

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

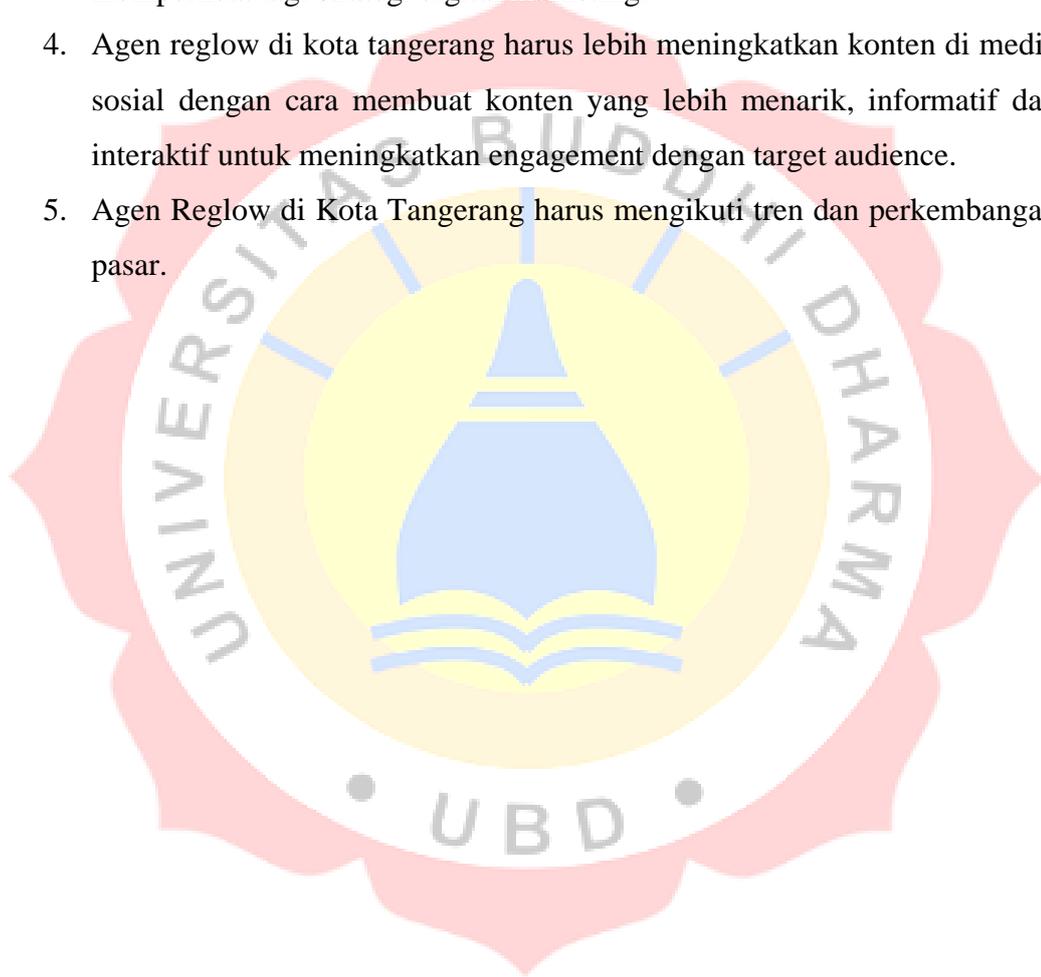
5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menyimpulkan bahwa:

1. Strategi komunikasi pemasaran yang dibangun oleh Agen Reglow Skincare di Kota Tangerang dalam meningkatkan penjualan produk skincare Reglow ialah dengan membangun strategi komunikasi SPT (Segmentasi, Posisi, Target). Segmentasi, meliputi kaum milenial, pekerja, dan ibu rumah tangga. Menekankan keunggulan unik yaitu berupa produk skincare alami, berformulasi khusus, harga yang terjangkau, kemudahan dalam penggunaan dan efektivitas dari pemakaian produk skincare reglow. pada perempuan yang peduli kulit. Positioning meliputi strata sosial menengah. Target dari para agen merupakan pekerja dan ibu rumah tangga dengan rentang usia 25 tahun sampai 35 tahun. Atrategi SPT ini juga sangat membantu para agen Reglow Tangerang dalam menentukan target pasar dan juga menentukan target penjualan dari para agen Reglow yang ada di Kota Tangerang.
2. Agen Reglow di Kota Tangerang mengimplementasikan Strategi Bauran Pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan Reglow *Skincare*, keempat elemen bauran pemasaran ini saling berkaitan satu sama lain. Para agen selalu menjaga kualitas produk mereka dengan menjaga kebersihan tempat penyimpanan skincare Reglow yang dijual, Mengembangkan produk skincare yang sesuai dengan kebutuhan dan tren pasar. dan memilih lokasi yang cukup strategis agar dapat dijangkau oleh para konsumen. Selain itu para agen juga Menetapkan harga yang kompetitif dan terjangkau oleh target pasar yang diinginkan. Melakukan promosi di toko konvensional dan media massa dan online. Promosi yang dilakukan sangat beragam untuk menarik minat konsumen menggunakan produk Reglow *skincare*.

5.2. Saran

1. Para agen Reglow *skincare* Kota Tangerang harus lebih aktif memperkenalkan produk Reglow kepada kalangan remaja dan juga anak muda untuk menjangkau lebih banyak target pasar.
2. Para agen *skincare* Reglow harus lebih memperhatikan toko konvensional yang strategis untuk dapat mencapai lebih banyak audience.
3. Saran untuk agen *skincare* reglow di kota tangerang adalah dengan memperkuat lagi strategi digital marketing.
4. Agen reglow di kota tangerang harus lebih meningkatkan konten di media sosial dengan cara membuat konten yang lebih menarik, informatif dan interaktif untuk meningkatkan engagement dengan target audience.
5. Agen Reglow di Kota Tangerang harus mengikuti tren dan perkembangan pasar.



DAFTAR PUSTAKA

Jurnal

- Irawan, Adi. (2022). Pengaruh Motivasi Belanja Hedonis, Gaya Hidup Berbelanja Dan Promosi Penjualan Terhadap Pembelian Impulsif Pada Konsumen ECommerce Tokopedia Indonesia (Studi Kasus Di Surabaya). *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*.
- Adi, Bangun Wibowo. (2015). “Pengaruh Suasana Toko, Promosi, dan Lokasi Terhadap Minat Beli di Planet Distro Kota Banjarmasin”.
- Arif Rahman, d. R. (2017). Strategi Komunikasi Pemasaran Produk Fair N Pink Melalui Media Sosial Instagram. *WACANA: Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi, Volume 16 No. 2, hal. 214 – 224*.
- Destino Reza Ferry Ardhana, N. S. (2024). Strategi Komunikasi Pemasaran Brand Zivaa Beauty Di Instagram Dalam Membangun Citra Merek Pada Followers. *Jurnal Ilmu Komunikasi, Vol. 13 No. 1, Hal. 93-103*.
- Farida, L. (2024). Strategi Komunikasi Pemasaran Produk Kecantikan Scarlett Cabang Malang. *Jurnal Manajemen Dewantara, Vol 8, No 1, Hal. 214-222*.
- Hashim, d. P. (2021). Strategi Komunikasi Pemasaran Scoop dan Skoop Dalam Membangun Brand Image. *JIST: Jurnal Indonesia Sosial Teknologi, Vol. 2 No. 01, Hal. 62–71*.
- Jubaidah, S. (2024). Strategi Komunikasi Global Dalam Praktik Pemasaran Global. *INFORMATIKA Vol. 12 No.1, Hal. 11-21*.
- Nanda, C. S. (2022). Analisis Marketing Communication dalam Membangun Brand Image melalui Sosial Media Instagram (Studi Kasus pada Kopiria Samarinda). *Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 10 No.2*.
- Primagara, M. (2013). Kesesuaian Isi Tayangan Iklan Tv Dengan Kelas Sosial Target Konsumen. *Jurnal Visi Komunikasi, Vol. 12, No. 1, Hal. 213*.
- Rizal, F. A. (2018). Pengaruh Harga, Desain Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Serta Dampaknya Pada Kepuasan Pasca Pembelian Perumahan Di Kota Banda Aceh. . *Jurnal Manajemen Inovasi, Vol. 8 No.3*.
- Rusdi. (2019). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Perusahaan Genting Ud. Berkah Jaya. *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis, Hal. 1-6*.
- Sefti, F. (2016). Strategi bauran pemasaran (Marketing mix) 7p (product, price, place, promotion, people, process, physical evidence) di cherryka bakery. *Journal of Culinary Education and Technology, Vol. 5 No. 6*.
- Thabit, T. H., & Raewf, M. B. (2018). The Evaluation of Marketing Mix Elements: A Case Study. *International Journal of Social Sciences & Educational Studies, 4(4), 100–109*.

- Tri, R. B. N. H. d. (2024). Analisis Strategi Komunikasi Pemasaran MS Glow Kepada Konsumen Melalui Instagram dalam Meningkatkan Brand Awareness. *Pubmedia Social Sciences and Humanities, Volume. 1, Nomor 4, Hal: 1-14.*
- Weldi, D. A. L. (2019). Komunikasi Pemerintah Desa dalam Perencanaan Pembangunan Desa Suatu Studi di Desa Soatobaru Kecamatan Galela Barat Kabupaten Halmahera Utara. *Jurnal Administrasi Publik, Vol. 5, Hal. 76.*
- Yuriko, T. S. d. V. (2019). Strategi Komunikasi Bisnis Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Vivelle Di Shan Hair Beauty Care. *Jurnal STT Malang, Vol. 8 No. 1.*

Buku

- Basu dan Hani. (2004). Manajemen Pemasaran Perilaku Konsumen. Edisi Ketiga. Yogyakarta : Liberty.
- Cangara, H. (2019). *Pengantar Ilmu Komunikasi Edisi Keempat.* Depok: PT. Raja Grafindo Persada.
- Effendy, O. U. (2004). *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek.* Bandung: Rosdakarya.
- Kotler, Philip; Armstrong, Garry, (2008). Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid 1, Erlangga, Jakarta.
- Kotler dan Keller. (2009). Manajemen Pemasaran. Jilid 1. Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. (2012). Manajemen Pemasaran Edisi 13, Bahasa Indonesia Jilid 1 dan 3 Cetakan. Jakarta: Rajawali.
- Kotler, P., & Armstrong, G (2018). Principles of Marketing Global Edition 17th Edition. London: Pearson Education.
- Liliwari, A. (2014). *Sosiologi dan Komunikasi Organisasi.* Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Moleong, Lexy J. (2013). Metode Penelitian Kualitatif. Edisi Revisi. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.
- Moleong, Lexy. J. (2016). Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Ryanata, M. W. (2018). *Strategi Komunikasi Pemasaran Digital Produk Rexco PT. Altama Surya Anugerah Tahun 2019-2021.* Jakarta: Sekolah Tinggi Manajemen PPM .
- Setiadi, N. (2019). *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen Edisi Ketiga.* Jakarta: Prenada Media.
- Suminto, H. (2002). *Pemasaran Blak-blakan.* Batam: Inter Aksara.
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses.* Jakarta: Salemba Empat.

Wawolumaya. (2022). *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Pada Rose Collection Manado*. Manado: Universitas Sam Ratulangi.

Widjaja. (2002). *Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.

Yatminiwati, M. (2019). *Manajemen Strategi: Buku Ajar Perkuliahan Bagi Mahasiswa*. Lumajang: Widyagama Press.

Skripsi

Yusniar. (2023). *Strategi Komunikasi Pemasaran Toko Jakarta Cosmetic Dalam Mempertahankan Eksistensi*. Skripsi. Lhoksumawe: Universitas Malikusaleh.

Sahin, S. (2023). *Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Akun Instagram @Beautymaskerofficial*. Skripsi. Medan: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Masfufah Choirunnisak. (2020). *Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Home Industri Hasta Indonesia*. Skripsi. Surabaya: UIN Sunan Ampel Surabaya.

Tesis

Taryono, M. (2022). *Strategi Komunikasi Pemasaran Pendidikan Di MTS Ma'arif Nu 07 Selakambang Kabupaten Purbalingga*. Tesis. Kebumen: Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama Kebumen.

Sumber Internet

Admin. (2024). *Our Journey Re- Glow*. Retrieved from Re-Glow: <https://www.reglow.id/reglow-journey/>

<https://www.reglow.id/agen-resmi/?search=agen+tangerang>

<https://www.industry.co.id/read/101291/hadirnya-reglow-dr-shindy-berharap-masyarakat-mendapat-kulit-cerah-alami-tanpa-glowing-sesaat>

<https://indonesia.go.id/kategori/editorial/7804/fenomena-cantik-industri-kosmetik?lang=1>

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Joni Chandra
Tempat, Tanggal Lahir : Tangerang, 11 januari 1996
Alamat : Jl. Raya Tanjung Kait, Kp.Kebon Baru RT002/004
Ds.Marga Mulya kec.Mauk ,Tangerang 15530
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Buddha
Status : Belum Menikah
No. Telp : 0838-1235-1665 / 0857-7191-2927
E-mail : jonichandra29@gmail.com

Riwayat Pendidikan :

- Lulus SMA Negeri 2 Kab.Tangetang Jurusan IPA (2011 s/d 2014)
- Lulus SMP Negeri 1 Mauk (2008 s/d 2011)
- Lulus SD Negeri Ketapang (2002 s/d 2008)

Pengalaman Kerja :

- Bekerja sebagai Administrasi toko emas pasar mauk (2014 s/d 2018)
- Bekerja sebagai Quality Control (QC) & Gudang di PT.Multikarya Prima Sejahtera selama 1 tahun (2018 s/d 2019)
- Bekerja sebagai Staff Administrasi di PT.Makmur Karya Kreatif selama 2 tahun (2019 s/d 2021)
- Bekerja sebagai General Manager di B Enterprise Group (2021 s/d Sekarang)

Keahlian :

- Mengoperasikan Software Komputer (Ms Excel dan Ms Word)

Pedoman Wawancara

1. Sejak kapan Bapak/Ibu bergabung dengan Produk *Skincare* Reglow?
2. Dari banyak nya produk *skincare* apa yang membuat Bapak/Ibu memilih join dengan produk Reglow?
3. Apa saja benefit yang sudah Bapak/Ibu dapatkan dari join dengan produk Reglow?
4. Produk Reglow apa saja yang Bapak/Ibu jual?
5. Berdasarkan produk yang disebutkan tadi berapa harga produk-produk tersebut?
6. Apa kelebihan produk Reglow di banding dengan produk *skincare* lainnya?
7. Bagaimana cara Bapak/Ibu meyakinkan pelanggan untuk membeli produk Reglow di tengah-tengah banyaknya gempuran produk-produk *skincare*?
8. Selain toko biasanya dimana Bapak/Ibu melakukan penjualan?
9. Untuk toko di E-Commerce dan media sosial Bapak/Ibu berjualan platform apa saja Pak/Bu?
10. Untuk nama toko di e-commerce dan media sosial apa saja Pak/Bu?
11. Untuk penjualan nya Apakah Cukup efektif dengan berjualan di tempat yang dijelaskan tadi?
12. Selain itu apakah bapak/Ibu ada membuka Resslerer?
13. Adakah perbedaan antara harga yang di tawarkan kepada Reseller dan end user?
14. Adakah perbedaan harga bila Reseller mengambil jumlah yang lebih banyak?
15. Untuk lokasi toko Bapak/Ibu apakah banyak konsumen ke toko untuk membeli produk reglow?
16. Promosi apa saja yang di tawarkan oleh Bapak/Ibu dalam meningkatkan penjualan?
17. Penawaran seperti apa yang biasa dilakukan oleh Bapak/Ibu untuk meyakinkan calon Reseller untuk bergabung menjadi bagian dari Reglow?
18. Bagaimana cara Bapak/Ibu dalam meningkatkan penjualan reglow seperti apa?
19. Bagaimana cara Bapak/Ibu menawarkan promosi kepada pelanggan?

20. Untuk target wilayah untuk melakukan penjualan apakah hanya di Tangerang saja Pak/Bu?
21. Apakah hanya berjualan reglow atau ada produk lain?
22. Siapa saja target audiens produk Reglow *Skincare* di Tangerang?
23. Bagaimana persaingan produk perawatan kulit di Tangerang?
24. Berapa target penjualan reglow setiap bulan?
25. Berapa target penjualan yang diinginkan?
26. Jenis pesan pemasaran apa yang akan diterima oleh audiens target?
27. Bagaimana bapak mengukur efektivitas kampanye pemasaran produk bapak?



TRANSKRIP WAWANCARA



Narasumber 1

Nama Agen : Hj. Dalatun Hasanah
Nama Toko : Reglowtancity
Usia : 42 Tahun
Agama : Islam
Alamat Toko : Jl. Jendral sudirman, Tangciry Mall Lt. UG Blok B . 19S
sebelah Sport Station
E-commerce : Shopee (Reglowagentangerang), Tokopedia
(Reglowagentangerang).
Media sosial : Instagram (@Reglow.tangcitymall), Tiktok
(Reglowtancity)

PERTANYAN	JAWABAN
Sejak kapan Ibu bergabung dengan Produk Reglow?	<i>Saya sudah bergabung dengan Reglow Skincare itu tahun 2022 awal jadi sudah sekitar 2 tahun.</i>
Dari banyak nya produk <i>skincare</i> apa yang membuat Ibu memilih join dengan produk Reglow?	<i>karena menurut saya, saya cocok menggunakan produk Reglow dan memang saya tertarik untuk bergabung karena melihat peluang dari bisnis skincare sekarang ini dan kebetulan reglow ini juga produk baru jadi pasarnya lumayan bagus.</i>

PERTANYAN	JAWABAN
<p>Apa saja benefit yang sudah Ibu dapatkan dari join dengan produk Reglow?</p>	<p><i>yah sudah pasti dapat penghasilan tambahan yah, selain itu juga saya bisa dapat banyak relasi dari Reglow, selain itu di Reglow ini juga banyak hadiah-hadiah yang bisa di dapat bila penjualan saya bagus setiap bulannya. Bila penjualan saya bagus saya bisa dapat jalan-jalan gratis sama dapat hadiah tambahan berupa uang dan barang-barang juga.</i></p>
<p>Produk Reglow apa saja yang Ibu jual?</p>	<p><i>Produk yang saya jual cukup banyak saya ada jual satuan ada juga jual paketan, untuk yang satuan saya ada stok produk Advanced Hydration Facial Foam, Ceramides Expert Hydrating Toner, 7x Ceramide Barrier Repair Moisturizer Gel, Perfect Glowing and Whitening Serum, Ultimate Glow Shet Mask With Jeju Lemon, Intensive Whitening Night Cream, Facial Wash Skin Purifying, 2 in 1 Toner and Micellar Water, Rejuvenating Intensive Cream. Untuk yang paket kami jual yang Paket Lengkap dan Paket Basic Daily.</i></p>
<p>Berdasarkan produk-produk yang disebutkan tadi berapa harga produk-produk tersebut?</p>	<p><i>Untuk harga sih beragam yah, Advanced Hydration Facial Foam (Rp. 99.000,-), Ceramides Expert Hydrating Toner (Rp. 99.000,-), 7x Ceramide Barrier Repair Moisturizer Gel (Rp. 119.000,-), Perfect Glowing</i></p>

PERTANYAN	JAWABAN
	<p><i>and Whitening Serum (Rp. 90.000,-), Ultimate Glow Shet Mask With Jeju Lemon (Rp. 19.000,-), Intensive Whitening Night Cream (Rp. 88.000,-), Facial Wash Skin Purifying (Rp. 85.000,-), 2 in 1 Toner and Micellar Water (Rp. 90.000,-), Rejuvenating Intensive Cream (Rp. 90.000,-). Untuk yang paket kami jual yang Paket Lengkap (Rp. 355.000,-) dan Paket Basic Daily (Rp. 265.000,-).</i></p>
<p>Apa kelebihan produk Reglow di bandingkan dengan produk skincare lainnya?</p>	<p><i>Menurut saya karena harganya lebih terjangkau, terus juga kalau beli paketan harganya lebih murah di banding beli paket skincare lain. Selain itu produk ini juga tidak mengandung merkuri dan mengandung bahan-bahan herbal jadi aman juga untuk ibu menyusui.</i></p>
<p>Bagaimana cara Ibu meyakinkan pelanggan untuk membeli produk Reglow di tengah-tengah banyaknya gempuran produk-produk skincare?</p>	<p><i>biasanya kita kasih liat testimoni dari pelanggan kita yang sudah pakai produk kita yah, di sosial media kita juga kita upload tentang testimoni produk reglow. Selain testimoni dari chat Whatsapp, kita juga ada video-video testimoni pelanggan yang pakai produk reglow selain itu juga ada dari beberapa influencer san publik figur. Biasanya video nya nanti kita kasih liat customer atau calon pelanggan agar mereka bisa yakin dan percaya</i></p>

PERTANYAN	JAWABAN
	<i>membeli dan menggunakan produk reglow.</i>
Untuk biaya sewa di tangcity sendiri tidak murah bagaimana cara Ibu mensiasati hal tersebut?	<i>Memang biaya sewa disini cukup mahal yah harganya selain itu juga dengan saya membuka toko dimall tentu saja menambah biaya pengeluaran saya untuk bayar sewa dan juga membayar karyawan untuk menjaga toko, nah saya mensiasatinya dengan membuka toko online di e-commerese sama ada juga di sosial media, saya juga buka banyak reseller untuk menambah penjualan saya.</i>
Selain toko biasanya dimana Ibu melakukan penjualan?	<i>Kebetulan saya buka toko selain yang ada di tangcity saya juga ada toko di balaraja, selain itu saya juga ada buka toko di e-commerese dan ada di platform media sosial juga.</i>
Untuk toko di E-Commerese dan media sosial Ibu berjualan platform apa saja Bu?	<i>untuk e-commerese saya ada tokopedia dan shoppe, untuk di media sosial saya ada instagram dan tiktok. Untuk penjualan secara online juga dilakukan oleh karyawan saya yang ada di toko dan semua penjualan online saya distribusikan dan melakukan pengiriman melalui produk-produk yang ada di toko saya.</i>
Untuk nama tokon di e-commerese dan media sosial apa saja Bu?	<i>untuk toko di TangcityMall namanya (Reglowtangcity), untuk toko di e-commerese saya ada tokopedia namanya (Reglowagentangerang) dan</i>

PERTANYAN	JAWABAN
	<p>shoppe namanya (Reglow agen tangerang), untuk di media sosial saya ada instagram dengan nama (reglow.tangcitymall) dan tiktok (@reglow.tangcitymall).</p>
<p>Untuk penjualan nya Apakah Cukup efektif dengan berjualan di tempat yang dijelaskan tadi?</p>	<p>Untuk penjualan sih lumayan efektif yah, apalagi pada penjualan online karena untuk offline store kita itu penjualan nya sekitar 30% dan 70% nya itu penjualan dari online. Karena untuk penjualan offline kita hanya mengandalkan pengunjung mall yang datang, sedangkan kalau di online pelanggan kita banyak juga yang dari luar kota tangerang.</p>
<p>Selain itu apakah Ibu ada membuka Reseller?</p>	<p>Ada, saya juga ada buka Reseller untuk menambah penjualan saya punya reseller ada sekitar 100 reseller tetapi yang aktif ada sekitar 65 reseller untuk reseller juga kita distribusiin produknya dari toko ini juga.</p>
<p>Adakah perbedaan antara harga yang di tawarkan kepada Reseller dan end user?</p>	<p>untuk perbedaan harga tentu saja ada untuk reseller minimal mereka harus membeli 5 paket dan untuk harga nya dari 5 paket itu keuntungannya kita kasih diskon harga sebesar 17% dari harga yang kita kasih ke pelanggan. Untuk reseller yang mengambil paket lebi dari 30 itu biasa kita kasih discount sebanyak 30%. kalau untuk</p>

PERTANYAN	JAWABAN
	<i>pelanggan kita tetap kasih harga normal sesuai dengan harga pasaran.</i>
Adakah perbedaan harga bila Reseller mengambil jumlah yang lebih banyak?	<i>Beda, dari reseller itu kita kasih discount 24%, kita sih ada jenjang nya kalau reseller itu ada 2 tingkatan yah. Kalau ambil 5 paket itu reseller biasa kalau 30 paket itu VIP kalau reseller biasa itu 24% kalau reseller VIP itu 30%</i>
Untuk lokasi toko Ibu ini kan ada di dalam mall Bu, apakah banyak yang datang ke toko untuk membeli produk reglow?	<i>Lumayan banyak sih karena saya sih sering buat pengumuman lewat Customer Service yang suka di umumin kalau lagi jam-jam tertentu, kita suka upload promosi juga di media sosial kita update reels update review-review orang tentang produk reglow, kita ada pasang banner promosi juga seperti di parkiran, terus ada poster-poster juga di setiap eskalator. Jadi lumayan banyak juga yang tahu toko saya.</i>
Promosi apa saja yang di tawarkan oleh Ibu dalam meningkatkan penjualan?	<i>Saya sih sering buat pengumuman lewat Customer Service yang suka di umumin kalau lagi jam-jam tertentu, kita suka upload promosi juga di media sosial kita update reels update review-review orang tentang produk reglow, kita ada pasang banner promosi juga seperti di parkiran, terus ada poster-poster juga di setiap eskalator.</i>
Penawaran seperti apa yang biasa dilakukan oleh Ibu untuk	<i>saya biasa nya yakinin reseller dengan cara memberitahu dan</i>

PERTANYAN	JAWABAN
<p>meyakinkan calon Reseller untuk bergabung menjadi bagian dari Reglow?</p>	<p><i>memperlihatkan hasil apa saja yang sudah saya dapat karena menjadi agen Reglow, selain itu tentu saja saya meyakinkan reseller dengan cara meyakinkan mereka kalau menjadi reseller ini selain mendapatkan uang tambahan tetapi juga akan mendapatkan banyak relasi dan juga keuntungan pastinya. Saya juga biasanya meyakinkan mereka bahwa saya akan membantu mereka agar mereka bisa berjualan produk Reglow ini dengan tips dan trik yang biasa saya lakukan untuk berjualan agar reseller saya juga bisa berjualan produk reglow.</i></p>
<p>Bagaimana cara Ibu dalam meningkatkan penjualan reglow seperti apa?</p>	<p><i>saya biasanya kasih promo ke pelanggan dan customer saya, seperti beli satu pake dapet gratis pouch, setiap beli satuan akan kami kasih gratis hand cream, ganci, masker dan masih banyak lagi.</i></p>
<p>Bagaimana cara Ibu menawarkan promosi kepada pelanggan?</p>	<p><i>Biasanya kita menawarkan promosi melalui iklan seperti banner yang kita pasang di area eskalator dan juga di sosial media kita, seperti mengupload brosur di story instagram, upload video di tiktok. Kita juga biasa buat broadcast di whatsapp.</i></p>

PERTANYAN	JAWABAN
<p>Untuk target wilayah untuk melakukan penjualan apakah hanya di tangerang saja Bu?</p>	<p><i>kalau untuk toko sih kita hanya wilayah tangerang saja yah, apalagi toko kita adanya di mall jadi target yah pasti para pengunjung mall, tapi klo dari online banyak juga pelanggan kita yang dari luar kota bahkan luar pulau. Nanti biasa kita akan packing dan kirim melalui ekspedisi untuk pemesanan dari luar kota dan luar pulau.</i></p>
<p>Apakah hanya berjualan reglow atau ada produk lain?</p>	<p><i>untuk produk lain kita tidak ada jual, karena kita hanya menjual produk reflow saja. Kebetulan juga toko kita memang menggunakan brand Reglow jadi kita tidak bisa memasukan brand lain selain Reglow.</i></p>
<p>Siapa saja target audiens produk Re-Glow Skincare di Tangerang?</p>	<p><i>untuk di toko kami sih untuk pembelinya lebih banyak di kalangan ibu-ibu, untuk anak muda nya hanya sedikit.</i></p>
<p>Bagaimana persaingan produk perawatan kulit di Tangerang?</p>	<p><i>untuk persaingan sih di tangerang cukup lumayan yah, karena banyak banget produk-produk skincare yang ada di tangerang. Tapi kita tetep bisa bersaing karena harga produk kita cukup murah dan cukup terjangkau.</i></p>
<p>Berapa target penjualan reglow setiap bulan?</p>	<p><i>untuk target sih minimal sebulan kita bisa jual 100 paket untuk di toko untuk yang satuan bisa 100-200 pcs perbulan, kalau untuk reseller itu ada target masing-masing, kalau untuk</i></p>

PERTANYAN	JAWABAN
	saya sebagai agen kalau bisa sih sebulan bisa 100-300 paket karena kan saya selain ada toko juga ada reseller.
Berapa target penjualan yang diinginkan?	Target saya sih kalau bisa sebulan untuk yang paket bisa 300-500 paket perbulan nya, untuk yang satuan saya juga mau nya sebulan minimal 500 pcs lah yang terjual.
Jenis pesan pemasaran apa yang akan diterima oleh audiens target?	yang pasti branding nya dulu yah, karena orang-orang harus tau dulu kalau ada produk reglow setelah mereka tau baru kita kasih testimoni-testimoni nya sama mereka sama biasa kita kasih bonus dulu untuk mereka tertarik coba produk reglow.
Bagaimana agen Ibu mengukur efektivitas kampanye pemasaran mereka?	sudah pasti kita lihat dari hasil penjualan kita yah, kalau penjualan kita meningkat berarti pemasaran kita bagus.

TRANSKIP WAWANCARA



Narasumber 2

Nama Agen : Ratmi
Nama Toko : Agen Resmi Reglow
Usia : 50 Tahun
Agama : Islam
Alamat Kantor : Jl Nuri 3 no.34 RT 02 RW 13 Cibodasari perumnas 1,
Cibodas Tangerang banten
Tanggal Wawancara : 2 juli 2024
Alamat Google Bisnis : AGEN RESMI REGLOW & DABE BEAUTE
SKINCARE TANGERANG

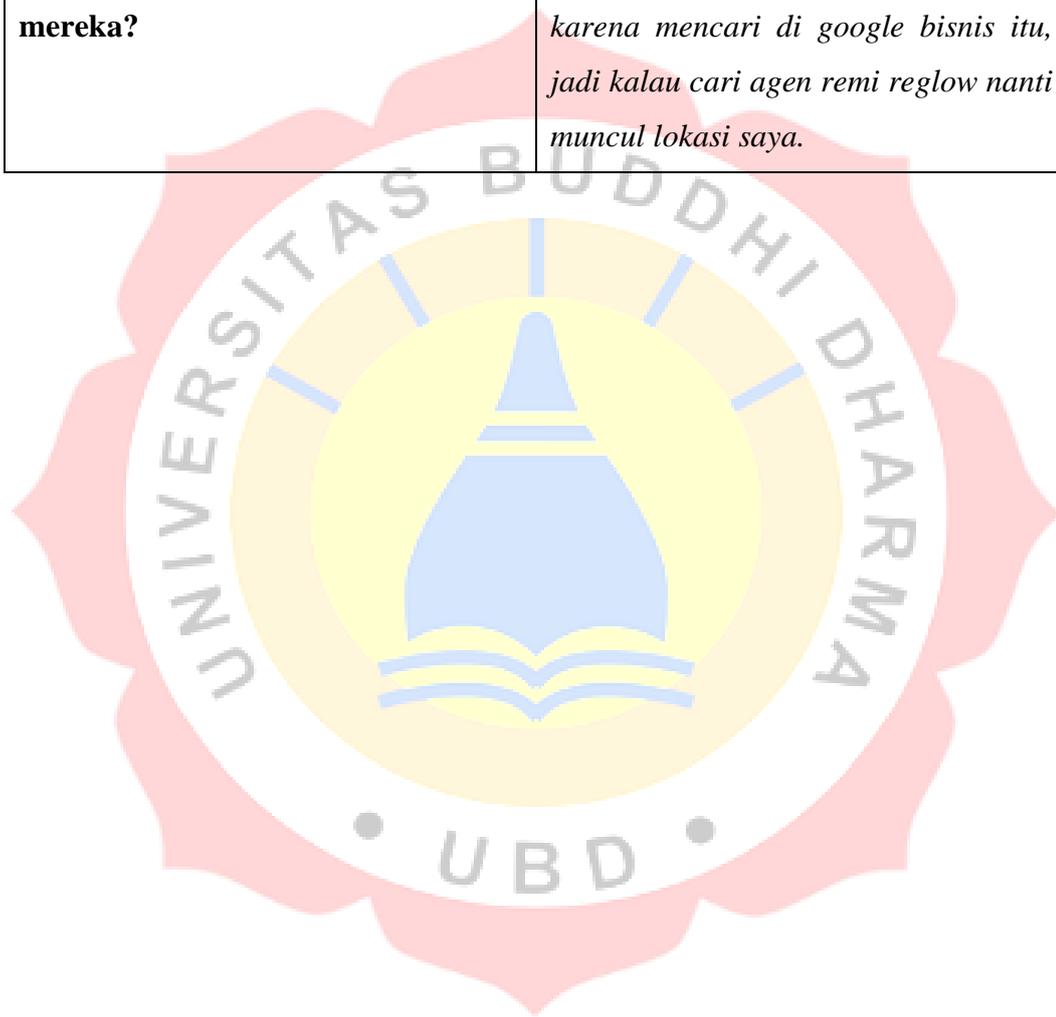
PERTANYAN	JAWABAN
Sejak kapan Ibu bergabung dengan Produk Reglow?	<i>Saya sudah bergabung dengan Reglow Skincare sudah sekitar 2 tahun.</i>
Dari banyak nya produk skincare apa yang membuat Ibu memilih join dengan produk Reglow?	<i>Saya sih browsing yah , karenakan kadangkannya skincare tuh ada yang abal-abal, ada yang sesaat doang putihnya nanti malah muka jadi rusak setelah saya teliti reglow ini tuh gak ada merkuri yah. Sudah BPOM juga.</i>

PERTANYAN	JAWABAN
<p>Apa saja benefit yang di dapatkan dari join dengan produk Reglow?</p>	<p><i>Kalau saya jualan itu lakunya waktu dulu yah, yang saya dapatkan waktu itu pasti banhyak yah. kalau sekarang sudah mulai sepi jadi mulai banyak persaingan yah.</i></p>
<p>Produk Reglow apa saja yang Ibu jual?</p>	<p><i>Untuk produk sih semua produk saya jual yah semua produk yang</i></p>
<p>Berdasarkan produk-produk tadi berapa harga produk-produk tersebut?</p>	<p><i>Untuk harga sih kita ikut dari pusat yah. Jadi harga yang saya jual juga mengikuti harga pusat.</i></p>
<p>Apa kelebihan produk Reglow di banding dengan produk skincare lainnya?</p>	<p><i>Menurut saya reglow itu bagus yah, tidak mengandung merkuri seperti produk lain. Kalau produk lain kan pakai langsung putih, tapi kalau reglow itu enggak yah dia itu bertahap. Selain itu juga sudah BPOM yah jadi nya aman untuk di jual.</i></p>
<p>Bagaimana cara Ibu meyakinkan pelanggan untuk membeli produk Reglow di tengah-tengah banyaknya gempuran produk-produk skincare?</p>	<p><i>biasanya kita kasih liat testimoni dari pelanggan kita yang sudah pakai produk kita yah, di sosial media kita juga kita upload tentang testimoni produk reglow. sama paling di kasih tau kalau produk reglow tuh enggak ada merkuri jadi aman gak ada efek samping.</i></p>
<p>Biasanya Ibu melakukan penjualan dimana saja selain di rumah ?</p>	<p><i>Saya sih ada di e-commerce sama google bisnis.</i></p>
<p>Untuk toko di E-Commerce ada di platform apa saja bu?</p>	<p><i>untuk e-commerce saya ada lazada, tapi semenjak banyak muncul tiktokshoop jadi yang di lazada saya sudah tidak ada penjualan.</i></p>

PERTANYAN	JAWABAN
Untuk nama toko di e-commerce dan google nya apa saja Bu?	<i>Untuk dilazada nama tokonya (Kenaksalestour) google bisnis (Agen Resmi Reglow & Dabe Beaute Skincare Tangerang)</i>
Apakah Cukup efektif dengan berjualan di tempat yang dijelaskan tadi?	<i>Di lazada cukup efektif sebelum tiktokshop muncul, dulu sih penjualannya lumayan dari lazada biasa 70% nya dari lazada.</i>
Selain itu apakah Ibu ada membuka Reseller?	<i>Tidak ada saya tidak memiliki reseller.</i>
Adakah perbedaan antara harga yang di tawarkan kepada Reseller dan end user?	<i>Narasumber tidak memiliki reseller.</i>
Adakah perbedaan harga bila Reseller mengambil jumlah yang lebih banyak?	<i>Narasumber tidak memiliki reseller.</i>
Penawaran seperti apa yang biasa dilakukan oleh Ibu untuk meyakinkan calon Reseller untuk bergabung menjadi bagian dari Reglow?	<i>Narasumber tidak memiliki reseller.</i>
Untuk lokasi ibu ini kan ada di dalam perumahan bu, apakah banyak yang dateng ke rumah untuk membeli produk reglow?	<i>Yang dateng sih ada yah, meskipun gak ada toko kan saya ada stop produknya jadi banyak juga yang dateng kerumah untuk beli produknya. Melihay dari titik lokasi di google tadi.</i>
Promosi apa saja yang di tawarkan oleh Ibu dalam meningkatkan penjualan?	<i>saya biasa nya kasih promo paling. Promo yang sudah di kasih sama pusat kayak 6.6 sale, 7.7 sale. Itu biasanya waktu yang tepat buat saya berjualan</i>

PERTANYAN	JAWABAN
	<i>memanfaatkan tanggal kembar dan hari raya atau hari besar</i>
Bagaimana cara Ibu dalam meningkatkan penjualan reglow seperti apa?	<i>saya biasa nya kasih promo paling. Promo yang sudah di kasih sama pusat kayak 6.6 sale, 7.7 sale.</i>
Bagaimana cara agen menawarkan promosi kepada pelanggan?	<i>Kalau promosi saya pasang status whatsapp paling. Sama biasa juga kirim broadcast di whatsapp.</i>
Untuk target wilayah untuk melakukan penjualan apakah hanya di tangerang saja Bu?	<i>Kalau wilayah sih saya jabodetabek yah, karena google bisnis saya itu jangkauan nya jabodetabek.</i>
Apakah hanya berjualan reglow atau ada produk lain?	<i>Ada jual produk lain juga, jadi saya ada jual produk dabe beauty.</i>
Siapa saja target audiens produk Re-Glow Skincare di Tangerang?	<i>untuk saya sendiri target audiensnya Itu di kalangan ibu-ibu berarti termasuk kedalam kalangan menengah yah,.</i>
Bagaimana persaingan produk perawatan kulit di Tangerang?	<i>Saya sendiri sih karena saya jualan nya dabel yah ada merek dabe beauty jadi lumayan persaingan nya, malah penjualan nya lebih banyak dari yang dabe beauty itu karena harga nya lebih murah.</i>
Berapa banyak penjualan reglow Ibu setiap bulan?	<i>Untuk penjualan sih saya dalam sebulan bisa menjual 10 sampai 20 paket. Yah berartri penjualan saya sekitar 5juta sebulan.</i>
Berapa target penjualan yang diinginkan?	<i>Target saya sih kalau bisa sebulan untuk yang paket bisa 100 paket yang saya jual.</i>

PERTANYAN	JAWABAN
<p>Jenis pesan pemasaran apa yang akan diterima oleh audiens target?</p>	<p><i>Kalau saya memalui toko yang ada di google bisnis itu yah. Sama yang dari lazada. Berarti dari web sama e - commerse</i></p>
<p>Bagaimana agen Ibu mengukur efektivitas kampanye pemasaran mereka?</p>	<p><i>Mengukurnya sih kalau dari google bisnis itu banyak yang dateng kerumah karena mencari di google bisnis itu, jadi kalau cari agen remi reglow nanti muncul lokasi saya.</i></p>



TRANSKIP WAWANCARA



Narasumber 3

Nama Agen : Suyanto

Nama Toko : ReglowSkincare

Usia : 51 Tahun

Agama : Islam

Alamat Toko : Perum Cikupa Permai Blok C3 No.16 RT 024 RW 006 Dukuh
Cikupa Tangerang Banten, 15710

Alamat Web : www.reglow-co.id

E-Commerce : Shopee (Reglowskincareonlineshop)

Media Sosial : Tiktok (@reglowskincareshop), Instagram
(@reglowskincareshop), Facebook (@reglowskincareshop).

PERTANYAN	JAWABAN
Sejak kapan Bapak bergabung dengan Produk Reglow?	<i>Saya mulai bergabung dengan Reglow itu di tahun 2021 bulan september</i>
Dari banyak nya produk <i>skincare</i> apa yang membuat Bapak memilih join dengan produk Reglow?	<i>karena gini yah, awalnya itu kenapa saya join Reglow itu karena ini produk baru, pangsa pasarnya masih luas kesempatan banget untuk memasarkan produk baru ini dan saya punya niatan untuk bergabung di Reglow. yang saya</i>

PERTANYAN	JAWABAN
	<p><i>senang nya itu pertama kali saya beli produknya itu dipakai sama istri saya bagus. Ketika itu kan brand baru nih ada perekrutan agen saya ikut aja.</i></p>
<p>Apa saja benefit yang sudah bapak dapatkan dari join dengan produk Reglow?</p>	<p><i>Benefit nya itu yang pasti saya ada penghasilan, ada logam mulia, ada handphone, ada motor dan masih saya bisa renovasi rumah juga.</i></p>
<p>Produk Reglow apa saja yang Bapak jual?</p>	<p><i>Yang saya jual produk Reglow saja semua item produk reglow itu seperti Advanced Hydration Facial Foam, Ceramides Expert Hydrating Toner, 7x Ceramide Barrier Repair Moisturizer Gel, Perfect Glowing and Whitening Serum, Ultimate Glow Shet Mask With Jeju Lemon, Intensive Whitening Night Cream, Facial Wash Skin Purifying, 2 in 1 Toner and Micellar Water, Rejuvenating Intensive Cream, Sunscreen dan Acne Spot.</i></p>
<p>Berdasarkan produk yang disebutkan tadi berapa harga produk-produk tersebut?</p>	<p><i>Karena harga tuh sudah ketentuan pusat yah untuk harga sih kita semua mengikuti harga dari pusat jadi untuk harga pasti semua agen dan reseller pasti sama karena memang mengikuti harga dari pusat. Karena pusat juga memang tidak berjualan, mereka mempercayakan penjualan kepada agen dan reseller jadi agar tidak terjadi kesenjangan harga dan</i></p>

PERTANYAN	JAWABAN
	<i>penjualan semua harga disamakan dan di atur oleh pusat.</i>
<p>Apa kelebihan produk Reglow di banding dengan produk <i>skincare</i> lainnya?</p>	<p><i>Menurut istri saya yah Reglow tidak mengakibatkan ketergantungan, nyaman dipakai, kayak biasanya kan produk yang lain kan orang biasanya pengen putih yah tapi setelah tidak pake berubah kulitnya. Kalau reglow enggak dia stabil aja karena perawatan kan, reglow itu diutamakan untuk kesehatan bukan untuk kecantikan.</i></p>
<p>Bagaimana cara Bapak meyakinkan pelanggan untuk membeli produk Reglow di tengah-tengah banyaknya gempuran produk-produk <i>skincare</i>?</p>	<p><i>Biasanya kalau orang kesini tuh kan keluhan, keluhan habis pakai produk ini seperti ini, kulit muka saya seperti ini, nah terus sasaran kan untuk pemula pakai produk yang ini terus keunggulannya seperti ini nah kita jelasin semua. Memang penjelasannya itu benar seperti itu tidak saya buat-buat dan tidak saya kurang-kurangi. Tapi yah alhamdulillah mereka banyak yang cocok.</i></p>
<p>Selain toko biasanya dimana Bapak melakukan penjualan?</p>	<p><i>Selain dari toko saya dirumah, Saya kebanyakan di e-commerce yah kayak shopee, toko pedia, ada juga di media sosial kaya tiktok, facebook.</i></p>
<p>Untuk toko di E-Commerce dan media sosial Bapak berjualan platform apa saja Pak?</p>	<p><i>untuk e-commerce kita ada tokopedia dan shoppe, untuk di media sosial kita ada Facebook dan tiktok.</i></p>

PERTANYAN	JAWABAN
<p>Untuk nama toko di e-commerce dan media sosial apa saja Pak?</p>	<p><i>untuk toko di rumah (ReglowSkincare), untuk Tokopedia saya lupa karena tidak begitu optimal sih, Shopee nama tokonya (Reglowskincareonlineshop), dan untuk Tiktok (@reglowskincareshop). Untuk facebook karena metta nya lagi kurang bagus jadi saya off untuk sementara.</i></p>
<p>Untuk penjualan nya Apakah Cukup efektif dengan berjualan di tempat yang dijelaskan tadi?</p>	<p><i>Untuk pembeliannya sih kita lebih banyak di e-commerce lebih banyak di shopee. Untuk di toko presentase kita sih paling hanya 10% unruk 90% nya itu dari e-commerce dan sosial media. Mungkin karena temoat juga kali yah jadi di toko ini agak kurang, tapi kedepan nya saya mau cari lokasi lagi untuk membuka toko.</i></p>
<p>Selain itu apakah Bapak ada membuka Resslerer?</p>	<p><i>Ada, saya punya reseller ada lima tetapi yang aktif ada tiga reseller</i></p>
<p>Adakah perbedaan antara harga yang di tawarkan kepada Reseller dan end user?</p>	<p><i>untuk perbedaan harga tentu saja ada untuk reseller minimal mereka harus membeli 5 paket dan untuk harga nya dari 5 paket itu keuntungannya kita kasih diskon harga sebesar 24% dari harga yang kita kasih ke pelanggan, kalau untuk pelanggan kita tetap kasih harga normal sesuai dengan harga pasaran.</i></p>
<p>Adakah perbedaan harga bila Reseller mengambil jumlah yang lebih banyak?</p>	<p><i>Tentu saja diskonnya Beda beda yah, dari reseller itu kita kasih discount 24%, kita sih ada jenjang nya kalau</i></p>

PERTANYAN	JAWABAN
	<p><i>reseller itu ada 2 tingkatan yah. Kalau ambil 5 paket itu reseller biasa kalau 30 paket itu VIP kalau reseller yang biasa ambil 5 paket atau lebih biasa itu 24% kalau kita agen karena sudah mengambil dalam jumlah banyak atau bisa dibilang lebih dari 30 paket masuknya VIP diskonnya itu 30%</i></p>
<p>Untuk lokasi toko Bapak ini kan adanya di lingkungan perumahan pak, apakah banyak yang dateng ke toko untuk membeli produk reglow?</p>	<p><i>Yah bersyukur banyak dari titik lokasi dia sering cari. Saya juga ada taruh titik lokasi di google jadi tinggal kasih kata kunci nanti akan muncul alamat toko saya. Jadi ada saja yang datang ke toko karena tau dari titik yang saya taruh di web. Selain itu juga di lingkungan toko ini hanya saya saja yang membuka toko skincare jadi tidak ada persaingan dalam penjualan produk saya.</i></p>
<p>Promosi apa saja yang di tawarkan oleh Bapak dalam meningkatkan penjualan?</p>	<p><i>Kalau di online itu saya dari pusatkan sudah di sediakan kayak landing pats, terus kayak video-video dari tertimoni gitu. Tinggal kita renov lagi kita perbaiki lagi kita edit gitu. Kalau di toko sih paling saya promosikan nama toko saja sama mengenalkan produk-produknya aja sih.</i></p>
<p>Penawaran seperti apa yang biasa dilakukan oleh Bapak untuk meyakinkan calon Reseller untuk</p>	<p><i>Itukan biasanya kebanyakan ibu-ibu yah, untuk meyakinkan mereka tuh saya kasih masukan. Oh bisa mendapatkan penghasilan segini, bisa</i></p>

PERTANYAN	JAWABAN
<p>bergabung menjadi bagian dari Reglow?</p>	<p><i>kerja di rumah bisa sambil nyantai tapi bisa dapet penghasilan. Biar mereka ada motivasi dan setelah itu setelah mereka join baru kita ajarin.</i></p>
<p>Bagaimana cara Bapak dalam meningkatkan penjualan reglow seperti apa?</p>	<p><i>Kalau saya untuk meningkatkan penjualan saya tidak memberikan bonus atau apa itu tidak ada. Saya hanya melihat strategi market yang lain. Strateginya seperti ini kan, saya biasanya kalau di e-commerce itu kan liatin toko-toko yang beda brand yah yang sedikit penjualannya meningkatkan. Ouh ini seperti ini, biasanya dia kan optimasi produknya itu disitu di etalase jadi ketika dia berjualan ternyata konsepnya seperti ini. Pasti itu ganti-ganti konsep, jadi apa kemauan customer itu kita harus paham gitu, oh customer maunya seperti ini konsepnya kita ganti. Ketika konsep itu sudah jalan yah mungkin kedepannya lagi kan orang beda lagi baru kita edit lagi.</i></p>
<p>Bagaimana cara Bapak menawarkan promosi kepada pelanggan?</p>	<p><i>Biasanya sih saya promosi pakai facebook ads, tiktok shop, mengupload brosur di story instagram, upload video di tiktok. Kita juga biasa buat status WA dan broadcast di whatsapp.</i></p>
<p>Untuk target wilayah untuk melakukan penjualan apakah hanya di tangerang saja Pak?</p>	<p><i>kalau untuk toko sih saya hanya wilayah tangerang saja yah terutama dilingkungan perumahan saya yah</i></p>

PERTANYAN	JAWABAN
	<p><i>karena kebetulan disini juga saya tidak ada persaingan dengan toko lain, tapi kalau dari online banyak juga pelanggan kita yang dari luar kota bahkan luar pulau. Nanti biasa saya akan packing dan kirim melalui ekspedisi untuk pemesanan dari luar kota dan luar pulau.</i></p>
<p>Apakah hanya berjualan reglow atau ada produk lain?</p>	<p><i>untuk produk lain saya tidak ada jual, saya hanya menjual produk reglow saja. Karena produk reglow sendiri sudah lengkap jadi saya tidak perlu menambahkan produk lain. Selain itu di tempat saya sendiri sering dateng orang pusat seperti kemarin baru saja datang orang pusat untuk mengambil foto untuk promosi toko saya. Jadi saya hanya menjual produk yang dari reglow saja.</i></p>
<p>Siapa saja target audiens produk Reglow Skincare di Tangerang?</p>	<p><i>untuk saya sih biasa targetnya itu kelas menengah kebawah yah. Tapi tidak menutup kemungkinan yang menengah ke atas juga ada. Dan kebanyakan pembeli itu ibu-ibu antara 25 sampai 35 tahun.</i></p>
<p>Bagaimana persaingan produk perawatan kulit di Tangerang?</p>	<p><i>untuk persaingan sih di daerah ini sih kayaknya saya hanya sendiri sih, jadi menurut saya tidak ada yah.</i></p>
<p>Berapa target penjualan reglow setiap bulan?</p>	<p><i>Kalau pembelanjaan saja dari pusat dih minimal 50 juta perbulan. Kalau penjualan saya bulanan itu omset saya</i></p>

PERTANYAN	JAWABAN
	<i>75 juta – 100 juta. Itu dari toko dan e-commerce tapi itu lebih banyak dari e-commerce terutama shopee</i>
Berapa target penjualan yang diinginkan?	<i>Kalau target sih saya pengen nya lebih banyak yah, target nya sebenarnya itu saya itu kayak tahun 2023 itu saya pernah mencapai omset itu 500 juta perbulan, nah saya pengen balik ke target itu lagi.</i>
Jenis pesan pemasaran apa yang akan diterima oleh audiens target?	<i>Yaitu tadi lewat iklan kita, terus lewat status WA, di facebook ads, boardcast Wa tetapi untuk pembelian tetap kita alihkan ke shopee.</i>
Bagaimana bapak mengukur efektivitas kampanye pemasaran produk bapak?	<i>Biasa saya mengukur dari ketika saya memasang iklan, kalau itu kata kunci atau apa biasa kita iklankan tuh kalau tidak efektif itu kita turunkan, terus melihat dari review kaluau review nya kurang bagus itu kita bisa lihat juga.</i>

LAMPIRAN

Dokumentasi Narasumber 1

Banner Toko



Banner Toko Narasumber 1

Lokasi Toko



Kondisi didalam toko

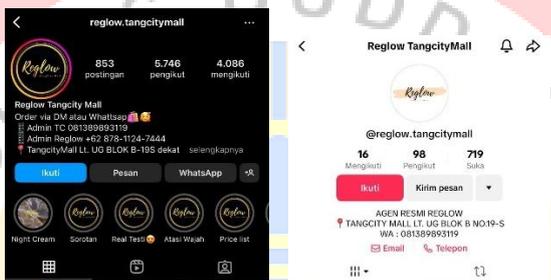
Produk Yang Dijual



Poster Harga Produk



Toko Online Store Narasumber



Instagram

Tiktok

Dokumentasi Narasumber 2

Google Bisnis



Dokumentasi Narasumber 3

Foto Lokasi Toko & Board Depan Toko



Keadaan Dalam Toko & Penghargaan Narasumber



Posisi Produk Yang Dijual



Online Store Narasumber 3



Google Bisnis

Shopee

Tiktok

Promo dari pusat



Promo beli 5 dapat 7

Promo Tanggal kembar

Promo beli 5 dapat 8

Benefit Join Agen Reglow

JOIN RESELLER

Modal Hanya 1.007.000

Keuntungan Besar 24%-30%

Harga Terjangkau

Produk Kualitas Terbaik

Hadiah Reward

Reseller

Harga Pokok dan Harga Jual Reglow (Reseller) **24%**

Hub. WA 0955-0801-8486

63.600

5724.000

190.800

Proyeksi Keuntungan RESELLER

Harga Pokok dan Harga Jual Reglow (Reseller)

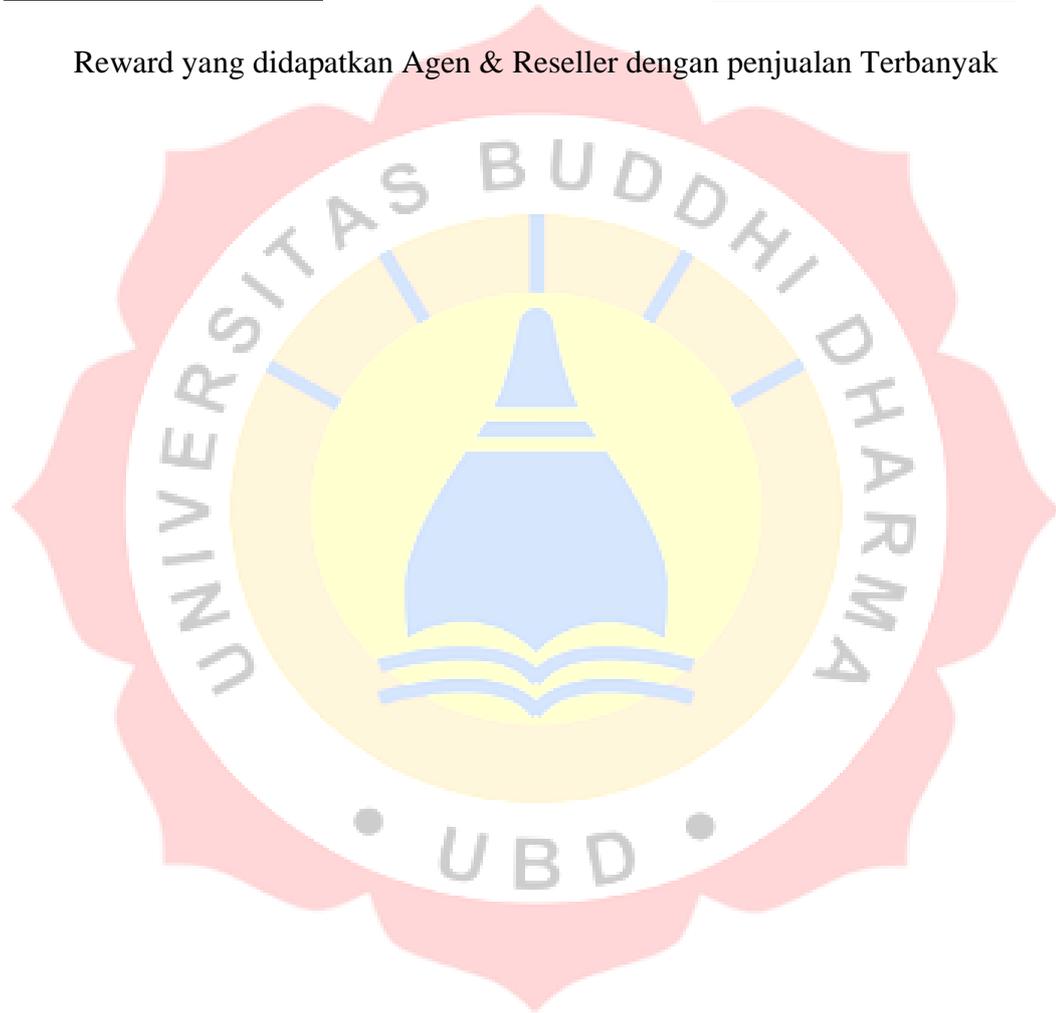
Nama Produk	Harga Beli Reseller	Harga Jual Minimal	Margin Reseller
Paket Glowing Skin Treatment	Rp 201.400	Rp 265.000	Rp 63.600
Reglow Facial Wash	Rp 64.600	Rp 85.000	Rp 20.400
Reglow Toner	Rp 65.400	Rp 90.000	Rp 24.600
Reglow Cream	Rp 65.400	Rp 90.000	Rp 24.600

Benefit yang ditawarkan ketika join Reseller

Reward Reseller



Reward yang didapatkan Agen & Reseller dengan penjualan Terbanyak







July 21, 2024

Editor Explanation:

Dears Joni Chandra,
Thank you for your trusts in our services.

Based on the text assessment on the submitted paper below:

Student ID : 20200400031
Faculty : Ilmu Komunikasi
Title : Strategi Komunikasi Pemasaran Agen Reglow Kota Tangerang
Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Skincare Reglow
Type : Thesis

Turnitin Suggests the similarity among your article with the articles in application are listed below:

Word Count : 14779
Character Count : 104975
Similarity Index : 9%
Internet Source : 6%
Publication : 3%
Student Paper : 5%
Exclude quotes : Off
Exclude bibliography : Off
Exclude matches : Off

This report provides results of literature similarity assessment, if the results show unusually high percentage of similarity according to our institution's standard your supervisor(s) or ethic committee may re-examine your literature.

Thank you for your attention and cooperation.

Sincerely,
Frendy Dodo Chang, S.Kom
Faculty of Social Sciences and Humanities
Buddhi Dharma University (UBD)



UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

Jl. Imam Bonjol No. 41 Karawaci Ilir, Tangerang
021 5517853 / 021 5586822 admin@buddhidharma.ac.id

KARTU BIMBINGAN TA/SKRIPSI

NIM : 20200400031
Nama Mahasiswa : JONI CHANDRA
Fakultas : Sosial dan Humaniora
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Jenjang : Strata Satu
Tahun Akademik/Semester : 2023/2024 Genap
Dosen Pembimbing : Tia Nurapriyanti, S.Sos., M.IKom
Judul Skripsi : STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN AGEN RE-GLOW KOTA TANGERANG DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK SKINCARE RE-GLOW

Tanggal	Catatan	Paraf
2024-04-04	Konsultasi Judul	
2024-04-10	Bab 1	
2024-04-24	Reviewer Bab 1, Bab 2	
2024-05-09	Bab 2	
2024-05-23	Bab 2 Rumusan Masalah, Bab 3	
2024-05-30	Bab 3	
2024-06-06	Bab 3	
2024-06-13	Bab 3 Lanjut Bab 4	
2024-06-20	Bab 4	
2024-06-27	Bab 4	
2024-07-04	Review Daftar Wawancara	
2024-07-10	Bab 5	

Mengetahui

Ketua Program Studi



Tia Nurapriyanti, S.Sos., M.IKom

Tangerang, 11 July 2024

Pembimbing



Tia Nurapriyanti, S.Sos., M.IKom