

LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA

KOMUNIKASI ORGANISASI DALAM MENSINERGIKAN KOMUNIKASI PEMASARAN ANTARA PEMASARAN OFFLINE DAN ONLINE DI PT GALAXY PARTANI MAS

Komunikasi Vertikal Atas ke Bawah	
1.	Selaku pemimpin perusahaan, Bagaimana proses komunikasi anda dengan level pimpinan di bawah anda?
2.	Menurut anda pentingkah sikap saling percaya dalam kepemimpinan? Bagaimana cara anda membangun kepercayaan itu?
3.	Menurut anda apakah seluruh elemen pimpinan di bawah anda menyampaikan ide dan gagasan secara terbuka?
4.	Langkah-langkah apa saja yang bapak lakukan untuk menjaga komunikasi dengan karyawan di PT Galaxy Partani Mas?
5.	Apakah instruksi yang anda berikan kepada elemen pimpinan di bawah anda dapat dimengerti dengan jelas?
6.	Apakah organisasi yang anda pimpin sering mengadakan pertemuan/atau rapat untuk merumuskan kebijakan? Dalam seminggu ada berapa kali pertemuan? Dan dalam setiap kebijakan yang diputuskan oleh rapat pimpinan apakah seluruh eelemen kepemimpinan di organisasi ini dilibatkan?
7.	Apakah anda selalu mendukung ide, gagasan yang lahir dari elemen pimpinan di bawah anda?
8.	bagaimana cara anda mengembangkan, membimbing bawahan, serta membangun tim kerja dialam kepemimpinan anda?
9.	Apakah anda selalu melakukan monitoring, dan menjelaskan, dan menginformasikan seluruh terkait kepentingan organisasi?
10.	Bagaimana cara anda memecahkan masalah ketika ada hal-hal yang bisa merusak kepentingan bagi kepemimpinan dalam organisasi?
11.	Apakah anda selalu memberikan motivasi, pengakuan, serta imbalan jika dalam kepemimpinan anda ada yang berprestasi?
Media Komunikasi	
1.	Formal dan Informal Apa bentuk komunikasi organisasi yang diberlakukan pemasaran offline dan online di PT galaxy partani mas?
2.	Media Lisan dan Tertulis <ul style="list-style-type: none"> • Media komunikasi apa yang sering digunakan (lisan dan tertulis)? • Kelebihan dari media komunikasi yang digunakan?

		<ul style="list-style-type: none"> • Kekurangan dari media komunikasi yang digunakan?
Tujuan Komunikasi Horizontal (Pace & Faules, 2018)		
1.	Koordinasikan penugasan kerja	<ul style="list-style-type: none"> • Bagaimana komunikasi dilakukan untuk mengkoordinasikan tugas? • Media apa yang digunakan dalam mengkoordinasikan tugas? • Apakah terjadi hamatan dalam mengkoordinasikan tugas?
2.	Berbagi informasi mengenai rencana dan kegiatan	<ul style="list-style-type: none"> • Bagaimana komunikasi dilakukan untuk berbagi informasi dan rencana kegiatan? • Media apa yang digunakan untuk berbagi informasi dan rencana kegiatan? • Apakah terjadi hamatan dalam berbagi informasi dan rencana kegiatan?
3.	Memecahkan masalah	<ul style="list-style-type: none"> • Bagaimana komunikasi dilakukan untuk memecahkan masalah? • Media apa yang digunakan untuk memecahkan masalah? • Apakah terjadi hamatan dalam memecahkan masalah?
4.	Memperoleh pemahaman bersama	<p>5.1 Bagaimana komunikasi dilakukan untuk memperoleh pemahaman bersama?</p> <p>5.2 Media apa yang digunakan untuk memperoleh pemahaman bersama?</p> <p>5.3 Apakah terjadi hamatan dalam memperoleh pemahaman bersama?</p>
5.	Mendamaikan, berunding, & menengahi perbedaan	<ul style="list-style-type: none"> • Bagaimana komunikasi dilakukan untuk merundingkan perbedaan? • Media apa yang digunakan untuk merundingkan perbedaan? • Apakah terjadi hamatan dalam merundingkan perbedaan?
6.	Menumbuhkan dukungan antarpersonal	<ul style="list-style-type: none"> • Bagaimana komunikasi dilakukan untuk memberikan dukungan interpersonal? • Media apa yang digunakan untuk memberikan dukungan interpersonal? • Apakah terjadi hamatan dalam memberikan dukungan interpersonal?
Hamabatan Komunikasi Horizontal		
1.	Apakah ketidak percayaannya dengan rekan kerja mempengaruhi	

	komunikasi horisontal yang terjadi di pemasaran offline dan online galaxy?
2.	Apakah mobilitas tinggi ke atas mempengaruhi komunikasi horisontal yang terjadi di pemasaran offline dan online galaxy?
3.	Apakah persaingan sumber daya mempengaruhi komunikasi horisontal yang terjadi di pemasaran offline dan online galaxy?
4.	Apakah terdapat hambatan lain yang mempengaruhi komunikasi horisontal yang terjadi di pemasaran offline dan online galaxy? Contoh pengalaman yang berhubungan dengan hambatan komunikasi selama ini.
5.	Bagaimana komunikasi dengan pimpinan mengenai hambatan yang terjadi?
6.	Apakah keputusan yang dilakukan pimpinan sudah sesuai dengan peraturan yang ada?
7.	Jika pimpinan memberikan keputusan hasil yang tidak sesuai dengan keinginan anda, hal apa yang anda lakukan?

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Anton
 Jabatan : Manager Pemasaran
 Umur : 41 tahun

Pertanyaan Umum	Transkrip Jawaban
Selaku pemimpin perusahaan, Bagaimana proses komunikasi anda dengan level pimpinan di bawah anda?	Proses komunikasi berjalan baik dan lancar, setiap informasi dari atas dapat tersampaikan dengan tepat.
Menurut anda pentingkah sikap saling percaya dalam kepemimpinan? Bagaimana cara anda membangun kepercayaan itu?	pasti penting untuk delegasi tugas yang maksimal. Kepercayaan tersebut dibangun melalui proses dan waktu yang di dalamnya terdapat pengawasan dan kontrol sehingga semua berjalan sesuai kebijakan yang ditentukan.
Menurut anda apakah seluruh elemen pimpinan di bawah anda menyampaikan ide dan gagasan secara terbuka?	masih belum secara keseluruhan, karena masih adanya pemikiran dan ketakutan tersendiri dari yang bersangkutan. Dibutuhkan keterbukaan secara menyeluruh terhadap ide dan gagasan terlepas diterima ataupun ditolak hal tersebut.
Langkah-langkah apa saja yang bapak lakukan untuk menjaga komunikasi dengan karyawan di PT Galaxy	tentunya keterbukaan untuk menerima setiap masukan dan saran dari setiap karyawan, membangun forum komunikasi setiap

Partani Mas?	minggunya antara karyawan guna meningkatkan komunikasi yang baik antar karyawan.
Apakah instruksi yang anda berikan kepada elemen pimpinan di bawah anda dapat dimengerti dengan jelas?	dapat dimengerti dengan jelas, dan bila mana terdapat hal yang masih belum dimengerti maka dapat diperjelas kembali agar tidak terjadi kesalahan dalam implementasinya
Apakah organisasi yang anda pimpin sering mengadakan pertemuan/atau rapat untuk merumuskan kebijakan? Dalam seminggu ada berapa kali pertemuan? Dan dalam setiap kebijakan yang diputuskan oleh rapat pimpinan apakah seluruh eelemen kepemimpinan di organisasi ini dilibatkan?	kebijakan perusahaan secara umum dan luas sudah diumumkan dan ditetapkan pada saat berdirinya perusahaan dan hanya yang bersifat penambahan saja bila dibutuhkan dan tentunya dalam penambahan kebijakan melibatkan pimpinan terkait agar keputusan yang diambil lebih tepat.
Apakah anda selalu mendukung ide, gagasan yang lahir dari elemen pimpinan di bawah anda?	semua ide dan gagasan dari setiap elemen pimpinan maupun staff perusahaan adalah merupakan bentuk pemikiran dan kepedulian terhadap perkembangan perusahaan, sehingga harus didengarkan terlebih dahulu sebelum diputuskan lebih lanjut.
bagaimana cara anda mengembangkan, membimbing bawahan, serta membangun tim kerja dalam kepemimpinan anda?	setiap pimpinan dalam unit organisasi telah memahami SOP dan tujuan yang ingin dicapai perusahaan. Dan setelah itu mereka mampu menjaga dan mengedepankan tugas-tugas tersebut membedakan arahan kerja yang tepat dan jelas. Membangun komunikasi dan kerjasama tim yang kuat.
Apakah anda selalu melakukan monitoring, dan menjelaskan, dan menginformasikan seluruh terkait kepentingan organisasi?	ya tindakan monitoring perlu dilakukan untuk stabilitas perusahaan dan segala informasi sudah disampaikan agar dipahami dan diikuti setiap anggota organisasi.
Bagaimana cara anda memecahkan masalah ketika ada hal-hal yang bisa merusak kepentingan bagi kepemimpinan dalam organisasi?	mencari akar masalah adalah hal terpenting sebelum memecahkan masalah itu sendiri. Apakah penyebabnya, maka setiap staff terkait akan dikumpulkan dan diperjelas kembali ketentuan perusahaan.
Apakah anda selallu memberikan motivasi, pengakuan, serta imbalan jika dalam kepemimpinan anda ada yang berprestasi?	perusahaan melakukan briefing pagi setiap seminggu sekali guna membentuk motivasi kepada setiap anggota organisasi di dalam melakukan pekerjaan sehari-hari. Dan bagi staff

	berprestasi di dalam pekerjaan akan mendapat tambahan penghasilan / bonus.
--	--

TRANSKIP WAWANCARA

Nama Informan : Erika

Jabatan : Asisten Manager Pemasaran Offline

Umur : 26 tahun

Pertanyaan Umum	Transkrip Jawaban
Bagaimana bentuk komunikasi organisasi yang dilakukan di pemasaran offline dan online di PT Galaxy Partani Mas ini?	Kalau itu sih tergantung sama kepentingannya ya biasanya kalau sama atasan itu kan otomatis pakainya yang formal. Tapi kalau sesama tim biasa kita pakai bahasa, yaitu bahasa yang informal, lebih santai.
Bagaimana hubungan rekan kerja dengan rekan pemasaran Offline maupun online?	Kalau hubungan kerja sih sebenarnya kalau secara kerjaan. Secara jobdesk kan ngga ada masalah karna kita terpisahkan antara job desk online sama offline ya palin ada. Ini aja sih kan karena ada tuntutan dari atasan. Kalo misalkan pemasaran offline itu kan mencakup depo yang banyak, nah depo ini dituntut buat pemasaran online itu sendiri kan? Nah, komunikasi itu yang kurang.
nah itu tadi kan permasalahan di offline yang kurang komunikasi dengan bagian depo di lapangan, komunikasi yang kurang di bagian mananya?	Jadi karena tuntutan online ini, depo dituntut berjualan melalui online. Bahan bahan online ini yang di bagian depo kurang diterima gitu. Kayak misalkan pemasaran pemasaran untuk unitnya bahan bahan pemasaran itu yang kita nggak terima gitu. Yang tidak lagi diteruskan ke depo. Jadi tuntutan dari atasan sama apa yang harus kita kerjakan itu nggak sinkron
Jadi itu masalah materi dan perundingannya ya?	Iya betul, karena nggak ada komunikasi juga di antara pihak dari kita yang sebetulnya sama pihak onlinenya. pihak onlinenya kurang membantu gimana caranya pemasaran offline di depo diubah menjadi pemasaran online.
Komunikasi apa yang dilakukan untuk mengkoordinasikan tugas sesama	Dengan sesama tim biasanya kita lewat WhatsApp sama face to face juga. cuman lebih

timnya itu?	banyak karena kalau lewat WhatsApp kurang jelas ya kita jelasin secara langsung.
Dalam menyampaikan koordinasi tugas itu pasti ada hambatan yang terjadi?	Pasti ada salah satunya. Kalau misalkan saya gitu ngasih instruksi ke tim kadang kan ada bahasa yang mungkin tim kurang paham. Terus ada bahasa yang jadi misskomunikasi dan kadang hambatannya juga sering lupa apa yang udah di instruksikan.
Berarti itu salah dari sales nya sendiri ya. Gimana sih cara berkomunikasi untuk berbagi informasi dan rencana kerjanya?	Kalau berbagi informasi itu biasanya kita face to face dan ngasih secara langsung dulu. Secara face to face dulu informasi informasinya nanti untuk diperjelas lagi biasanya nanti diinformasikan lagi lewat whatsapp untuk rencana kerja dan rencana kerja juga sama itu.
Nah, dalam berkomunikasi dengan tim itu kan pasti ada sebuah masalah ya. Terus gimana sih caranya mengkomunikasikan untuk memecahkan suatu masalah itu?	Biasanya sih kita rundingan dulu masalahnya apa, trus abis itu dicari solusinya bareng bareng. Biasanya sih saya ngasih ruang ke tim buat masukan masukan apa yang kira kira bisa untuk perbaikan perbaikan kedepannya nanti. Dan semua masukan itu juga engga ditelan bulat bulat. Nanti dicari jalan tengahnya. Paling kalau misalkan emang ternyata kita nggak ketemu solusinya, terpaksa harus ke atasannya lagi, ke Manajer pemasarannya.
Terus gimana sih cara memperoleh pemahaman itu biar bisa dipahami bareng bareng?	Lebih enak sih sebenarnya kalo lewat meetingnya duduk bareng karna kalau misalkan via WhatsApp itu kan lebih kurang jelas ya, bahas orang kan juga kan pemahamannya bisa beda beda. Jadi lebih bagus kalau misalkan emang ada masalah gitu ya duduk bareng di rundingkan
Mengenai media komunikasi, media komunikasi apa yang sering dipakai? Secara lisan atau tertulis.	Lisan dan whatsapp dua duanya sering dipakai.
Kelebihan dari media yang dipakai sama kelebihan dan kekurangannya.	Kalau lisan itu kan otomatis kan lebih jelas gitu. Kalau misalkan ada perbedaan pendapat yang lebih langsung bisa disampaikan. Tapi kalau kekurangannya mungkin itu bisa jadi. Namanya manusia kan bisa lupa. Kalo satu lagi kan menggunakan whatsapp, kalo whatsapp

	<p>enaknyalebih ter notice dan lebih jelas nggak mudah lupa itu ada historinya, kalau suatu saat lupa bisa dilihat lagi. Selain melalui grub biasanya mereka ada inisiatif juga di post-it dan ditempelkan di dinding biasanya.</p>
<p>Terus gimana sih komunikasi yang terjadi diantara rekan kerja dan bagian pemasaran online dan offline secara umum saat ini?</p>	<p>secara umum sih enggak keliatan ada masalah karena enggak terlalu sering adanya komunikasi gitu. Nah, padahal kan kalau misalkan namanya sering di rundingkan gitu kan ga mungkin kan ada ide ide baru buat perbaikan antara offline dan online yang bisa kolaborasi kerjasama karena kita ada nggak komunikasi itu jarang komunikasi, jadinya keliatan nggak ada masalah.</p>
<p>Mengenai tujuan komunikasi tadi kan bagian setiap koordinasi itu ada contoh komunikasi. Misalkan kondisi penugasan kerja, bagi-bagi tugasnya gimana?</p>	<p>jadi di tim udah gitu udah jelas. Karena di kita ada 3 orang, di bawah, di bawah aku gitu. Jadi udah jelas siapa ngerjain apa. Terus ya cuman emang ada beberapa misalkan saat ini masih ada yang missskomunikasi dijob jika masih ada yang tumpang tindih.</p>
<p>mengenai informasi berbagi rencana kerja, contoh komunikasinya bagaimana?</p>	<p>Ya itu nyatanya setiap. Kalau misalkan rencana pengiriman pengirimannya setiap awal minggu, biasanya kita koordinasi yang lewat face to face tadi. Seminggu ini kira kira ada kerjaan apa? Terus. Ada pengiriman. Apa rencana rencana buat 3 bulan kedepan setelah panen? Apa segala macam itu dikomunikasikan secara langsung.</p>
<p>Mengenai poin hambatan komunikasi. Ketidakpercayaan dengan rekan kerja itu mempengaruhi. Komunikasi horisontal yang terjadi di departemen ini.</p>	<p>kalau ketidakpercayaan pasti jadi hambatan kan? Cuman yang terjadi kan sebenarnya nggak ada masalah kan di antara aku sendiri sama online. cuma karna kurang komunikasi aja. kurang adanya meeting bareng antara pemasaran online dan pemasaran offline jadi kita jalan masing masing aja gitu. Padahal kalau digabungin bisa mencapai tujuannya</p>
<p>Apakah persaingan sumberdaya mempengaruhi komunikasi horisontal yang terjadi?</p>	<p>Iya, Tapi apa namanya kalau di antara tim offline dan tim online jarang ada masalah kan? Cuman kalau dibilang ada persaingan itu karena bentroknnya customer kayaknya gitu.</p>
<p>Perebutan customer itu ada solusinya tidak?</p>	<p>Ada solusi ya pastinya. Masalah yang sering terjadinya yang perebutan customer itu, nah itu</p>

	<p>udah mulai ada solusi dari atasan langsung. Yang siapa awalnya deklarasi in di grup tadi. Nah dia yang paling cepat yang dapet customer. Cuman kan setelah dari situ mungkin yang namanya manusia ada perasaan. Karena namanya perasaan kayak itu customer saya tapi yang dapet pihak lain, pasti ada rasa jengkel juga.</p>
<p>Bagaimana komunikasi dengan pimpinan mengenai hambatan yang terjadi?</p>	<p>Komunikasi ke pimpinan sejauh ini setelah adanya peraturan itu yang deklarasi seharusnya gak ada masalah. Toh secara profesional udah ga ada masalah lagi kan kalo udah jelas peraturannya dan harus ada deklarasi setelah deklarasi perubahan itu udah jelaskan sama siapa gitu. Harusnya secara profesional ya nggak ada masalah. Tapi kalau secara personal mungkin ada ya</p>
<p>Mengenai hal itu keputusan yang dilakukan oleh pimpinan itu sudah sesuai dengan peraturan yang ada.?</p>	<p>Kalau yang masalah perebutan sih udah ya menurut aku. Kalau perebutan itu udah jelas, seharusnya udah gak bisa diganggu gugat gitu karena udah jelas.</p>
<p>Semisalkan atasan memberi keputusan hasil yang nggak sesuai dengan keinginan kita, sikap yang dilakukan apa?</p>	<p>Yang buruknya adalah menerima kebenaran kan itu yang gabisa bisa yang enggak boleh dilakukan. Tapi ya berarti kan itu menjadi minusnya komunikasi itu kan hasilnya nggak sesuai sama yang di mau. Yaa sikap aku pribadi kalo diposisi itu pasti jengkel ya, tapi balik lagi harus menerima keputusan dari atasan juga. Apalagi kalo kesalahan itu aku yang perbuat sendiri lupa ga deklare di grub misalnya.</p>

Nama Informan : Rian

Jabatan : Asisten Manager Pemasaran Online

Umur : 29 tahun

Pertanyaan Umum	Transkrip Jawaban
<p>Bentuk komunikasi organisasi yang dilakukan di pemasaran online di PT Galaxy Partani Mas bersifat formal atau informal?</p>	<p>informal. Jadi tidak perlu terlalu kaku pendekatan karena dalam bekerja kan sebenarnya ya kecuali kita sama customer itu beda lagi di antara sesama rekan kerja ya sebenarnya ya yang penting bahasanya bisa</p>

	dimengerti aja sih kayak gitu. Jadi gak perlu yang formal format banget, selalu bisa diserap, dimengerti yaudah oke.
Bagaimana sih hubungan rekan kerja dengan rekan antar pemasaran? maupun antar tim pemasaran online dan tim pemasaran offlinenya?	Tentunya harus saling berkolaborasi ya jadi kerja sama. Karena bagaimanapun penjualan antar sales itu meningkatkan omset perusahaan.
Dalam menyampaikan informasi berupa fakta dan data pengetahuan gimana sih caranya untuk mengkoordinasikan tugas?	Masing-masing ini maksudnya di kerjaan ya? jadi masing masing staff punya job desc masing masing dan punya bagiannya, misalnya bagian sosial media TIK Tok, ada shopee dan e-commerce lain dan pembagian itu ngga jadi satu dan dipisah. Menurut aku share mengenai tugas-tugas ini lebih baik diomongin secara langsung lewat meeting, tapi untuk note biar lebih jelas aku infokan juga di grub whatsapp khusus bagian online.
Bagaimana caranya. mengatur mengenai rencana kerja? Gimana cara berbagi informasi mengenai rencana kerja atau kegiatan?	Ya biasanya kita akan diskusi dulu. best practice apa yang paling bagus yang akan kita buat. Nah, misalnya kita mau buat content atau mau posting apa atau membikin promosi apa seperti itu akan kita diskusikan dulu. Terus setelah itu baru nanti bisa juga menggunakan AI untuk mencari tahu langkah apa yang akan kita kerjakan.
Nah ini kan ada gimana cara mengkoordinasi tugas sama berbagi rencana kerja? Nah di dalam mengkomunikasikan itu ada kah hambatannya?	pasti ada. Namanya kita manusia, tapi dengan beda beda pendapat ya jadi hambatan pasti ada nggak mungkin nggak ada. Cuman ya balik lagi kita kan yang paling penting gimana yang paling efektif dan merasa hasilnya paling bagus. Jadi kita cari yang paling oke aja .
Komunikasi yang dilakukan untuk memecahkan suatu masalah gimana caranya?	Ya, biasanya kita melihat history data dari yang udah udah kayak gimana. Terus kita juga akan trial and error disitu. Kita cobain mana nanti yang paling efektif itu yang akhirnya kita eksekusi.
biasa kalau dalam merundingkan atau berkomunikasi itu menggunakan media apa?	whatsapp paling yang Efektifnya
Gimana sih kalau misalkan ada suatu perbedaan? Nah gimana cara	Ya disini kita langsung sih meeting langsung jadi kita rapatkan dan diskusi

mengkomunikasikan untuk merundingkan perbedaan itu?	
Media komunikasi apa yang sering di gunakan? Dari media itu ada kelebihan kekurangannya	whatsapp dan langsung. Ya pastinya kalo secara langsung kita nggak bisa sambil ngerjain yang lain. jadi semua pekerjaan harus dihentikan dulu. tapi kelebihanannya dalam menyampaikan pesan pastinya lebih jelas ya. Kalau dari whatsapp, pastinya kan namanya beda ya bahasanya tidak bisa yang terlalu santai dan harus bisa dipahami bahasanya. tapi kelebihanannya mungkin kita kalo butuh informasinya lagi bisa scroll histori yang sebelumnya.
Bagaimana komunikasi dilakukan untuk memperoleh pemahaman bersama?	Agak susah ya soalnya namanya manusia kan beda-beda pendapatnya. Terus caranya nyatuin pendapat juga susah. Penting dikomunikasikan dan dirundingin bareng-bareng aja sih gimana caranya biar bisa mencapai satu tujuan yang sama di tim pemasaran galaxy ini.
Terus bagaimana komunikasi yang terjadi antara rekan kerja dalam bagian pemasaran offline dan online secara umum saat ini?	Secara umum saat ini tentunya bagian offline bagian online berbeda ya. jadi bagian offline punya pasarnya sendiri online punya pasarnya sendiri. Cuma biasanya kalo ada yang siap kita bagian online terus bagian offline lagi perlu bantuan apa yang memberi bantuan gitu kan dan sebaliknya. bagian online perlu tau nih pasar offline butuh apa ada trend apa yang kita saling diskusi aja.
Mengenai poin hambatan komunikasi apakah ketidak percaya dengan rekan kerja. Itu mempengaruhi komunikasi horizontal yang terjadi di departement ini?	Jadi komunikasi itu ya kita harus ada basicnya ya. memang kita harus saling percaya sih, kalau kita nggak bisa saling percaya Komunikasi itu pasti sulit. Jadi harusnya kita harus saling percaya aja
Faktor apa aja yang menjadi hambatan komunikasi organisasi antara pemasaran offline dan online di PT Galaxy?	Karena untuk offline sendiri lebih berpatokan kepada komunikasi langsung sama customer. sementara online kan kita by sosial media Sehingga ada sedikit mungkin kalau kita ada nama sosial media kan beda ya bahasanya, karena kan gak langsung ngomongnya. Jadi jika itu yang menjadi hambatan tentang berbeda cara berkomunikasi

<p>Tapi ya kalo itu kan cara berkomunikasi dengan customernya. Kalau hambatannya secara internal di tim gimana?</p>	<p>Kalo offline ya dari segi pengetahuan mungkin ya terbatas kan. jadi yang offline juga dia udah pengalaman offline, jadi mungkin dia dengan pemasaran online nggak terlalu paham. Jadi ya kalau kita ngobrol juga ya paling hanya ngobrol tentang unitnya aja gitu. Bukan cara pemasarannya karena kan udah jelas beda, sudah ada bagiannya masing-masing.</p>
<p>Tapi dari pemasaran offline pernah bilang katanya harusnya sih bagian online juga menginfokan sebagian offline bagaimana ada penjualan yang baik itu gimana? Nah itu menurut korian bagaimana?</p>	<p>Ya itu memang sebenarnya gini dan kita sering juga koordinasi digrub yang offline dan online ya. Sebenarnya kalau soal itu karena kita udah ada share link, untuk beberapa promosi online. Bisa digunakan offline yang bisa diteruskan ke customernya</p>
<p>Itu sebenarnya dari online udah memberikan informasi ya tentang itu. mungkin komunikasi dari offline nya kurang menerima?</p>	<p>yaa itu, kita udah sering promosi gitu. Gencarnya promosi misalnya Juni Untung kita kirim foto video.</p>
<p>Untuk promosi sendiri, media pemasarannya semua udah ada ya sebenarnya?</p>	<p>Mungkin mereka menganggap kurang. Untuk yang pasti ya kalau kita mau ngajarin seluruhnya pasti gak mungkin kan. untuk secara general knowledge yang kita kasih, kalo dia tanya ya kita kasih gitu.</p>
<p>Factor hambatan mengenai perasaan apa yang dirasakan saat menerima pesan dari rekan antar pemasaran offline?</p>	<p>Waktu itu aku pernah ada problem pribadi sama salah satu sales pemasaran offline. Sampe sekarang tuh perasaan ga bias dibohongin ya. Masalah udah selesai, tapi dia masih kayak ada rasa gimana gitu sama aku. Jadinya bikin ga nyaman kerja aja padahal kita satu tim pemasaran kan sebenarnya. Aku udah coba baik dan professional kerja tapi dia kayak masih ngrasa ga suka sama aku.</p>
<p>Terus apakah persaingan sumberdaya itu mempengaruhi komunikasi horizontal yang terjadi di departement ini?</p>	<p>Kalau kita di tim online sih nggak ya, karena. Pada dasarnya kita itu selalu berprinsip bahwa apapun penjualan yang terjadi, pada dasarnya itu adalah untuk perusahaan dan masing-masing sales itu memiliki ranahnya masing masing. Jadi gak pernah ada senggolan sih. Bisa jadi belum ada.</p>
<p>Trus mengenai hambatan lagi tadi kan</p>	<p>Biasanya konflik apa ya yang enggak ringan lah.</p>

<p>pasti ada hambatan komunikasi horisontal. Nah, contoh pengalaman yang berhubungan dengan hambatan itu apa? Misalnya konflik apa yang terjadi?</p>	<p>kalo berat Paling biasanya ada keputusan misalnya apa yang kita mau bikin apa nih? Ada yang mau bikin iklan, ada yang mau bikin posting sesuatu atau mau promosi? Ada yang mau bikin katalog jadi saling bertabrakan. tapi balik lagi dan kita lihat mana yang paling penting sih.</p>
<p>Kalo itu contoh konflik yang terjadi di antar tim ya. Kalau diantara pemasaran online sendiri sama offline, itu contoh konflik yang terjadi apa?</p>	<p>Konflik yang sering terjadi biasanya kalau sama offline paling masalah namanya juga online kan customernya random , jadi bisa jadi customernya itu udah menghubungi yang offline duluan. Terus akhirnya dia nyari yang online buat perbandingan harga biasanya. jadi Ternyata itu udah miliknya si offline jadi yang online juga harus mengerti kalau si customer itu milik offline. tapi sebenarnya bukan konflik si jadi keliatan double customer aja gitu.</p>
<p>Nah, bagaimana komunikasi dengan pimpinan mengenai hambatan yang terjadi?</p>	<p>Ya dari pimpinan sendiri yang memberikan saran. Jadi setiap ada customer yang baru dikenal gitu ya atau misalnya kita dapat customer yang baru nanti kita deklare di grup bersama dan kita diskusikan bersama. Nanti di deklare nanti siapa yang deklare duluan itu berhak mendapatkan customer itu.</p>
<p>Terus apakah keputusan yang dilakukan pimpinan itu sudah sesuai dengan peraturan yang ada?</p>	<p>Ya, seharusnya sudah sesuai. Itu yang membuat sampai detik ini offline dan online itu jarang adanya konflik lagi walaupun sebelum-sebelumnya banyak kejadian dapet customer yang sama.</p>
<p>Jika pimpinan memberi keputusan hasil yang tidak sesuai dengan keinginan Anda, hal apa yang anda lakukan?</p>	<p>Pastinya yang pertama kita mencoba menelaah dari keputusan pimpinan itu apakah memang. Berat sebelah atau memang keputusan itu yang terbaik buat kita. Tapi kalau memang keputusan itu masih belum saya terima, biasanya kita berdiskusi lagi.</p>

Nama Informan : Herjanto

Jabatan : Sales Pemasaran Offline

Umur : 51 tahun

Pertanyaan Umum	Transkrip Jawaban
Apa bentuk komunikasi organisasi yang dilakukan di PT Galaxy Partani Mas ini antara Pemasaran offline dan pemasaran online?	Selama ini sih komunikasi melalui kadang kalau bisa melalui face to face kalau enggak ya kita dalam meeting. Tapi karena sering adanya kerjaan di luar kota ya melalui dari group WhatsApp yang ada di PT Galaxy tergantung dari kepentingannya seperti apa.
Bahasa yang digunakan biasanya. Semi formal dan non formal. Kalau ada komunikasi dari WhatsApp?	Komunikasi menggunakan bahasa formal.
Bagaimana hubungan rekan kerja antara Pemasaran offline dan online?	selama ini berjalan dengan baik, saling memberi masukan, ada informasi brosur atau apa sambil memberikan masukan ketika ada promo-promo baru dari perusahaan oleh manager pemasaran dan dishare di grup yang beranggota pemasaran offline dan online. toko online dan memberikan informasi ke bagian offline juga
Dari tujuan komunikasi horizontal yang ada di sana jadi komunikasi yang dilakukan antar karyawan. Untuk koordinasi penugasannya sendiri. Apakah komunikasi yang dilakukan untuk mengkoordinasikan tugas?	Ya tergantung nanti pembahasannya apa ya karena kadang-kadang antara offline dan online bersifat personal. Karena terkadang mereka ada info yang kita nggak mengerti mereka nggak kasih tau sebelum kami dulu yang tanya, sebaiknya jawab kita bagaimana antara offline dan online selanjutnya?
kalo pembagian tugas dari tim pemasaran offline sendiri apakah sudah jelas?	kalo sama tim offline jelas sih menurut aku, soalnya kita catat kerjaan apa aja minggu ini yang harus segera diselesaikan yang sekiranya urgent. Biasanya pembagian tugas udah di share juga di grup whatsapp sama erika. Terus biasanya tugas bagian aku, aku catet lagi di post-it gitu biar nggak lupa.
Apakah dalam mengkoordinasikan itu ada hambatan yang terjadi?	Ada hambatan kalau. salah satu dari bagian offline ada diluar daerah. jadi kadang-kadang terhambat dengan masalah sinyal.
Untuk berbagi informasi mengenai rencana kegiatan, komunikasi yang dilakukan bagaimana?	Biasa kami terima informasi rencana kerja dari grup whatsapp. Apalagi kalo saya lagi diluar kota efektifnya terima informasi ya dari grup. Kadang ketemu berkumpul satu ruangan ataupun di ruang meeting.
media yang digunakan apakah sama	Media kita pake lisan aja yaa kalo di ruang

aja?	meeting. kalo semisal lagi ngga ditempat yaa paling by whatsapp.
Apakah itu ada hambatan yang terjadi? dalam memecahkan masalah bagaimana cara yang dilakukan untuk memecahkan?	Ya komunikasi langsung ya yang bersangkutan dengan salah satu kedua belah pihak. Misalnya ada penjualan, ada masalah, mungkin dia akan meminta masukan dalam melakukan apa yang dijalankannya. Putusannya seperti apa. Biasanya kalo dari tim online dan offline ngga bisa memutuskan ya langsung ke atasan aja solusinya gimana.
Dalam memecahkan masalah itu apakah ada hambatan yang terjadi?	Sejauh ini tidak ada, lancar-lancar aja kalo atasan udah memutuskan ya kita terima hasilnya
Memperoleh pemahaman bersama bagaimana komunikasi yang dilakukan untuk memperoleh pemahaman yang sama?	yaitu kadang kita melakukan meeting untuk mencari solusinya.
Dalam merundingkan perbedaan, apakah komunikasi komunikasi yang dilakukan dalam merundingkan perbedaan?	namanya perbedaan itu pasti ada ya. kalau skala kecil kita akan personal aja gitu komunikasinya. kalau skala besar kita akan melibatkan di ruang meeting dan dicari jalan tengahnya.
Dalam hambatan komunikasi pasti ada Perbedaan antara apa yang dirasakan saat menerima pesan dari. Mungkin ada. Hubungan kerja sama antar rekan. Sesama pemasaran itu?	kalo sama tim biasanya. Bisa ketemu sama customer yang sama ya . Tapi itu akan dibicarakan karena di kita akan ada sistem deklare. Kalo misalnya salah satu pihak sudah deklare untuk pihak kedua tentu akan mengalah dan akan dilanjutkan pada pihak yang sudah deklare duluan.
Media komunikasi yang digunakan?	Lisan dan dirundingkan di meja meeting dengan atasan
Kelebihan dan kekurang dari media komunikasi yang dilakukan?	Lisan tidak ada, tapi kadang whatsapp kadang ada. Kenapa kadang salah pemahaman, salah persepsi gitu.
Bagaimana komunikasi yang terjadi antar rekan kerja dalam bagian pemasaran offline dan online secara umum saat ini?	Sejauh ini lancar aja. kita saling memberi masukan terhadap kelebihan dan kekurangannya dan memberikan dukungan.
Untuk mengenai poin hambatan komunikasi. Apakah ketidakpercayaan dengan rekan kerja mempengaruhi komunikasi yang	Ada kadang-kadang kalau saya nggak ke cover saya minta bantuan dan mereka akan membantu saya , tentu itu dengan ini punya kepercayaan penuh kepada mereka.

<p>terjadi di departemen ini? Jadi ketidakpercayaan antara pemasaran offline dan online ini Apakah mempengaruhi komunikasi?</p>	
<p>Faktor apa aja yang menjadi hambatan komunikasi organisasi antara pemasaran offline dan online di PT Galaxy?</p>	<p>Hambatan antara offline sama online yaitu masalah Customer yang ketemu bisa bersamaan. Awalnya cari di offline akhirnya mereka cari-cari di online ketemu mengatasi hal itu ya Itulah dengan deklare di grub marketing bahwa customer itu sudah kita follow up.</p>
<p>Komunikasi sehari-harinya bagaimana? misal dalam mengadakan meeting bareng gitu.</p>	<p>Sebenarnya ini kalo kita cerita malu ya harusnya kita dilibatin tapi kan saya ngga pernah dilibatin. Setiap ada laporan berita marketing, harus diajak meeting, diomongin bareng-bareng. mereka kalo meeting diem-diem padahal dimata marketing tuh kita sama. tapi kan saya ga bisa masuk ke online kan, sama dia juga ga bisa masuk ke offline jadi itu aja koridornya, tapi kalo disini kan tau sendiri kita lebih jalan ke masing-masing aja.</p>
<p>Menurut anda meeting bareng antara offline dan online itu penting nggak?</p>	<p>Penting lah pastinya. ada perubahan perubahan, ada teknologi atau apa. Ada perubahan promo atau segala macam kan bagusnya diomongin langsung nggak cuma dari grub wa aja. namanya penjualan Karena semua sistem lama yang ada mulai penjualan offline sama online itu mesti satu pintu. Dalam arti kata satu pintu gini loh ada perkembangan alat yang baru atau ada perubahan-perubahan yang lain datang. Tapi untuk penjualnya yang masing masing punya pintu yang offline nggak bisa masuk online yang lain, ruangan usaha atau pun offline. Tapi untuk pemasaran harus sama ya.</p>
<p>Factor hambatan mengenai perasaan apa yang dirasakan saat menerima pesan dari rekan antar pemasaran offline?</p>	<p>Hambatannya ya kalo pemasaran online itu masih belum terbuka ya sama saya lebih ke masalah komunikasinya itu kadang yang bikin saya jengkel juga. Tiap ada info penting harus tanya dulu. Apalagi kalo lagi ada event pameran, pemasaran offline tuh ga pernah dikasih info jadi yang pergi Cuma bagian online aja. Tapi yaudah</p>

	saya diemin aja liat kinerja dia gimana.
Masalah apakah persaingan dan sumber daya mempengaruhi komunikasi horisontal yang terjadi pemasaran offline dan online ini?	Ya sebagian ada yang ada karena mungkin belum tau berpengalaman ya.
Apakah terdapat hambatan lain yang mempengaruhi komunikasi ini?	Hambatannya itu kadang yaitu ada aja, tapi enggak banyak lah. nggak selalu, mungkin dia baru masih awam kan ngga tau terhadap produk yang kita jual apa yang kita maksud ngga nyambung. Tapi semua seiring waktu juga bisa
Bagaimana komunikasi dengan pimpinan mengenai hambatan yang terjadi?	Biasa kami kalau ada hambatan yang besar itu misalnya, selama kita belum bisa menyelesaikan kita akan rundingkan di ruang rapat dan pimpinan akan memberikan keputusan yang tepat dan mencari jalan keluarnya.
Apakah keputusan yang dilakukan pimpinan sudah sesuai dengan peraturan yang ada?	Ya sudah sesuai.
Jika pimpinan memberikan keputusan hasil yang tidak sesuai dengan keinginan Hal apa yang Anda lakukan?	Saya tidak akan membahasnya ya dan beragumen dengan positif pastinya. Dan kita memberikan masukan-masukan yang membuat tim semakin bijak dalam menanggapi kasus seperti ini. Semuanya itu tergantung pada pertimbangan.

Nama Informan : Dwi

Jabatan : Sales Pemasaran Offline

Umur : 28 tahun

Pertanyaan Umum	Transkrip Jawaban
Apa bentuk komunikasi organisasi yang diberlakukan pemasaran offline dan online di PT galaxy partani mas?	Menggunakan bahasa informal aja sih kalo sama tim online aja. Soalnya pembahasannya lebih santai dan biar gampang dimengerti. Kalo sama tim pemasaran offline bahasa yang kita pakai sehari-hari buat ngobrol ya sama sih pakai bahasa informal aja biar santai dan ngga kaku. Cuma kalo semisal ada rapat penting dengan manager pemasaran kita menggunakan bahasa formal pastinya, tapi kita jarang banget sih ada meeting bareng sama manager dan pemasaran offlinenya.
Bagaimana hubungan rekan kerja	Terjalin hubungan yang baik, hanya terkadang

dengan rekan antar pemasaran offline/online?	memiliki hambatan terjadinya double handle cust, namun bisa diselesaikan dan dikomunikasikan dengan baik.
Komunikasi apa yang dilakukan untuk mengkoordinasikan tugas?	Mengkordinasikan tugas atau membagi job desk biasa di lakukan by whatsapp atau meeting langsung. Misalnya hari ini ada jadwal iklan di facebook atau di marketplace. Biasanya udah terjadwalkan setiap meeting bareng ko Rian ya, Cuma kada dia ngasih note juga lewat grup whatsapp biar ngga lupa.
Apakah dalam mengkomunikasikan tugas ada sebuah hambatan?	Hambatan yang terjadi biasanya kesalahan pemahaman namun bisa diselesaikan dengan cara berkomunikasi terkait masalah yang terjadi.
Apakah komunikasi dilakukan untuk berbagi informasi dan rencana kegiatan?	Iya sering komunikasi secara langsung by lisan dan meeting buat informasi rencana kerja seminggu kedepan sama biasanya ada evaluasi kerja juga dalam seminggu ini. Kadang kalo lagi ga bisa meeting karna kerjaan lain biasanya Rian share dari grup whatsapp khusus pemasaran online aja.
Hambatan yang terjadi apa saja?	Eksekusi yang kurang tepat bisa menumbulkan hambatan sehingga tidak mendapatkan hasil yang diinginkan.
Apakah komunikasi dilakukan untuk memecahkan masalah?	Ya, Ketika terjadi permasalahan komunikasi menjadi salah satu pemecahan masalah, dirundingkan bareng-bareng dan dicari akar permasalahannya dan diselesaikan.
Apakah ada hambatan yang terjadi?	Sejauh ini tidak ada hambatan yang pasti, namun biasanya hanya terkendala waktu saat sedang handle cust.
Apakah komunikasi dilakukan untuk memperoleh pemahaman bersama?	Hal kayak gini sih yang harusnya sering dikomunikasikan biar ngga ada salah paham antara tim pemasaran offline dan online. dengan permasalahan yang ada perlu adanya komunikasi dua arah maka kami mendapatkan pemahaman dari masalah yang terjadi. Karenakan namanya manusia kadang ada yang beda persepsi sama apa yang kita omongin.
Apakah komunikasi dilakukan untuk merundingkan perbedaan?	Ya, karna komunikasi dua arah sudah pasti menimbulkan perbedaan, sehingga dilakukan

	komunikasi untuk mendapatkan jalan tengah.
Hambatan apa yang terjadi?	Memahami perbedaan pemahaman, namun dapat diatasi dengan adanya kordinasi/komunikasi
Apakah komunikasi dilakukan untuk memberikan dukungan interpersonal?	Ya, komunikasi dilakukan untuk memberikan masukan agar mencapai kinerja yang maksimal.
Media komunikasi apa yang sering digunakan (lisan dan tertulis)? Dan apa kelebihan kekurangan dari media komunikasi tersebut?	Media yang paling sering dilakukan si secara lisan ya. Untuk kelebihan mungkin lebih jelas dan tepat apa yang disampaikan. Kekurangannya sering terjadinya perbedaan pendapat.
Bagaimana komunikasi yang terjadi antara rekan kerja dalam bagian pemasaran offline dan online secara umum saat ini?	Komunikasi berjalan dengan baik, secara lisan maupun dari whatsapp grub.
Mengenai poin Hambatan Komunikasi Apakah ketidakpercayaan dengan rekan kerja mempengaruhi komunikasi horisontal?	Ya, komunikasi dua arah seharusnya adalah saling percaya agar bisa mencapai tujuan pemasaran yaitu bisa closing orderan.
Faktor apa saja yang menjadi hambatan komunikasi antara pemasaran offline dan online. Jadi misalnya kalian selama ini kayak belum ada pernah mengadakan meeting bareng antara offline dan online, informasi dari sebelah kayak belum pernah mengadakan meeting bareng. Hambatan lain selain itu?	komunikasi karena udah beda pemikirannya karena beda tujuan. Kalau tujuan kan sama aja sama beli, cuman jalannya berbeda, jadi komunikasinya juga beda. jadi ga ketemu gitu. Jadi kita memilih untuk jalan masing masing dengan tujuan yang sama yaitu menjual barang.
Tapi kan kalau misalkan tujuan itu di rundingkan bersama konsep yang mana gimana? Itu kan akan menjadi lebih baik. Kenapa nggak diadakan gitu aja? kenapa harus jalan masing-masing?	Mungkin ada nanti, cuman belum sekarang sih mungkin agendanya udah diadakan cuman belum berjalan aja.
Apakah mobilitas tinggi ke atas mempengaruhi komunikasi horisontal yang terjadi di tim pemasaran galaxy?	Ya, artinya antara atasan dengan bawahan memiliki komunikasi yang baik
Apakah persaingan sumber daya mempengaruhi komunikasi horisontal yang terjadi di departemen?	Sangat mempengaruhi komisi sales karena kalo kita ga bisa closing biasanya atasan kayak berubah mood gitu.

<p>Bagaimana komunikasi dengan pimpinan mengenai hambatan yang terjadi?</p>	<p>Ya kalo aku si biasanya sampein dulu masalahnya ke ko rian karna kan dia atasan ku juga. Cuma kalo ko rian tidak bisa menangani langsung lapor ke pimpinan di atasnya lagi buat cari solusinya gimana.</p>
<p>Apakah keputusan yang dilakukan pimpinan sudah sesuai dengan peraturan yang ada?</p>	<p>Sudah sesuai menurutku. Soalnya kalo kejadian double handle customer gini atasan angung ambil tegas masalahnya biar ga terjadi keributan antara offline dan online.</p>
<p>Jika pimpinan memberikan keputusan hasil yang tidak sesuai dengan keinginan anda, hal apa yang anda lakukan?</p>	<p>Selagi atasan memberikan hasil sesuai dengan peraturan ya aku terima-terima aja sih, soalnya itu bukan hak aku juga. Mungkin belum rezeki aja</p>

DOKUMENTASI WAWANCARA

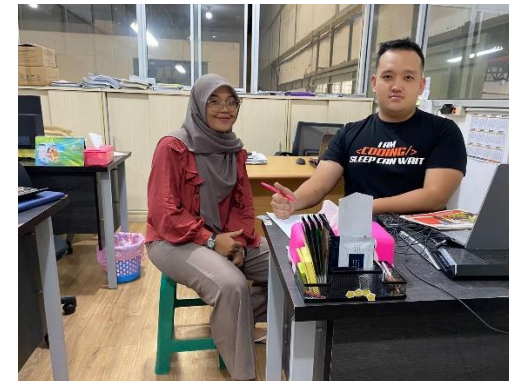
1. Wawancara dengan Keyinformn Erika



2. Wawancara dengan Keyinformn Herjanto



3. Wawancara dengan Keyinformn Rian



4. Wawancara dengan Keyinformn Dwi Kurnia



5. Ruang Kerja Pemasaran Offline




6. Ruang Kerja Pemasaran Online



7. Gudang PT. Galaxy Partani Mas



8. Surat Izin Penelitian


UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH TANGERANG
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
 PROGRAM STUDI ILMU PEMERINTAHAN - PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
 BERDASARKAN SK Menteri Pendidikan Nasional RI No. 109/D/0/2009

Jl. Perintis Kemerdekaan I/33 Babakan - Kota Tangerang Telp / Fax. 021-5537198

Tangerang, 19 Dzulqadah 1445 H
27 Mei 2024 M

Nomor : 090/III.3.AU/F/FISIP/2024
 Lampiran :
 Perihal : Izin Penelitian

Kepada Yth,
Bapak/Ibu Pimpinan
PT. Galaxy Partani Mas
Jl. Halim Perdanakusuma No.30 RT.03/01, Jurumudi Baru, Benda, Kota Tangerang

Di
 Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Ba'da salam kami sampaikan semoga Bapak/Ibu dalam keadaan sehat dan selalu diberikan kemudahan dalam melaksanakan kegiatan sehari-hari.


Berikut ini kami sampaikan, bahwa mahasiswa kami tersebut di bawah ini :

Nama	: Aliya Puspita Anggreini
NPM	: 20-70-201-114
Prodi / Semester	: Ilmu Komunikasi / VIII
No/Telepon	: 081225256257

Bermaksud melakukan penelitian dan wawancara ke Kantor yang Bapak/Ibu pimpin. Adapun surat pengantar ini diajukan dalam rangka penyelesaian tugas akhir berupa skripsi dengan judul **"Analisis Komunikasi Organisasi Pada Kesenjangan Komunikasi Pemasaran Antara Pemasaran Offline Dan Online Di PT. Galaxy Partani Mas"**.

Demikian surat ini kami sampaikan. Atas perhatian dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Nasrun Minallah Wa Fathun Qorieb
Wassalamu'alaikum Wr.Wb.


Dekan
Dr. H. Achmad Kosasih, MM
 NBM. 739.574

Tembusan:
 1. Arsip

9. Surat Keterangan Wawancara

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rian
Jabatan : Asisten manager pemasaran Online

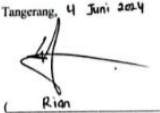
Menerangkan bahwa :

Nama : Aliya Puspita Anggreini
Jabatan : Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Tangerang
NIM : 2070201114

Benar telah mengadakan wawancara pada hari selasa dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Analisis Komunikasi Organisasi dalam Mensinergikan Komunikasi Pemasaran antara Pemasaran Offline dan Online Di PT Galaxy Partani Mas".

Demikian surat keterangan ini dibuat dan digunakan sebagaimana mestinya.

Tangerang, 4 Juni 2024


(Rian)

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Herjanto
Jabatan : sales pemasaran offline

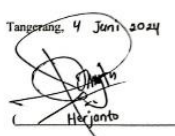
Menerangkan bahwa :

Nama : Aliya Puspita Anggreini
Jabatan : Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Tangerang
NIM : 2070201114

Benar telah mengadakan wawancara pada hari selasa dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Analisis Komunikasi Organisasi dalam Mensinergikan Komunikasi Pemasaran antara Pemasaran Offline dan Online Di PT Galaxy Partani Mas".

Demikian surat keterangan ini dibuat dan digunakan sebagaimana mestinya.

Tangerang, 4 Juni 2024


(Herjanto)

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Erika Aulia
Jabatan : Asisten manager pemasaran offline


Menerangkan bahwa :

Nama : Aliya Puspita Anggreini
Jabatan : Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Tangerang
NIM : 2070201114

Benar telah mengadakan wawancara pada hari selasa dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Analisis Komunikasi Organisasi dalam Mensinergikan Komunikasi Pemasaran antara Pemasaran Offline dan Online Di PT Galaxy Partani Mas".

Demikian surat keterangan ini dibuat dan digunakan sebagaimana mestinya.

Tangerang,


(Erika Aulia)

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dwi Kurnia
Jabatan : Sales pemasaran online


Menerangkan bahwa :

Nama : Aliya Puspita Anggreini
Jabatan : Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Tangerang
NIM : 2070201114

Benar telah mengadakan wawancara pada hari selasa dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Analisis Komunikasi Organisasi dalam Mensinergikan Komunikasi Pemasaran antara Pemasaran Offline dan Online Di PT Galaxy Partani Mas".

Demikian surat keterangan ini dibuat dan digunakan sebagaimana mestinya.

Tangerang, 4 Juni 2024


(Dwi Kurnia)

10. Hasil Cek Plagiasi

cek plagiarisme skripsi 2024

ORIGINALITY REPORT

28%

SIMILARITY INDEX

26%

INTERNET SOURCES

10%

PUBLICATIONS

14%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

id.123dok.com

Internet Source

1%

2

repository.uin-suska.ac.id

Internet Source

1%

3

Submitted to Universitas Muhammadiyah
Tangerang

Student Paper

1%

4

Submitted to Universitas Pamulang

Student Paper

1%

5

en.indonetwork.co.id

Internet Source

1%

6

123dok.com

Internet Source

1%

7

repository.unj.ac.id

Internet Source

1%

8

vdocuments.net

Internet Source

1%

9

digilib.iain-palangkaraya.ac.id

Internet Source

1%

11. Kartu Bimbingan Skripsi



FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH TANGERANG
 PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI DAN PROGRAM STUDI ILMU PEMERINTAHAN

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Aliya Puspita Anggreini
 NPM : 2070201114
 Program studi : Ilmu Komunikasi (Public Relation)
 Pembimbing : Megi Primagara, M.I.Kom
 Judul Skripsi : "Analisis Komunikasi Organisasi dalam
 mengintegrasikan komunikasi Pemasaran antara
 Pemasaran Offline & Online di
 PT. Galaxy Partani Mas"



No	TANGGAL	CATATAN	PARAF DOSEN
1.	7 Januari 2024	Konsultasi Judul	
2.	13 Januari 2024	Pengajuan Revisi Judul	
3.	3 Februari 2024	Konsultasi BAB 1	
4.	17 Februari 2024	Konsultasi BAB 1 Lanjut BAB 2	
5.	11 Maret 2024	Revisi BAB 2 Lanjut BAB 3	
6.	17 Maret 2024	Konsultasi BAB 3 Revisi BAB 3	
7.	24 Maret 2024	ACC. Daftar Sempro	
8.	27 April 2024	Konsultasi revisian setelah sidang	
9.	22 Juni 2024	Konsultasi BAB 4	
10.	7 Juli 2024	Konsultasi BAB 4 & 5	

12. Daftar Riwayat Hidup Penulis

Aliya Puspita Anggreini

Ilmu Komunikasi



Data Pribadi

Nama : Aliya Puspita Anggreini
Alamat : JL. KH. Mursan No.67, RT.004/RW.002, Belendung, Benda, Kota Tangerang, Banten
Email : aliyapuspita19801@gmail.com
No. HP : +62 812-2525-6257
Profil : Saya adalah lulusan baru Mahasiswa S1 Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Tangerang. Aktif sebagai karyawan swasta di PT Galaxy Partani Mas sebagai Admin Purchasing. Saya memiliki keterampilan komunikasi yang baik dan sangat menyukai tantangan yang kompleks. Saya percaya bahwa ketekunan, kreativitas, dan semangat untuk terus berkembang adalah kunci untuk sukses dalam dunia teknologi.

Pendidikan

- 2016 - 2019 | SMK N 1 Karanganyar Jurusan Multimedia
- 2020 - 2024 | Universitas Muhammadiyah Tangerang Jurusan Ilmu Komunikasi

Pengalaman Kerja

- 2018 | Magang di Dua Pilar digital Printing & Advertising Sukoharjo
- 2019 | PT. CS 2 Pola Sehat Tangerang
- 2020 | PT Daoben Communication Indonesia (VIVO Smartphone) Tangerang
- 2021 | CV Garden Cell Tangerang
- 2021 - Sekarang | PT Galaxy Partani Mas

Kemampuan

- Desain Grafis
- *Content Creation*
- Keterampilan Berkomunikasi