

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN TUGAS AKHIR .....	ii
TANDA PERSETUJUAN TUGAS AKHIR .....	iii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iv
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN .....	1
<b>1.1 Latar Belakang.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Fokus Penelitian.....</b>	<b>3</b>
<b>1.3 Tujuan Penelitian.....</b>	<b>4</b>
<b>1.4 Manfaat Penelitian.....</b>	<b>4</b>
1.4.1 Manfaat Teoritis .....	4
1.4.2 Manfaat Praktis .....	4
BAB II.....	7
TINJAUAN PUSTAKA .....	7
<b>2.1 PenelitianTerdahulu .....</b>	<b>7</b>
<b>2.2 Komunikasi .....</b>	<b>9</b>
<b>2.3 Tujuan Komunikasi .....</b>	<b>9</b>
<b>2.4 Teori Komunikasi .....</b>	<b>10</b>
<b>2.5 Komunikasi Pemasaran .....</b>	<b>10</b>
<b>2.6 Peran Komunikasi Pemasaran .....</b>	<b>11</b>
<b>2.7 Strategi Komunikasi Pemasaran .....</b>	<b>11</b>
<b>2.8 Komunikasi Pemasaran Terpadu.....</b>	<b>12</b>
<b>2.9 Kerangka Pemikiran.....</b>	<b>12</b>
<b>2.10 Definisi Konsep.....</b>	<b>13</b>
BAB III .....	15
METODE PENELITIAN.....	15
<b>3.1 Metode Penelitian.....</b>	<b>15</b>
<b>3.2 Desain Penelitian.....</b>	<b>15</b>
3.2.1 Sumber Data .....	15

<b>3.3 Informan dan Key Informan.....</b>	<b>16</b>
<b>3.4 Teknik Pengumpulan Data .....</b>	<b>17</b>
3.4.1 Pengumpulan Data Primer .....	17
3.4.1 Pengumpulan Data Sekunder .....	18
<b>3.5 Teknik Analisis Keabsahan .....</b>	<b>18</b>
<b>3.5 Analisis Data .....</b>	<b>19</b>
BAB IV .....	20
HASIL DAN PEMBAHASAN .....	20
<b>4.1 Subjek Penelitian .....</b>	<b>20</b>
4.1.1 Tokopedia .....	20
4.1.2 Waktu Indonesia Belanja .....	21
<b>4.2 Hasil.....</b>	<b>22</b>
4.2.1 Periklanan ( <i>Advertising</i> ) .....	22
4.2.2 Promosi Penjualan ( <i>Promotion</i> ) .....	24
4.2.3 Penjualan Personal ( <i>Personal Selling</i> ).....	25
4.2.4 Pemasaran Langsung ( <i>Direct Marketing</i> ) .....	25
4.2.4 Hubungan Masyarakat dan Kebijakan ( <i>Public relations &amp; Policy</i> ) .....	26
<b>4.3 Pembahasan .....</b>	<b>26</b>
4.3.1 Periklanan ( <i>Advertising</i> ) .....	26
4.3.2 Promosi Penjualan ( <i>Promotion</i> ).....	27
4.3.3 Penjualan Personal ( <i>Personal Selling</i> ) .....	27
4.3.4 Pemasaran Langsung ( <i>Direct Marketing</i> ).....	28
4.3.5 Hubungan Masyarakat dan Kebijakan ( <i>Public Relations &amp; Policy</i> ).....	28
BAB V .....	29
KESIMPULAN .....	29
DAFTAR PUSTAKA .....	30
DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA .....	33
LAMPIRAN HASIL WAWANCARA .....	34