.

Nurudin. (2017). Ilmu Komunikasi: Ilmiah dan Populer. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Prisgunanto, Ilham. (2014). Komunikasi Pemasaran Era Digital. Prisan Cendekia: Jakarta.

Soemanagara. (2012). Strategic Marketing Communication. Alfabeta, Bandung.

Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta.

Sunyoto, Danang. (2015). Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Center for Academic Publishing Service (CAPS)

Tersiana, Andra. (2018). Metode Penelitian. Penerbit Yogyakarta: Yogyakarta.

Tjiptono, Fandy. (2019). Strategi Pemasaran. 4th. ed. Yogyakarta: Andi Offset.

Jurnal

Kriyantono, R. (2020). Teknik praktis riset komunikasi kuantitatif dan kualitatif disertai contoh praktis Skripsi, Tesis, dan Disertai Riset Media, Public Relations, Advertising, Komunikasi Organisasi, Komunikasi Pemasaran. Rawamangun: Prenadamedia Group.

M.Romli, Asep Syamsul. (2012) *Jurnalistik Online: Panduan Praktis Mengelola Media Online* (Bandung, Nuansa Cendekia.

Pramelani, P., dan Lestari A. (2019). Program Employee Gathering “Satukan Hati Selaraskan Tujuan “ Dalam Menjalin Hubungan Baik Karyawan. *Jurnal Komunikasi* 10 (1), 42-47.

Rahastine, Mareta Putri. (2017). Strategi Komunikasi Pemasaran The Flat Shoes Company Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Online Shopping di Indonesia.

Sarastuti, D. (2017). Strategi Komunikasi Pemasaran Online Produk Busana Muslim Queenova. *Jurnal Visi Komunikasi*, Vol. 16, No. 01, 71-90.

Sarustuti, Dian. (2017). Strategi Komunikasi Pemasaran Online Produk Busana Muslim Queenova.

Simamora, Elysabeth Nahomi dan Aruan, Rita Vinolia. (2021). Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Mempromosikan Produk Melalui Online (Studi Deskriptif Kualitatif Pada Distro Toko Online “Bahan Oke Medan” di Aplikasi Tokopedia).

Utama, Arief Mulya dan Sanusi, Nunung. (2021). Strategi Komunikasi Pemasaran Martabak Mertua Dalam Meningkatkan Omset Penjualan.

Wicaksono, Arief, dkk. (2015) Analisis AISAS (attention, Interest, Search, Action, Share) Pada Penonton Iklan Versi Mini Drama “Ada Apa Dengan Cinta” (aadc) 2014 On Youtube In Indonesia. *EProding of Management* Vol 2, No 3 Page 2488, Universitas Telkom.

Lampiran B

Transkrip Wawancara Key Informan dan Informan

Peneliti : Wahyu Purnomo Aji

Narasumber : Sayyida Amalia Hummah

Jabatan : Owner BeautyStudioByCdy

Tanggal : 10 Juni 2022

1. Bagaimana promosi yang anda lakukan?

Saya melakukan promosi berupa diskon dan giveaway. Paling sering dilakukan di akhir dan awal bulan, pada saat tanggal-tanggal gajian.

2. Melalui media sosial apa anda melakukan promosi?

Media sosial yang digunakan adalah Instagram, karena sudah banyak kalangan yang mempunya Instagram. Dan dapat dijangkau oleh masyarakat luas.

3. Bagaimana testimonial dari konsumen anda?

Semua testimonial dari konsumen saya menunjukkan respon yang positif dan puas terhadap hasil yang telah saya berikan.

4. Apakah hasil testimonial itu anda gunakan untuk melakukan promosi?

Iya, hasil testimonial itu saya gunakan untuk promosi lagi. Biasanya konsumen akan membuat *story* di Instagram dan tag Instagram BeautyStudioByCdy, dan saya akan *upload* ulang.

5. Mengapa produk atau jasa anda berkualitas?

Karena saya menggunakan produk yang berkualitas, sehingga akan tahan lama dan sesuai dengan yang diinginkan serta yang diharapkan oleh konsumen. Dan saya juga telah mengikuti beberapa kursus untuk menunjang jasa saya ini.

6. Dengan dibuktikan dari apa jika itu berkualitas?

Bukti jasa saya berkualitas, pastinya dengan banyaknya konsumen yang saya miliki. Dengan banyaknya konsumen, berarti konsumen merasa puas dengan jasa yang telah diterima.

7. Favorite warna yang digunakan oleh konsumen, warna apa?

Sebagian besar warna favorit konsumen yaitu warna-warna netral, seperti hitam dan coklat.

8. Seberapa menarik produk atau jasa yang anda berikan?

Jasa yang saya berikan sangat menarik karena menggunakan produk yang berkualitas dan tahan lama. Karena kebanyakan jasa sejenis seperti saya ini, tidak tahan lama. Dan banyak konsumen yang terkan itu, karena tergiur dengan harga yang murah saja.

9. Mengapa itu yang menjadi daya tarik konsumen anda?

Karena konsumen pastinya mengharapkan yang berkualitas. Dengan yang berkualitas, pastinya akan memenuhi apa yang diinginkan serta yang diharapkan oleh konsumen.

10. Untuk lensa kontak, jenis lensa kontak apa yang paling laris di konsumen anda?

Untuk lensa kontak sendiri, pada saat ini saya menerapkan sistem pesan. Dan yang menjadi favorit yang warna-warna netral saja.

11. Harga anda termasuk yang termurah diantara kompetitor anda?

Dibilang yang termurah, ya tidak juga. Karena kompetitor saya banyak menawarkan harga di bawah harga yang saya tawarkan, namun semuanya

berbanding lurus dengan yang di tawarkan. Yaitu jasa yang diterima oleh konsumen, tidak tahan lama.

12. Apakah harga yang anda berikan dapat dijangkau oleh semua kalangan?

Harga yang saya berikan termasuk terjangkau, dengan banyaknya konsumen menandakan harga yang saya tawarkan dapat dijangkau oleh berbagai kalangan.

13. Mengapa menggunakan Instagram sebagai tempat melakukan promosi?

Karena pastinya banyak orang yang punya Instagram, serta berbagai fitur yang dimiliki Instagram memudahkan saya melakukan promosi dan dapat dijangkau oleh konsumen saya dan masyarakat luas.

14. Kelebihan apa yang anda dapatkan dari media sosial tersebut?

Fitur-fitur yang ada di Instagram memudahkan saya melakukan promosi dan dapat dijangkau langsung oleh orang banyak.

15. Apakah ada program menarik untuk melakukan promosi?

Pastinya saya ada program, terlebih lagi pada hari-hari besar agama, hari libur nasional, maupun saat-saat tanggal gaji.

16. Apakah pernah melakukan giveaway?

Pernah, giveaway yang saya lakukan adalah setiap konsumen membawa 3 orang untuk menggunakan jasa saya, yang membawa orang itu akan saya berikan diskon.

17. Bagaimana syarat dan ketentuannya?

Pastinya disesuaikan dengan program yang saya lakukan. Dan yang jelas, saya memilihnya dengan sistem acak, yang pastinya setiap orang berpeluang mendapatkan program tersebut.

18. Apakah anda pernah melakukan kontes dari bidang yang anda tekuni?

Saya tidak pernah mengikuti kontes. Namun saya melakukan kolaborasi dengan beberapa tempat yang sejenis untuk sharing ilmu serta menambah pengetahuan.

19. Apakah pernah melakukan program diskon?

Betul, saya pernah melakukan program diskon.

20. Mengapa anda melakukan program diskon?

Saya seringnya melakukan program diskon pada saat tanggal-tanggal gajian.

21. Apakah diskon itu dapat meningkatkan penjualan atau penggunaan jasa anda?

Pastinya, karena banyak Wanita yang ingin memanjakan dirinya dengan menggunakan jasa yang saya berikan, hal itu untuk meningkatkan kepercayaan diri konsumen saya.

22. Apakah anda benar-benar melakukan promosi hanya dari Instagram?

Saya melakukan promosi juga melalui whatsapp pribadi saya. Namun, yang menjadi fokus utama adalah akun Instagram BeautyStudioByCdy.

23. Jika tidak, saluran distribusi apa yang anda gunakan untuk memperkenalkan produk dan jasa anda?

Saya melakukannya di akun whatsapp pribadi saya, namun bukan menjadi fokus utama.

24. Dari harga yang murah dan terjangkau itu, meningkatkan penjualan dan penggunaan jasa anda?

Pastinya konsumen akan menilai dari apa yang konsumen keluarkan, dibandingkan dengan yang konsumen dapatkan. Sejauh ini, konsumen saya mengalami peningkatan, berarti harga yang saya tawarkan dapat terjangkau.

25. Seberapa penting faktor harga dalam penggunaan atau penjualan?

Harga merupakan faktor penting dalam melakukan bisnis, karena jika harga tidak dapat terjangkau, konsumen tidak ada yang menggunakan jasa saya. Namun jika terlalu murah, konsumen akan kecewa dengan yang mereka dapatkan.

26. Apakah meningkatnya penjualan berdasarkan produk anda?

Selain dari produk, jasa yang saya tawarkan dapat membuat konsumen nyaman juga.

27. Mengapa produk menjadi hal terpenting untuk meningkatkan penjualan dan penggunaan produk anda?

Jika produk yang digunakan berkualitas, hal itu akan berdampak pada daya tahan serta kepercayaan diri konsumen saya sendiri.

28. Apakah terdapat garansi dari produk atau jasa anda?

Iya, saya memberikan garansi selama 7 hari setelah melakukan treatment.

29. Pernahkah mendapatkan kritik dari konsumen anda?

Pastinya pernah, apa lagi dalam hal bisnis.

30. Apa yang anda lakukan untuk mengatasi itu?

Saya menenangkan konsumen dan memahami apa yang dimaksud dari kritikan tersebut. Karena hal itu akan membantu saya dalam pengevaluasian.



Lampiran B

Transkrip Wawancara Key Informan dan Informan

Peneliti : Wahyu Purnomo Aji

Narasumber : Septi Maryani

Jabatan : Konsumen BeautyStudioByCdy

Tanggal : 15 Juni 2022

1. Bagaimana anda mengetahui produk atau jasa BeautyStudioByCdy?

Saya mengetahui nya dari Instagram.

2. Melalui media sosial apa mengetahui produk atau jasa tersebut?

Saya mengetahui jasa ini melalui Instagram.

3. Setelah menggunakan produk atau jasa yang telah diberikan, bagaimana respon anda?

Setelah menggunakan jasa ini saya merasa puas dengan hasil yang diberikan.

4. Apakah anda pernah memberikan testimonial?

Pastinya saya membuat story di akun Instagram pribadi saya

5. Jika belum, apakah anda bersedia memberikan testimonial tersebut? Mengapa?

6. Apakah produk yang diberikan berkualitas?

Betul, produk yang diberikan berkualitas dan daya tahannya termasuk lama.

7. Menurut anda, seberapa penting produk yang berkualitas itu?

Pastinya sangat penting, karena itu kan ada di badan saya. Kalau tidak menggunakan barang yang berkualitas, pastinya akan tidak puas.

8. Mengapa anda tertarik karena promosi yang ditampilkan, atau dari apa anda merasa tertarik untuk menggunakan produk atau jasa tersebut?

Karena banyak testimonial yang ada di Instagram, membuat saya yakin menggunakan produk ini.

9. Menurut anda, seberapa menarik produk atau jasa dari BeautyStudiobyCdy?

Menurut saya Instagram BeautyStudiobyCdy menarik karena banyaknya testimonial yang ditampilkan, serta banyak *followers* nya yang menunjukkan banyaknya konsumen.

10. Jenis lensa kontak apa yang anda gunakan? Mengapa anda memilih itu?

Saya lebih suka warna hitam, karena itu terlihat natural.

11. Mengapa milih lensa kontak tersebut?

Karena kalau menggunakan kacamata terus, sedikit mengganggu rutinitas saya.

12. Menurut anda, harga yang ditawarkan termasuk murah atau tidak?

Harga yang ditawarkan terjangkau bagi saya.

13. Atau berapapun harga yang ditawarkan pasti akan anda setuju?

Pastinya dilihat dulu ya harganya, kalau masih terjangkau bagi saya, saya akan tetap menggunakan produk dan jasa ini.

14. Menurut anda, bagaimana tampilan dari Instagram BeautyStudiobyCdy?

Tampilannya menarik menurut saya.

15. Apakah anda pernah memberikan kritik atau saran berdasarkan Instagram tersebut?

Sejauh ini saya belum melakukan kritik.

16. Apakah anda pernah mendapatkan giveaway yang dilakukan BeautyStudioByCdy?

Saya pernah mendapatkan giveaway dengan mengajak 3 orang teman saya.

17. Jika pernah, giveaway apa yang anda dapatkan?

Saya pernah mendapatkan potongan harga.

18. Jika owner merekomendasikan anda untuk mengikuti kontes, apakah anda bersedia?

Untuk saat ini belum ya, karena saya menggunakan jasa ini hanya untuk meningkatkan kepercayaan diri saya.

19. Berikan alasan anda memilih atau menolak hal tersebut?

Saya menggunakan hanya untuk meningkatkan kepercayaan diri saya saja.

20. Seberapa besar potongan harga yang pernah anda dapatkan?

Saya mendapatkan potongan harga sebanyak 50%.

21. Dari potongan harga tersebut, apakah anda merasakan atau mendapatkan hal yang berbeda, atau sama saja?

Kalau jasa yang diberikan sama saja, berbeda dari segi harga yang saya keluarkan saja.

22. Anda mengetahui produk dan jasa tersebut dari Instagram atau dari saluran distribusi promosi lainnya?

Saya mengetahui produk jasa tersebut dari Instagram.

23. Jika harga yang ditawarkan oleh owner naik, apakah anda tetap menggunakan produk dan jasa tersebut?

Jika harga masih sesuai dengan pengeluaran saya, saya akan tetap menggunakan produk dan jasa ini.

24. Mengapa anda memilih itu?

Karena saya sudah nyaman melakukan treatment disini.

25. Apakah anda mendapatkan produk yang sesuai dengan apa yang anda keluarkan? Mengapa?

Iya, saya mendapatkan dengan produk sesuai dengan saya keluarkan.

26. Apakah produk yang anda inginkan selalu tersedia?

Pastinya selalu tersedia disini.

27. Jika tidak, apa yang anda lakukan?

28. Apakah selalu mendapatkan mutu yang terbaik dari BeatuyStudiobyCdy?

Pastinya selalu mendapatkan mutu yang terbaik, buktinya saya tidak pernah melakukan kritikan.

29. Jika tidak, berikan kritik anda?

30. Apa yang anda lakukan atau pikirkan setelah itu?



Lampiran B

Transkrip Wawancara Key Informan dan Informan

Peneliti : Wahyu Purnomo Aji

Narasumber : Lissa Oktaviani

Jabatan : Konsumen BeautyStudioByCdy

Tanggal : 17 Juni 2022

1. Bagaimana anda mengetahui produk atau jasa BeautyStudiobyCdy?

Saya mengetahuinya dari teman saya

2. Melalui media sosial apa mengetahui produk atau jasa tersebut?

Setelah mendapat informasi, saya mencari di Instagram.

3. Setelah menggunakan produk atau jasa yang telah diberikan, bagaimana respon anda?

Puas dengan pelayanan dan hasil yang diberikan.

4. Apakah anda pernah memberikan testimonial?

Saya membuat story di Instagram pribadi.

5. Jika belum, apakah anda bersedia memberikan testimonial tersebut? Mengapa?

6. Apakah produk yang diberikan berkualitas?

Benar, produk yang diberikan berkualitas, sesuai dengan informasi yang diberikan teman saya.

7. Menurut anda, seberapa penting produk yang berkualitas itu?

Sangat penting, karena berpengaruh dengan penampilan saya.

8. Mengapa anda tertarik karena promosi yang ditampilkan, atau dari apa anda merasa tertarik untuk menggunakan produk atau jasa tersebut?

Karena saya biasa melakukan treatment ini, dan mendapat informasi dari teman, makanya saya mau mencoba treatment di BeautyStudiobyCdy.

9. Menurut anda, seberapa menarik produk atau jasa dari BeautyStudiobyCdy?

Setelah mendapat informasi dari teman saya dan saya melihat di akun Instagram, saya merasa tertarik karena banyak testimonialnya juga.

10. Jenis lensa kontak apa yang anda gunakan? Mengapa anda memilih itu?

Saya lebih suka warna-warna netral.

11. Mengapa milih lensa kontak tersebut?

Karena saat berpergian, merasa lebih percaya diri menggunakan lensa kontak.

12. Menurut anda, harga yang ditawarkan termasuk murah atau tidak?

Harga yang ditawarkan terjangkau bagi saya.

13. Atau berapapun harga yang ditawarkan pasti akan anda setuju?

Pastinya disesuaikan dengan kantong saya juga

14. Menurut anda, bagaimana tampilan dari Instagram BeautyStudiobyCdy?

Tampilannya menarik, simple, dan jelas.

15. Apakah anda pernah memberikan kritik atau saran berdasarkan Instagram tersebut?

Pernah, kurang adanya kalimat pada setiap foto yang di upload.

16. Apakah anda pernah mendapatkan giveaway yang dilakukan BeautyStudioByCdy?

Saya pernah mendapatkan giveaway dengan mengajak 3 orang teman saya.

17. Jika pernah, giveaway apa yang anda dapatkan?

Saya pernah mendapatkan potongan harga.

18. Jika owner merekomendasikan anda untuk mengikuti kontes, apakah anda bersedia?

Untuk saat ini belum ya, karena saya menggunakan jasa ini hanya untuk meningkatkan kepercayaan diri saya.

19. Berikan alasan anda memilih atau menolak hal tersebut?

Saya menggunakan untuk penampilan pribadi saja

20. Seberapa besar potongan harga yang pernah anda dapatkan?

Saya mendapatkan potongan harga sebanyak 50%.

21. Dari potongan harga tersebut, apakah anda merasakan atau mendapatkan hal yang berbeda, atau sama saja?

Merasa lebih puas karena mendapatkan diskon.

22. Anda mengetahui produk dan jasa tersebut dari Instagram atau dari saluran distribusi promosi lainnya?

Saya mengetahui produk jasa tersebut dari teman saya.

23. Jika harga yang ditawarkan oleh owner naik, apakah anda tetap menggunakan produk dan jasa tersebut?

Pastinya akan disesuaikan dengan ekonomi saya

24. Mengapa anda memilih itu?

Karena disesuaikan dengan berbagai kebutuhan saya lainnya.

25. Apakah anda mendapatkan produk yang sesuai dengan apa yang anda keluarkan? Mengapa?

Iya, saya mendapatkan dengan produk sesuai dengan saya keluarkan.

26. Apakah produk yang anda inginkan selalu tersedia?

Pastinya selalu tersedia disini.

27. Jika tidak, apa yang anda lakukan?

28. Apakah selalu mendapatkan mutu yang terbaik dari BeatuyStudiobyCdy?

Pastinya selalu mendapatkan mutu yang terbaik, buktinya saya tidak pernah melakukan kritikan.

29. Jika tidak, berikan kritik anda?

30. Apa yang anda lakukan atau pikirkan setelah itu?



Lampiran B

Transkrip Wawancara Key Informan dan Informan

Peneliti : Wahyu Purnomo Aji

Narasumber : Ayu Widiastuti

Jabatan : Konsumen BeautyStudioByCdy

Tanggal : 21 Juni 2022

1. Bagaimana anda mengetahui produk atau jasa BeautyStudiobyCdy?

Saya mengetahuinya dari Instagram, liat story Instagram teman saya

2. Melalui media sosial apa mengetahui produk atau jasa tersebut?

Saya mengetahuinya di Instagram.

3. Setelah menggunakan produk atau jasa yang telah diberikan, bagaimana respon anda?

Cukup puas dengan pelayanan yang diberikan.

4. Apakah anda pernah memberikan testimonial?

Saya membuat story di Instagram pribadi.

5. Jika belum, apakah anda bersedia memberikan testimonial tersebut? Mengapa?

6. Apakah produk yang diberikan berkualitas?

Benar, produk yang diberikan berkualitas, sesuai dengan yang saya harapkan dan inginkan.

7. Menurut anda, seberapa penting produk yang berkualitas itu?

Sangat penting, karena berpengaruh dengan penampilan saya dan daya tahan produk itu sendiri.

8. Mengapa anda tertarik karena promosi yang ditampilkan, atau dari apa anda merasa tertarik untuk menggunakan produk atau jasa tersebut?

Saya tertarik karena banyak testimonialnya setelah saya lihat di akun Instagram BeautyStudiobyCdy.

9. Menurut anda, seberapa menarik produk atau jasa dari BeautyStudiobyCdy?

Setelah melihat berbagai testimonialnya, saya merasa tertarik karena banyak yang menggunakan treatment ini.

10. Jenis lensa kontak apa yang anda gunakan? Mengapa anda memilih itu?

Saya lebih suka warna-warna netral saja

11. Mengapa milih lensa kontak tersebut?

Karena saat berpergian, merasa lebih mudah dibandingkan dengan kacamata, ditambah lagi menjadi lebih elegan.

12. Menurut anda, harga yang ditawarkan termasuk murah atau tidak?

Harga yang ditawarkan terjangkau bagi saya.

13. Atau berapapun harga yang ditawarkan pasti akan anda setuju?

Pastinya disesuaikan dengan pengeluaran juga, apa lagi menjadi ibu rumah tangga.

14. Menurut anda, bagaimana tampilan dari Instagram BeautyStudibyCdy?

Tampilannya menarik, simple, dan jelas.

15. Apakah anda pernah memberikan kritik atau saran berdasarkan Instagram tersebut?

Pernah, kurang adanya kalimat pada setiap foto yang di upload.

16. Apakah anda pernah mendapatkan giveaway yang dilakukan BeautyStudioByCdy?

Saya pernah mendapatkan giveaway dengan mengajak 3 orang teman saya.

17. Jika pernah, giveaway apa yang anda dapatkan?

Saya pernah mendapatkan potongan harga.

18. Jika owner merekomendasikan anda untuk mengikuti kontes, apakah anda bersedia?

Untuk saat ini belum, saya menggunakan ini untuk terlihat lebih menarik di depan suami saya.

19. Berikan alasan anda memilih atau menolak hal tersebut?

Saya menggunakan untuk penampilan pribadi saja.

20. Seberapa besar potongan harga yang pernah anda dapatkan?

Saya mendapatkan potongan harga sebanyak 50%.

21. Dari potongan harga tersebut, apakah anda merasakan atau mendapatkan hal yang berbeda, atau sama saja?

Merasa lebih puas karena mendapatkan diskon.

22. Anda mengetahui produk dan jasa tersebut dari Instagram atau dari saluran distribusi promosi lainnya?

Saya mengetahui produk jasa tersebut dari Instagram

23. Jika harga yang ditawarkan oleh owner naik, apakah anda tetap menggunakan produk dan jasa tersebut?

Pastinya akan disesuaikan dengan pengeluarannya juga

24. Mengapa anda memilih itu?

Karena disesuaikan dengan berbagai kebutuhan rumah tangga.

25. Apakah anda mendapatkan produk yang sesuai dengan apa yang anda keluarkan? Mengapa?

Iya, saya mendapatkan dengan produk sesuai dengan saya keluarkan.

26. Apakah produk yang anda inginkan selalu tersedia?

Pastinya selalu tersedia disini.

27. Jika tidak, apa yang anda lakukan?

28. Apakah selalu mendapatkan mutu yang terbaik dari BeatuyStudiobyCdy?

Pastinya selalu mendapatkan mutu yang terbaik, buktinya saya tidak pernah melakukan kritikan.

29. Jika tidak, berikan kritik anda?

30. Apa yang anda lakukan atau pikirkan setelah itu?



Lampiran C

Surat Kesiediaan Bimbingan



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

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

Jakarta, 13 Mei 2022

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

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

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

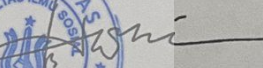
Nama : Wahyu Purnomo Aji
NPM : 163112351650032
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Judul Proposal Skripsi : *Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Mempromosikan Jasa Melalui Instagram Dalam Meningkatkan Penggunaan jasa Beauty Studio By Coy*

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

Demikian, terima kasih.

Bersedia/Tidak Bersedia*
Sebagai Pembimbing,

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

Wakil Dekan,

Dr. Bhakti Nur Avianto, M. Si.



Surat Izin Penelitian

	UNIVERSITAS NASIONAL FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK TERAKREDITASI Jl. Sawo Manila No. 61 Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta 12520 Telp. (021) 70737624, 7806700 Ext. 46, Fax. 7802718 - 7802719 Homepage : http://www.unas.ac.id , E-mail : info@unas.ac.id
---	---

Nomor	: 572/WD/VII/2022	Jakarta, 7 Juli 2022
Lamp	: -	
Perihal	: Permohonan Penelitian dan Informasi Data	

Kepada Yth : Bapak / Ibu Pimpinan Beauty Studio By CDY

Dengan hormat,

Bersama ini kami perkenalkan dengan hormat mahasiswa di bawah ini:

Nama	: Wahyu Purnomo Aji
Nomor Induk Mahasiswa	: 163112351650032
Prodi/Konsentrasi	: Ilmu Komunikasi
Alamat Rumah	: Jl. Kali Cipinang Rt. 02 / Rw. 04 No. 34 Kel. Ciracas Kec. Ciracas, Jakarta Timur
HP	: 08979817166

Mahasiswa tersebut bermaksud melakukan penelitian dalam rangka penyusunan Skripsi dengan Judul: **Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Mempromosikan Jasa Melalui Instagram Dalam Meningkatkan Penggunaan Jasa Beauty Studio By CDY**, Dengan Dosen Pembimbing : Drs. Hadi Surantio, M.Si

Sehubungan dengan hal tersebut, mohon kiranya Bapak/Ibu dapat memberikan bantuan seperlunya. Demikian atas perhatiannya dan kerjasama Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.


Dr. Bhakti Nur Avianto, M.Si

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

Lampiran E

Surat Balasan Penelitian



Dokumentasi Penelitian



Foto Bersama wawancara *Keyinforman* Sayyida Amalia Hummah Selaku Owner Beauty Studi By Cdy pada tanggal 10 Juni 2022 di studio.



Foto Bersama wawancara *informan 1* Septi Maryani Selaku Konsumen Beauty Studi By Cdy pada tanggal 15 Juni 2022 di studio.



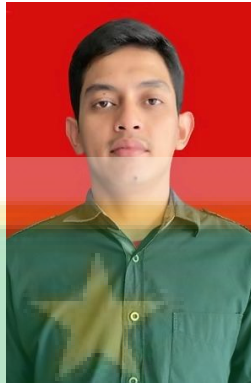
Foto Bersama wawancara *informan 2* Lissa Oktaviani Selaku Konsumen Beauty Studi By Cdy pada tanggal 17 Juni 2022 di studio.



Foto Bersama wawancara *informan* 3 Ayu Widiastuti Selaku Konsumen Beauty Studi By Cdy pada tanggal 21 Juni 2022 di rumah pribadi.

Lampiran G

Daftar Riwayat Hidup



Nama : Wahyu Purnomo Aji
Nomor Induk Mahasiswa : 163112351650032
Tempat, Tanggal Lahir : Jakarta, 19 September 1997
Alamat : Jl. Cipinang RT02 RW04 No 34, Ciracas, Jak-Tim
No HP : 0897817166
Alamat Email : ajipurnomowahyu19@gmail.com
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Hobi : Otomotif, Bulu tangkis

PENDIDIKAN FORMAL:

- 2003-2009 : SDN 04 Pagi Ciracas (Jl Raya Centex No 64, Ciracas, Jakarta Timur)
- 2009-2012 : SMPN 210 Ciracas (Jl Raya Centex, Ciracas, Jakarta Timur)
- 2012-2015 : SMK PGRI 20 Jakarta (Jl Abdulrahman, Cibubur, Ciracas, Jakarta Timur)
- 2015- Sekarang : Universitas Nasional (Ilmu Komunikasi/Public Relations), Pejaten, Jak-Sel

tahap 3

ORIGINALITY REPORT

19%

SIMILARITY INDEX

19%

INTERNET SOURCES

7%

PUBLICATIONS

%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	123dok.com Internet Source	5%
2	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet Source	1%
3	core.ac.uk Internet Source	1%
4	repositori.umsu.ac.id Internet Source	1%
5	www.scribd.com Internet Source	1%
6	laakfkb.telkomuniversity.ac.id Internet Source	1%
7	etheses.iainponorogo.ac.id Internet Source	1%
8	jurnal.usbypkp.ac.id Internet Source	1%
9	text-id.123dok.com Internet Source	<1%