



BUDI BAKTI
SCHOOL OF MANAGEMENT

© Hak cipta milik Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Budi Bakti

repository.stimbudibakti.ac.id

ANALISIS PROMOSI MELALUI MEDIA SOSIAL UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN SPAREPARTS CV. KARYA MANDIRI SUKSES

SKRIPSI

Disusun Oleh :

AMELIA NIKEN PUSPITA

41122086



SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN

(STIM) BUDI BAKTI

2026

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumunkan dan mempublikasikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.



ANALISIS PROMOSI MELALUI MEDIA SOSIAL FACEBOOK DAN INSTAGRAM UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN CV. KARYA MANDIRI SUKSES

SKRIPSI

*Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Mencapai Gelar Sarjana Manajemen
Jenjang Pendidikan Strata Satu S1 (satu)*

Disusun Oleh :

AMELIA NIKEN PUSPITA

41122086



**SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN
(STIM) BUDI BAKTI**

2026



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengkaji pengaruh promosi melalui media sosial terhadap peningkatan penjualan sparepart dan forklift di CV. Karya Mandiri Sukses. Proses penelitian dilakukan dengan menganalisis aktivitas pemasaran yang dijalankan melalui media sosial serta pengaruhnya terhadap capaian penjualan perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan media sosial sebagai sarana promosi memberikan dampak positif terhadap peningkatan penjualan. Hal ini terlihat dari peningkatan rata-rata penjualan bulanan yang semula sebesar Rp150 juta menjadi Rp250 juta, serta kontribusi media sosial yang mencapai 45% dari total penjualan perusahaan. Keberhasilan pemasaran melalui media sosial dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti variasi dan relevansi konten yang dipublikasikan, konsistensi dalam frekuensi unggahan, tingkat interaksi dan kecepatan respons perusahaan terhadap pelanggan, serta kualitas konten yang mampu menyampaikan informasi produk secara jelas dan menarik. Selain itu, penelitian ini juga menunjukkan adanya hubungan yang positif antara kualitas serta konsistensi konten media sosial dengan meningkatnya kesadaran konsumen terhadap produk dan keputusan pembelian. Meskipun demikian, perusahaan masih menghadapi sejumlah hambatan, di antaranya keterbatasan sumber daya manusia, kemampuan desain konten yang belum maksimal, dan keterbatasan dana untuk iklan berbayar. Oleh sebab itu, perusahaan disarankan untuk membentuk tim khusus yang menangani media sosial, menyusun perencanaan konten yang terstruktur melalui kalender konten, serta terus mengembangkan strategi pemasaran digital agar efektivitas promosi dan pertumbuhan penjualan dapat terus ditingkatkan di masa mendatang.

Kata kunci;Media Sosial,Meningkatkan Penjualan,Promosi



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

ABSTRACT

This study aims to analyze the role of social media promotion in increasing the sales of spare parts and forklifts at CV. Karya Mandiri Sukses. The research was conducted by examining the company's social media marketing activities and their impact on sales performance. The results indicate that social media marketing has a positive contribution to sales growth, as reflected by the increase in average monthly sales from IDR 150 million to IDR 250 million, with social media accounting for 45% of the company's total sales. The factors influencing the effectiveness of social media marketing include the type of content posted, consistent posting frequency, the level of interaction and responsiveness toward customers, and the quality of content that provides clear product information. The study also found a positive relationship between content quality and posting consistency with increased product awareness and consumer purchasing decisions. However, several challenges were identified, including limited human resources, inadequate content design skills, and a restricted budget for paid advertising. Therefore, the company is advised to establish a dedicated social media team, develop a structured content calendar, and continuously optimize its digital marketing strategies to enhance promotional effectiveness and increase sales performance in the future.

Keyword; Social Media, Increasing Sales, Promotion



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : AMELIA NIKEN PUSPITA
NIM : 41122086
JENJANG PENDIDIKAN : STRATA SATU (S-1)
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PROMOSI MELALUI MEDIA
SOSIAL FACEBOOK DAN INSTAGRAM UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN CV. KARYA MANDIRI SUKSES

MENGETAHUI

PEMBIMBING 1

B. RETNO PRATIWI S., S.E., M.M

PEMBIMBING 2

FEBY ARIYANI, S.T, M.M

KETUA PROGRAM STUDI

RITA MARDIANA, SE., MM

SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN
(STIM) BUDI BAKTI
2026



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

LEMBAR PENGESAHAN

NAMA : AMELIA NIKEN PUSPITA
NIM : 41122086
JENJANG PENDIDIKAN : STRATA SATU (S-1)
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN
JUDULSKRIPSI : ANALISIS PROMOSI MELALUI MEDIA
SOSIAL FACEBOOK DAN INSTAGRAM UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN CV. KARYA MANDIRI SUKSES

Telah diterima dan disetujui oleh Panitia Penguji Skripsi Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen (STIM) Budi Bakti, guna memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen (SM).

Bogor, Juli 2026

Panitia Penguji	Nama	Tanda Tangan
1. Ketua,	Indri Guslino, S.E., M.H	
2. Sekretaris,	ADRIAN ADHA, ST, MM	
3. Anggota,	Vivi Ristanti, SKM, MM	

SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN
(STIM) BUDI BAKTI
2026



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Amelia Niken Puspita

NIM : 41122086

Tempat Tgl. Lahir : Bekasi, 20 Januari 2002

Program Studi : Manajemen

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya dengan judul:

ANALISIS PROMOSI MELALUI MEDIA SOSIAL UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN SPAREPARTS CV. KARYA MANDIRI SUKSES

Merupakan gagasan dan hasil penelitian asli penulis, kecuali yang jelas rujukannya. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada program sejenis di STIM Budi Bakti atau di perguruan tinggi lain. Semua data dan informasi yang digunakan telah dinyatakan secara jelas dan dapat diperiksa kebenarannya. Apabila pernyataan saya terbukti tidak benar atau skripsi saya terbukti plagiat, maka saya bersedia untuk dibatalkan kelulusannya.

Bogor, Juli 2026

Yang membuat pernyataan,

Amelia Niken Puspita



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan Rahmat, hidayah dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi ini yang berjudul “ Analisis promosi melalui media sosial Facebook dan Instagram untuk meningkatkan penjualan”. Proposal ini disusun sebagaimana salah satu syarat akademik dalam menyelesaikan studi S1 Manajemen.

Penelitian ini berfokus pada analisis bagaimana promosi melalui media sosial berbasis konten berpengaruh terhadap peningkatan penjualan. Seiring dengan meningkatnya persaingan dalam industry alat berat , Perusahaan yang bergerak pada penjualan sparepart dan penyewaan unit forklift ini dituntut untuk memberikan layanan yang berkualitas guna mempertahankan pelanggan mereka. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan kontribusi bagi dunia akademik maupun industry terkait.

Dalam penyusunan proposal ini, penulis menyadari bahwa tanpa bantuan, bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak, proposal ini tidak akan dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, dengan penuh rasa hormat dan terimakasih, penulis ingin menyampaikan apresiasi yang sebenar – benarnya kepada:

1. Ibu Rina Fatimah, S.Sos, M.Si, M.M selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Budi Bakti
2. Ibu Indri Guslina, S.E., M.M selaku Wakil I Bidang Akademik Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Budi Bakti
3. Bapak Azza El Munandiyana, S.Si., M.M., AMPIR selaku Wakil III Bidang Kemahasiswaan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Budi Bakti
4. Ibu Rita Mardiana, S.E., M.M selaku Ketua Program Studi S-1 Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Budi Bakti.
5. Ibu Vivi Ristanti, S.E., M.M selaku Sekprodi S1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Budi Bakti
6. Ibunda tercinta yang senantiasa memberikan do’a, motivasi, dan dukungan baik secara moral maupun materi sehingga penulis dapat menjalin studi yang baik



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

7. Rekan-rekan mahasiswa dan teman – teman seperjuangan, yang telah memberikan semangat, bantuan, dan saran yang berharga dalam penyusunan proposal skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa proposal skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan dan keterbatasan. Oleh karena itu, penulis sangat terbuka terhadap kritik dan saran yang membangun agar penelitian ini dapat disempurnakan lebih lanjut. Harapan penulis, penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi dunia akademik serta referensi bagi para praktisi dan konsumen di industri alat berat forklift dalam meningkatkan penjualan. Akhir kata, penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya dan berharap semoga proposal skripsi ini dapat memberikan kontribusi yang bermanfaat bagi para pembaca serta pihak-pihak yang berkepentingan.

Bekasi, Juli 2026

Amelia Niken Puspita



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
<i>ABSTRACT</i>	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Batasan Masalah	5
1.3 Fokus Penelitian dan Sub Fokus Penelitian	6
1.3.1 Fokus Penelitian	6
1.3.2 Sub Fokus Penelitian	6
1.4 Perumusan Masalah	8
1.5 Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
1.5.1 Tujuan Penelitian	9
1.5.2 Manfaat Penelitian	9
1.6 Metodologi Penelitian	10
1.6.1 Metode Penelitian	10
1.6.2 Teknik Pengumpulan Data	11
1.6.3 Teknik Analisis Data	12
1.6.4 Pengujian Kredibilitas Data	14
1.6.5 Uji Keabsahan Data	15
1.7 Subjek dan Informan Penelitian	16



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

1.7.1 Subjek Penelitian	16
1.7.2 Informan Penelitian.....	17
1.7.3 Data Pertanyaan Peneliti	18
1.8 Penelitian Terdahulu	19
BAB II LANDASAN TEORI	25
2.1 Tinjauan Teori Manajemen	25
2.1.1 Pengertian Manajemen.....	25
2.1.2 Fungsi-Fungsi Manajemen	26
2.2 Tinjauan Teoritis Manajemen Pemasaran	27
2.2.1 Pengertian Manajemen Pemasaran	27
2.2.2 Fungsi Manajemen.....	28
2.2.3 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	31
2.2.4 Tujuan Manajemen Pemasaran.....	33
2.3 Strategi Promosi	34
2.3.1 Pengertian Strategi Promosi	34
2.3.2 Indikator Strategi Promosi	35
2.4 Pemasaran Media Sosial	36
2.4.1 Pengertian Pemasaran Media Sosial	36
2.4.2 Indikator Pemasaran Media Sosial	37
2.5 Peningkatan penjualan.....	37
2.5.1 Pengertian Peningkatan Penjualan.....	37
2.5.2 Indikator Peningkatan Penjualan	38
2.6 Kerangka Konseptual	39
2.7 Kerangka Berfikir.....	41
2.7.1 Deskripsi Kajian	41
2.7.2 Hubungan Antar Variabel	42
2.7.3 Kerangka Pemikiran.....	43
BAB III OBJEK PENELITIAN	45
3.1 Tinjauan Umum Objek Penelitian	45
3.1.1 Profil CV. Karya Mandiri Sukses	45



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

3.2	Visi Misi Objek Penelitian	47
3.3	Struktur Organisasi	48
3.4	Jabaran dan Tugas Wewenang.....	48
3.5	Kegiatan Usaha Objek Penelitian.....	50
3.5.1	Jenis Usaha atau Produksi Yang Dihasilkan.....	50
3.5.2	Sifat Produksi Perusahaan.....	52
3.5.3	Mekanisme Operasi Perusahaan	52
3.6	Pelanggan atau Pemasok Rekanan Objek Penelitian	52
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		57
4.1	Deskripsi Identitas Informan dan Key Informan	57
4.2	Temuan Penelitian	59
4.2.1	Hasil Wawancara dan Observasi Aspek Strategi Promosi	60
4.2.2	Hasil Wawancara Aspek Pemasaran Media Sosial	68
4.2.3	Hasil Wawancara Aspek Peningkatan Penjualan.....	78
4.3	Pembahasan Temuan Penelitian	86
4.3.1	Strategi Promosi Yang Diterapkan CV. Karya Mandiri Sukses... 87	
4.3.2	Aktivitas Pemasaran Media Sosial	88
4.3.3	Dampak Terhadap Peningkatan Penjualan	89
4.3.4	Tantangan dan Hambatan	90
4.3.5	Skema Temuan Penelitian	91
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		93
5.1	Kesimpulan	93
5.2	Saran	93
DAFTAR PUSTAKA.....		95
LAMPIRAN		96
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENELITI		127



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Informan Penelitian	17
Tabel 1. 2 Penelitian Terdahulu	19
Tabel 4. 1 Daftar Peneliti Informan	57
Tabel 4. 2 Media Sosial CV. Karya Mandiri Sukses	64
Tabel 4. 3 Kategori jenis konten	65



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Instagram CV. Karya Mandiri Sukses.....	2
Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran	43
Gambar 3. 1 Proses pemindahan mesin menggunakan forklift	45
Gambar 3. 2 Bagan Organisasi CV. Karya Mandiri Sukses.....	48
Gambar 3. 3 Gudang spareparts forklift.....	50
Gambar 3. 4 Servis berkala forklift	51
Gambar 3. 5 Spareparts mesin forklift 1DZ-II	51
Gambar 3. 6 Produk forklift dan sparepart CV. Karya Mandiri Sukses.....	54
Gambar 4. 1 Wawancara Tri Susilo	61
Gambar 4. 2 Wawancara Ardit.....	63
Gambar 4. 3 Wawancara Febrian.....	69
Gambar 4. 4 Wawancara Dedi	71
Gambar 4. 5 Wawancara Reza	72
Gambar 4. 6 Wawancara Rida	80
Gambar 4. 7 Wawancara Febrian.....	81
Gambar 4. 8 Wawancara Aman	82
Gambar 4. 9 Skema Temuan Penelitian	92

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Lembar Persetujuan Wawancara Informan Pertama	96
Lampiran 2. Lembar Wawancara Informan Pertama	97
Lampiran 3. Lembar Persetujuan Wawancara Informan Kedua.....	98
Lampiran 4. Lembar Wawancara Informan Kedua.....	99
Lampiran 5. Lembar Persetujuan Wawancara Informan Ketiga	100
Lampiran 6. Lembar Wawancara Informan Ketiga	101
Lampiran 7. Lembar Persetujuan Wawancara Informan Keempat	102
Lampiran 8. Lembar Wawancara Informan Keempat.....	103
Lampiran 9. Lembar Persetujuan Wawancara Informan Kelima	103
Lampiran 10. Lembar Wawancara Informan Kelima	104
Lampiran 11. Lembar Persetujuan Wawancara Informan Keenam	106
Lampiran 12. Lembar Wawancara Informan Keenam.....	107
Lampiran 13. Lembar Persetujuan Wawancara Informan Ketujuh	108
Lampiran 14. Lembar Wawancara Informan Ketujuh	109
Lampiran 15. Lembar Persetujuan Wawancara Informan Kedelapan	109
Lampiran 16. Lembar Wawancara Informan Kedelapan	110
Lampiran 17. Lembar Persetujuan Wawancara Informan Kesembilan	112
Lampiran 18. Lembar Wawancara Informan Kesembilan	113
Lampiran 19. Catatan Lapangan Hasil Observasi	114
Lampiran 20. Catatan Lapangan Hasil Wawancara	115
Lampiran 21. Dokumentasi Pendukung	119
Lampiran 22. Hasil Cek Turnitin	124
Lampiran 23. Surat Izin Penelitian	125
Lampiran 24. Surat Keterangan Selesai Penelitian.....	126

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar STIM Budi Bakti.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin STIM Budi Bakti.