

LAMPIRAN

Lampiran 1 Transkrip Wawancara Narasumber 1

Identitas Subjek 1 :

- 1) Nama : Laura Nova
 - 2) Jabatan : Manajemen pemasaran
 - 3) Jenis kelamin : Perempuan
 - 4) Usia : 35 tahun
 - 5) Pendidikan terakhir : S1
1. Dewi : Saya ingin menanyakan tentang aktivitas komunikasi pemasaran terpadu yang dilakukan oleh David Decoration. Dalam komunikasi pemasaran ada beberapa bentuk yang ingin saya tanyakan.
2. Dewi : Apakah David Decoration melakukan kegiatan penjualan perorangan dalam melakukan pemasaran?
- Laura : Penjualan perorangan itu yang seperti apa? Karena saya belum familiar dengan istilah itu.
- Dewi : Penjualan perorangan itu seperti menghampiri dan menawarkan secara langsung kepada konsumen
- Laura : Kita melakukan penjualan perorangan itu dulu di awal merintis sekitar tahun 2012 hingga 2016. Lalu untuk saat ini kalau menawarkan secara langsung pada saat kita menggelar pameran kan kita bertemu banyak pengunjung, jadi disana lah kita dapat berkomunikasi secara langsung sama konsumen.
- Dewi : Bagaimana David Decoration saat melakukan penjualan perorangan?
- Laura : Dulu kita datang ke rumah calon konsumen seperti sales call waktu dulu itu karena memang yang namanya merintis kan dimulai dari nol, jadi kita harus berani ngenalin jasa kita pada orang. Tapi dulu itu kita nawarkannya kepada orang di sekitar dan tidak terlalu banyak orang sih. Terus kalau di pameran kan kita juga menawarkan secara langsung pada pengunjung.
- Dewi : Mengapa David Decoration memilih penjualan perorangan tersebut?
- Laura : Enak aja sih soalnya kan bisa ngobrol langsung sama client biar gak ada miss komunikasi.
- Dewi : Apa kelebihan dan kekurangan dalam menggunakan metode tersebut?

Laura : Kelebihannya dapat berinteraksi dengan santai dan nyaman dan kita lebih tau secara langsung apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh client, namun kekurangannya itu jangkannya lebih terbatas.

3. Dewi : Apakah David Decoration juga memasarkan jasanya melalui iklan?

Laura : Kalau iklan kita belum pernah melakukan iklan di media apapun si mbak.

Dewi : Mengapa David Decoration tidak menggunakan iklan?

Laura : Kita belum melakukan iklan yang berbayar karena menurut kita belum memerlukannya terus juga perlu biaya jadi untuk saat ini cukup di akun sosial media David Decoration saja.

4. Dewi : Apakah David Decoration melakukan promosi penjualan? Laura : Iya pastinya kalau promosi penjualan kita lakukan.

Dewi : Bentuk promosi penjualan yang biasanya dilakukan oleh David Decoration itu yang seperti apa?

Laura : Biasanya kita kasih potongan harga beberapa persen pada tanggal-tanggal tertentu biar mereka kayak gak berpikir panjang jadi mumpung ada promo kayak gitu.

Dewi : Mengapa memilih melakukan promosi penjualan tersebut?

Laura : Kalau ditanya mengapa yang pastinya agar para calon konsumen tertarik.

Dewi : Apa kelebihan dan kekurangan dalam menggunakan metode tersebut?

Laura : Kelebihannya ya mereka banyak yang tertarik, siapa si yang gak tertarik kalo ada promo. Kalo kekurangannya itu kita perlu mengeluarkan biaya untuk memberi hadiah atau kupon terus memberikan potongan hargadan lain-lain sama jangka waktunya yang pendek sehingga ya hanya padasaat itu para calon konsumen berbondong-bondong mengejar promo.

5. Dewi : Apakah David Decoration juga melakukan pemasaran sponsorship?

Laura : Sponsorship itu yang kayak kita memberikan sponsor gitu ya? Dewi :

Iya betul, apakah David Decoration melakukan pemasaransponsorship?

Laura : Kalau itu, David Decoration kadang melakukannya jadi gak terlalu sering.

Dewi : Bagaimana bentuk sponsorship yang dilakukan oleh David Decoration?

Laura : Kita biasanya memberi sponsor pada event tertentu yang mengajukan proposal ke kita, jika dari kita berkenan dengan event tersebut maka kita akan menyetujui untuk memeberikan sponsor di acara tersebut. Biasanya kita kasih

sponsor berupa properti dekorasi yang dipajang di event tersebut, nah disitu biasanya digunakan sebagai spot foto dan perusahaan kita di sounding saat event tersebut berlangsung.

Dewi : Mengapa David Decoration melakukan pemasaran sponsorship? Laura : Yang jelas agar David Decoration lebih banyak dikenal oleh orang. Dewi : Apa kelebihan dan kekurangan dalam menggunakan metode tersebut?

Laura : Kelebihannya kita dapat mengenalkan David Decoration pada acara tersebut, namun kekurangan yang kita rasakan feedbacknya yang belum terasa mungkin karena kurang menarik bagi orang-orang.

6. Dewi : Apakah David Decoration melakukan kegiatan publisitas? Laura: Publisitas yang bagaimana maksudnya?

Dewi : Seperti melalui media online, Apakah David Decoration melakukan kegiatan publisitas dalam melakukan pemasaran?

Laura : Kalau publisitas kita gak melakukannya. Karena kendala faktor sumber daya manusianya. Dari pihak kita kurangnya pengetahuan untuk melakukan publisitas. Maka dari itu kita tidak melakukan publisitas dikarenakan ya kendala tersebut.

7. Dewi : Apakah David Decoration melakukan komunikasi di tempat transaksi, seperti menggunakan brosur atau alat peraga yang lainnya?

Laura : Iya kita melakukannya

Dewi : Bagaimana bentuk komunikasi di tempat transaksi yang dilakukan oleh David Decoration?

Laura : Bentuk komunikasi di tempat transaksi yang kita lakukan sih biasanya menggunakan brosur dan didalamnya ada foto dan lain-lain yang menurut kita dapat menarik minat konsumen.

Dewi : Mengapa memilih melakukan komunikasi di tempat transaksi?

Laura : Alasannya ya agar konsumen dapat melihat sebagian karya kita dan juga paket yang kita punya sehingga dapat menarik minat mereka.

D: Apa kelebihan dan kekurangan menggunakan metode tersebut?

L: Kelebihannya kita dapat mendesain brosur semenarik mungkin sesuai dengan yang kita inginkan, namun kelemahannya sering gonta-ganti brosur agar gak ketinggalan zaman.

8. Dewi : Apakah David Decoration juga melakukan pemasaran melalui acara dan pameran?

Laura : Iya pastinya kita mengikuti pameran-pameran .

Dewi : Biasanya pameran yang diikuti David Decoration diselenggarakan

dimana?

Laura : Kalau yang kami ikuti biasanya di TP, Cito, Royal, Galaxy mall.

Dewi : Apakah pameran tersebut digelar di tiap bulan atau bagaimana?

Laura : Kalau bulannya tidak tentu ya, soalnya kan kita ngikutin aja yang membuat acara tersebut.

Dewi : Mengapa memilih memasarkan melalui acara dan pameran:

Laura : Dengan mengikuti pameran yang diselenggarakan di beberapa mall di Surabaya ini, karya kita dapat dilihat secara langsung oleh pengunjung. Dan disana pastinya banyak calon klien yang sedang mencari vendor-vendor untuk menunjang pesta pernikahannya. Dari situ David Decoration berpeluang untuk menarik konsumen dan itu merupakan kesempatan bagi kita.

Dewi : Apa kelebihan dan kekurangan menggunakan metode tersebut?

Laura : Kelebihannya calon konsumen dapat konsultasi dan melihat langsung karya kita, namun kekurangannya cukup memakan banyak tenaga.

9. Dewi : Apakah David Decoration juga melakukan pemasaran online dan media sosial?

Laura : Iya dong pastinya.

Dewi : Media sosial apa yang digunakan oleh David Decoration untuk memasarkannya dan mengapa menggunakan pemasaran online dan media sosial?

Laura : Saat ini kita menggunakan Instagram dan tiktok. Kita menggunakan media sosial tersebut soalnya banyak kan yang pakai mediasosial tersebut dan saat ini kita dituntut harus mengikuti perkembangan teknologi dan sekarang kan apa-apa serba online ya jadi kita harus bisa memanfaatkan media sosial dengan baik. Selain itu dengan menggunakan media sosial tersebut, David Decoration dapat dipasarkan secara online yang dapat menjangkau masyarakat secara luas.

Dewi : Apa kelebihan dan kekurangan menggunakan metode tersebut?

Laura : Kelebihannya yaitu lebih efisien dan dapat dijangkau secara luas, tapi kekurangannya ya pesaingnya mbak yang saat ini semakin banyak.

Lampiran 2 Transkrip Wawancara Narasumber 2

Identitas Subjek 2 :

- 1) Nama : David Pribadi
- 2) Jabatan : Pemilik
- 3) Jenis kelamin : Laki-laki
- 4) Usia : 33 tahun
- 5) Pendidikan terakhir : SMA

1. Dewi : Saya ingin menanyakan tentang aktivitas komunikasi pemasaran terpadu yang dilakukan oleh David Decoration. Dalam komunikasi pemasaran ada beberapa bentuk yang ingin saya tanyakan.
2. Dewi : Apakah David Decoration melakukan kegiatan penjualan perorangan dalam melakukan pemasaran?
David : Penjualan perorangan bagaimana yang dimaksud?
Dewi : Penjualan perorangan itu seperti menghampiri dan menawarkan secara langsung kepada konsumen.
David : Iya David Decoration melakukan kegiatan tersebut tapi dulu waktu awal-awal didirikannya David Decoration. Dulu kita seperti melakukan semacam sales call di lingkungan sekitar karena untuk memperkenalkan David Decoration. Di pameran juga kita nawarkan kepada pengunjung yang datang. Tapi sekarang juga sudah banyak konsumen yang datang langsung ke kantor buat konsultasi.
Dewi : Mengapa David Decoration dulu memilih penjualan perorangan tersebut?
David : Ya karena pengen memperkenalkan David Decoration kepada orang-orang. Terus kalo kegiatan tersebut kita dapat berkomunikasi secara langsung menghindari terjadinya miss komunikasi.
Dewi : Apa kelebihan dan kekurangan dalam menggunakan metode tersebut?
David : Kelebihannya bisa kapan aja waktunya fleksibel menyesuaikan, kalau kekurangannya menjangkau clientnya terbatas.
3. Dewi : Apakah David Decoration juga memasarkan jasanya melalui iklan?
David : Kalau iklan kita nggak pakai.
Dewi : Mengapa David Decoration tidak menggunakan iklan?

David : Kita tidak melakukan iklan di media manapun karena ada kendala bagi kita yakni perlunya biaya yang harus dikeluarkan.

4. Dewi : Apakah David Decoration melakukan promosi penjualan?

David : Tentu saja kita melakukan promosi penjualan.

Dewi : Bentuk promosi penjualan yang biasanya dilakukan oleh David Decoration itu yang seperti apa?

David : Dalam melakukan promosi penjualan pastinya kita kasih diskon 5-10% di tanggal-tanggal tertentu dan ada batas waktunya. Kenapa kita kasih batas waktu karena itu nanti yang membuat calon konsumen tidak terlalu berfikir panjang karena pastinya mereka kan mengejar promo. Dan kita kalau ada promosi kita share di Instagram story milik David Decoration. Dewi : Mengapa memilih melakukan promosi penjualan tersebut?

David : Biar orang-orang tertarik sih.

Dewi : Apa kelebihan dan kekurangan dalam menggunakan metode tersebut?

David : Kelebihannya pastinya banyak yang tertarik sama promo. Kekurangannya ada biaya yang kita keluarkan sama kalau promonya sudah habis antusias orang-orang menurun.

5. Dewi : Apakah David Decoration juga melakukan pemasaran sponsorship?

David : Iya kita pernah melakukan pemasaran sponsorship.

Dewi : Bagaimana bentuk sponsorship yang dilakukan oleh David Decoration?

David : Memberikan sponsor kepada yang mengajukan proposal ke kita untuk event tertentu sponsor yang kita kasih itu gak berupa uang tapi karya seperti dekorasi yang digunakan sebagai objek foto. Dari situ kan pasti banyak nih yang tertarik buat foto-foto. Nah dari situ mereka bisa tau kalau properti tersebut hasil karya dari David Decoration. Tapi gak semua proposal kita setuju, kita pilih dulu mana yang menurut kita cocok.

Dewi : Mengapa David Decoration melakukan pemasaran sponsorship?

David : Agar David Decoration banyak dikenal sama orang-orang.

Dewi : Apa kelebihan dan kekurangan dalam menggunakan metode tersebut?

David : Kelebihannya kita dapat mengenalkan David Decoration pada acara tersebut, namun kekurangannya kurang menarik.

6. Dewi : Apakah David Decoration melakukan kegiatan publisitas? David : Kalau publisitas kita gak melakukannya.

Dewi : Mengapa David Decoration tidak melakukan kegiatan publisitas?

David : Saya rasa David Decoration untuk saat ini belum memerlukannya.

7. Dewi : Apakah David Decoration melakukan komunikasi di tempat transaksi,

seperti menggunakan brosur atau alat peraga yang lainnya? David : Iya kita melakukan komunikasi di tempat transaksi.

Dewi : Bagaimana bentuk komunikasi di tempat transaksi yang dilakukan oleh David Decoration?

David : Biasanya kita kasih brosur pada client yang sekiranya perlu untuk kita kasih brosur.

Dewi : Mengapa memilih melakukan komunikasi di tempat transaksi?

David : Agar mereka lebih tertarik untuk lihat tentang David Decoration yang ada di brosur.

Dewi : Apa kelebihan dan kekurangan menggunakan metode tersebut?

David : Kelebihan dari menggunakan brosur adalah lebih efisien, lebih menarik konsumen untuk membacanya. Dengan adanya brosur, konsumen dapat lebih nyaman untuk melihat dan membacanya. Karena didalamnya ada foto dekorasi dan harga paket yang sudah kita sediakan. Kalau kekurangannya yang sudah kita alami saat ini adalah lebih sering ganti brosur biar selalu up to date.

Dewi : Apakah David Decoration juga melakukan pemasaran melalui acara dan pameran?

David : Iya kita melakukan pemasaran melalui acara di pameran.

Dewi : Biasanya pameran yang diikuti David Decoration digelar dimana?

David : Di mall-mall yang ada di sekitar sini yang menurut kita pengunjungannya lumayan banyak.

Dewi : Apakah pameran tersebut digelarnya di tiap bulan atau bagaimana?

David : Tidak tentu, tergantung yang menyelenggarakannya.

Dewi : Mengapa memilih memasarkan melalui acara dan pameran:

David : Soalnya disana pastinya yang datang mayoritas calon pengantin yang sedang cari vendor jadi kan peluangnya cukup banyak bagi kita.

Dewi : Apa kelebihan dan kekurangan menggunakan metode tersebut? David : Kelebihannya client dapat konsultasi dan melihat hasil dekorasi kita meskipun sederhana, kekurangannya waktu penyelenggarannya yang singkat biasanya cuma 3 hari.

8. Dewi : Apakah David Decoration juga melakukan pemasaran online dan media sosial?

David : Iya kita melakukan itu.

Dewi : Media sosial apa yang digunakan oleh David Decoration untuk memasarkannya?

David : Kita menggunakan Instagram dan Tiktok.

Dewi : Mengapa memilih melakukan online dan pemasaran melalui media sosial?

David : Karena kita harus bisa mengikuti perkembangan serta agar tau dan mengikuti trend-trend yang ada.

Dewi : Apa kelebihan dan kekurangan menggunakan metode tersebut? David : Kelebihannya bisa dilakukan dimanapun dan kapanpun, kekurangannya saat ini semakin banyaknya pesaing yang juga menggunakan media sosial untuk memasarkan.

Lampiran 3 Transkrip Wawancara Narasumber 3

Identitas Subjek 3 :

- 1) Nama : Yudi Indah
- 2) Jabatan : Konsumen
- 3) Jenis kelamin : Laki-laki
- 4) Usia : 37 tahun
- 5) Pendidikan terakhir : S1

1. Dewi : Saya ingin menanyakan tentang aktivitas komunikasi pemasaran terpadu yang dilakukan oleh David Decoration. Dalam komunikasi pemasaran ada beberapa bentuk yang ingin saya tanyakan

2. Dewi : Apakah anda pernah mengetahui David Decoration melakukan penawaran terhadap jasanya kepada konsumen secara langsung?

Yudi : Pernah di pameran waktu itu di Galaxy Mall tahun kemarinkayaknya, aku lihat sih tim David nawarin gitu.

3. Dewi : Apakah anda pernah mengetahui iklan David Decoration? Seperti di Instagram, Tiktok dan lain sebagainya?

Yudi : Di Instagram David Dekor banyak mbak itu saya suka lihatnya.

4. Dewi : Apakah anda pernah mengetahui David Decoration melakukan promosi?

Yudi : Pernah tapi gak setiap hari sih promonya, kadang-kadang.

Dewi : Anda mengetahui jika David Decoration melakukan promosi darimana?

Yudi : Di akun Instagramnya biasanya ada.

5. Dewi : Apakah anda pernah mengetahui David Decoration pernah melakukan sponsor, seperti memberikan sponsor di event yang diselenggarakan oleh pihak lain?

Yudi : Kalau melihat secara langsung saya belum pernah, tapi kayaknya ya mbak kayaknya sih pernah dulu di buat story atau saya melihat story orang lain tapi saya lupa dimana. Kalau ini coba bisa ditanyakan langsung ke Davidnya soalnya kan saya juga kurang ngerti sponsor apa yang dilakukan sama tim David.

6. Dewi : Apakah anda pernah melihat berita-berita tentang DavidDecoration?

Yudi : Ngga, ga pernah mbak.

7. Dewi : Apakah anda pernah mengetahui atau pernah dikasih brosur sama David Decoration?

Yudi : Pernah dua kali saya dikasih.

David : Kalau boleh saya tau dikasih brosur waktu apa dan diaman kak?

Yudi : Yang pertama dikasihnya waktu saya ke pameran, lalu yang kedua saya dikasih pas ke kantornya.

8. Dewi : Brarti anda pernah mengetahui secara langsung ya kalau David Decoration mengikuti pamerna?

Yudi : Iya dong soalnya dulu kebetulan lagi cari-cari dan pengen tau buatacara nikah jadi kalau ada pameran saya biasanya lihat.

9. Dewi : Apakah anda mengetahui kalau David Decoration menggunakan Instagram dan Tiktok dalam memposting foto untuk memasarkan jasanya?

Yudi : Instagram saya tau saya jug ngikutin Instagramnya, tapi kalau Tiktok saya belum ngikutin.



Lampiran 5 Dokumen Konsumen



Lampiran 4 Dokumen Wawancara Pemilik



*Lampiran 6 Dokumentasi Wawancara
Manajemen Pemasaran*



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Program Studi : ♦ Administrasi Publik ♦ Administrasi Bisnis ♦ Ilmu Komunikasi
♦ Magister Administrasi Publik ♦ Magister Ilmu Komunikasi ♦ Doktor Ilmu Administrasi
Gedung F 101 Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
Telp. 031-5991742, 5931800 psw. 159 email : fisp@untag-sby.ac.id

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Dewi Fortuna
NBI : 1152000406
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Dosen Pembimbing I : Dr. Teguh Priyo Sadono, Msi
Dosen Pembimbing II : Herlina Kusumaningrum, S. Sos., MA

Judul Skripsi : Strategi Komunikasi Pemasaran Terpadu David Decoration dalam Membangun Brand Awareness

AKTIVITAS KOMUNIKASI PEMASARAN TERPADU DAVID DECORATION

No	Tanggal	Saran/Perbaikan	Pembimbing	
			Paraf Dospem 1	Paraf Dospem 2
		Gubah latar masalah dan Rumus masalah	[Signature]	
		Perbed Ltt ke Landas Team	[Signature]	
		Tubuh Landas Tim	[Signature]	
		- Penelitian terdahulu - Kerangka teori - Konsep dengan scr Sistematika	[Signature]	[Signature]
		- Model THC		[Signature]
		Alu Ceympun penelitian Lapay	[Signature]	
		o Kerangka o Literatur Review ulang		[Signature]
		Perbed lampiran ke sampul Dns	[Signature]	
		Turun Lapayan Bab IV		[Signature]



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
LABORATORIUM OTONOMI DAERAH
Gedung F Lantai 2 Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Jl. Semolowaru No. 45 Surabaya, Telp. (031) 5931800

SURAT KETERANGAN

Nomor: 654/K/LOD/VI/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini penanggung jawab Uji Turnitin dari Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG) by Surabaya

Nama : Moh. Dey Prayogo, S.I.Kom., M.I.Kom
NPP : 20150220869

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Dewi Fortuna
NBI : 1152000406

Berdasarkan hasil uji turnitin untuk Bab 1,4,5 skripsi mahasiswa tersebut telah di bawah 20%. Surat Keterangan ini di berikan atas permintaan yang bersangkutan untuk "Pendaftaran ujian skripsi".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 21 Juni 2024

Mengetahui
Kepala Lab. Otonomi


Dida Rahmadanik, S.AP, M.AP

PIC Uji Plagiasi


Moh. Dey Prayogo, S.I.kom., M.I.Kom

Lampiran 8 Surat Keterangan Turnitin

Skripsi Dewi F

ORIGINALITY REPORT

19%	18%	9%	8%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	ejournal.unsrat.ac.id Internet Source	2%
2	text-id.123dok.com Internet Source	1%
3	jurnal.uui.ac.id Internet Source	1%
4	docplayer.info Internet Source	1%
5	Submitted to Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Student Paper	1%
6	jurnal.unissula.ac.id Internet Source	1%
7	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	1%
8	www.rcipress.rcipublisher.org Internet Source	1%
9	conference.untag-sby.ac.id Internet Source	1%

Lampiran 9 Hasil Turnitin

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama : Dewi Fortuna

NIM : 1152000406

Hari/ Tanggal Ujian : Jum'at, 29 Juni 2024

Judul Skripsi : Aktivitas Komunikasi Pemasaran Terpadu David Decoration

Catatan Perbaikan:

Kerangka dasar catatan

Surabaya,
Persetujuan Dosen Penguji Telah Revisi/Perbaikan,



Revisi dari Dosen Penguji,



Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama : Dewi Fortuna
NIM : 1152000406
Hari/ Tanggal Ujian : Jum'at, 29 Juni 2024
Judul Skripsi :

Aktivitas Komunikasi Pemasaran Terpadu David Decoration

Catatan Perbaikan:

Revisi seperti yg dibahas pada waktu
Sidang

Surabaya, 4 Juli 2024
Persetujuan Dosen Penguji Telah Revisi/Perbaikan,

Revisi dari Dosen Penguji,



Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.

Lampiran 11 Lembar Revisi Dosen Penguji 1

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama : Dewi Fortuna
NIM : 1152000406
Hari/ Tanggal Ujian : Jum'at, 29 Juni 2024


Judul Skripsi : Aktivitas Komunikasi Pemasaran Terpadu David Decoration

Catatan Perbaikan:

- Teori belum tepat. ✓
- MC sebagai teori / konsep ? ✓
- Kriteria informan ✓
- Labakan triangulasi. ✓

Surabaya, 28.06.2024
Persetujuan Dosen Penguji Telah Revisi/Perbaikan,

Revisi dari Dosen Penguji,


Much. Rizqi


Much. Rizqi

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "Tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.

Lampiran 12 Lembar Revisi Dosen Penguji 2