

DAFTAR PUSTAKA

Buku :

- Albi Anggito, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Sukabumi : CV.Jejak, 2018.
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial*, Surabaya: Airlangga University Press, 2001.
- Dr. Hj. Rahmawati, S.E.,M.M., *Apa Saja Variabel Penelitian Dalam Bidang Marketing ?*, Yogyakarta, PENERBIT DEEPUBLISH, 2022.
- Everett M Rogers dan Lawrence Kincaid, 1981, Artikel, : *Communication Network: Toward a New Paradigm for Research*
- Joko Rizkie Widokarti, Donni Juni Priansa, *Konsumen,Pemasaran,Komunikasi Kontemporer*, Bandung; CV PUSTAKA SETIA, 2019.
- Lexy. J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 1991.
- Moh Natsir, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia,1999.
- Philip Kotler, Gary Armstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran Jilid 2*, Jakarta, Prenhallindo.
- Philip Kotler, Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi 13*, Original ISBN, 2019.
- Rachmat Kriyanto,"Pengantar" dalam Burhan Bungin, *Teknik Praktis Riset Komunikasi*, Jakarta; KENCANA PRENAMEDIA GROUP, 2022.
- Rahman Hasibuan, Arnesh, *PENGANTAR BISNIS*, Sleman Yogyakarta, CV ABSOLUTE MEDIA, 2023.
- Redi Panuju, *komunikasi pemasaran*, Jakarta : Kencana, 2019.

Suyanto, *Marketing Strategy, Top Brand Indonesia*, Yogyakarta : Andi Offset, 2007.

Tasnim, Andriasan Sudarso, dkk, *Komunikasi Pemasaran*, Yayasan Kita Menulis, 2021.

Wiryanto, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, Jakarta: Grasindo, 2004.

Skripsi Terdahulu :

Yudhi Arya Syahputra, (Skripsi : Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Menarik Minat Konsumen Pada PT.RajaGrafindo Persada), 2012

Eva Intan Herlina, (Skripsi : Analisi Strategi Komunikasi Pemasaran Kampoeng Merdeka Dalam Meningkatkan Konsumen Di Kota Makassar), 2017

Haerah, (Skripsi : Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Peningkatan Penjualan Properti Di Kompleks Perumahan Nusa Harapan Permai (Studi Kasus Pada PT. Daya Prima Nusa Wasesa Makassar), 2022

Muhamad Nurfaizi, (Skripsi : Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Menarik Minat Konsumen (Studi Kasus PT. Surya Mandala Karya Cilegon), 2022

Internet :

https://p2k.unimus.ac.id/f3/2-3040-2937/Bioactiva-Solusi-Cerdas-Untuk-Hidup-Penuh-Aktivitas_73763_9704_0_unimus.html, Diakses pada tanggal 20 November 2022

<https://unimaxpower.co.id/product/biomoringa/?lang=id>, Diakses pada tanggal 20 November 2022

<https://bskmedia.co.id/2021/12/16/kenali-lebih-dekat-alpha-propolis/>, Diakses pada tanggal 20 November 2022

Wawancara:

Muhamad Yazid, Direktur Radio Srikandi FM 99,6 MHz, Diwawancarai
Oleh Penulis Di Radio Srikandi, Pada 11 Juni 2023

Iyan Rofiyan, Programer Radio Srikandi FM 99,6 MHz, Diwawancarai
oleh penulis Di Radio Srikandi, Pada 11 Juni 2023

Tabel Analisis Reduksi Data

NO	Pertanyaan Penelitian	Sumber Data	Reduksi Data	Kesimpulan
1.	Strategi Produk			
	a. Apa saja macam-macam produk obat herbal yang dijual di Radio Srikandi FM 99,6 MHz ?	Wawancara Direktur Radio Srikandi FM 99,6 MHz	“Produk yang dijual di radio srikandi ada Bioactiva, dan Biomoring, serta Alpha Propolis, akan tetapi ada beberapa produk baru yang baru saja di distribusikan pada bulan juni ini, yaitu ada MhZipro Madu Pahit, V-Women, Netracling Madu Vitamin Mata, Tetes Mata Netracling, dan Alpha King.”	Peneliti menyimpulkan bahwa di Radio Srikandi FM 99,6 MHz selain sebagai tempat untuk hiburan dan memberikan informasi, ternyata diradio tersebut menjual beberapa produk obat herbal untuk kesehatan, akan tetapi dalam penelitian ini peneliti hanya meneliti beberapa obat herbal, diantaranya Bioactiva, Biomoringa dan Alpha Propolis.
	b. Seperti apa mutu atau		“Jika untuk mutu dan kualitas sangat	Peneliti menyimpulkan

	<p>kualitas produk obat herbal yang dijual di Radio Srikandi FM 99,6 MHz ?</p>		<p>berkualitas, karena semuanya produk yang terjual di radio srikandi sudah masuk BPOM, jadi sudah terdaftar di Badan Kementrian Kesehatan.”</p>	<p>bahwa mutu dan kualitas produk merupakan hal terpenting yang selalu dipertimbangkan oleh konsumen sebelum memilih atau membeli suatu produk. Mutu dan kualitas yang baik akan berpengaruh terhadap minat konsumen, sebab konsumen selalu ingin mendapat kepuasan dari produk yang mereka beli, sehingga tidak ada keraguan untuk membeli produk tersebut.</p>
	<p>c. Bagaimana ciri produk obat herbal yang dijual di Radio Srikandi FM 99,6 MHz ?</p>		<p>“ciri produk herbal diradio srikandi itu cirinya tidak jauh berbeda dengan produk-produk yang dijual diluar, hanya saja ciri-</p>	<p>peneliti menyimpulkan bahwa ciri-ciri produk obat herbal yang dijual di Radio Srikandi FM</p>

			<p>ciri produk yang dijual di radio srikandi sudah disiarkan di radio, dan sudah bekerja sama antara produsen yang memiliki produk dengan Radio Srikandi FM 99,6 MHz, tetapi produk yang dijual dari Radio Srikandi mempunyai tanda YZD”.</p>	<p>99,6 MHz tidak jauh dengan obat herbal yang dijual diluar dari radio tersebut, akan tetapi produk obat herbal yang dijual memiliki tanda atau ciri khusus yaitu terdapat tulisan YZD pada setiap kemasan produk obat herbal yang dijual di Radio Srikandi FM 99,6 MHz.</p>
	<p>d. Seperti apa desain produk obat herbal yang dijual di Radio Srikandi FM 99,6 MHz ?</p>		<p>“untuk desain produk sudah dibentuk oleh produsennya langsung, dan kita hanya memasarkan dan melakukan kerjasama, yaitu kerjasama iklan dan kerjasama menjualkan produk obat herbal tersebut di Radio Srikandi FM 99,6 MHz dan gerai-gerai yang sudah bekerjasama</p>	<p>peneliti menyimpulkan bahwa desain kemasan produk obat herbal yang dijual di Radio Srikandi FM 99,6 MHz sudah diatur desain kemasannya oleh produsen yang membuat obat herbal tersebut, sedangkan radio ini</p>

			dengan Radio Srikandi ini”.	hanya melakukan kerjasama dengan produsen untuk menjual obat herbal ini kepada masyarakat. Jadi perihal desain kemasan produk obat herbal ini Radio Srikandi FM 99,6 MHz menyerahkan kepada produsen obat herbal tersebut.
2.	Strategi Harga			
a.	Apakah dalam penjualan obat herbal di Radio Srikandi FM 99,6 MHz memberikan harga promosi ?	Wawancara Direktur Radio Srikandi FM 99,6 MHz	“Di Radio Srikandi FM 99,6 MHz setiap bulan kita ada harga promosi, seperti setiap pembelian satu mendapatkan gelas cantik, setiap pembelian dua mendapatkan kemasan khusus, dan ada juga undian setiap bulan. Jadi kita bisa mendata setiap pembelian produk obat herbal, setiap promosi	Peneliti menyimpulkan bahwa di Radio Srikandi FM 99,6 MHz selalu melakukan harga promosi disetiap bulannya. Selain harga promosi di Radio Srikandi FM 99,6 MHz juga memberikan hadiah seperti gelas cantik,

			<p>dan untuk undian itu bisa dengan cara membeli satu botol obat herbal dan yang mendapat undian maka nanti akan diundi di bulan berikutnya. Untuk hadiahnya ada berbagai macam hadiah terlebih dalam pembelian produk yang melebihi harga produk tersebut”.</p>	<p>dan jika mengadakan undian maka undian tersebut akan diundi kembali pada bulan berikutnya, terlebih bagi konsumen yang membeli produk obat herbal melebihi harga yang sudah ditentukan oleh Radio Srikandi FM 99,6 MHz.</p>
	<p>b. Apakah ada potongan harga dalam penjualan produk obat herbal yang dijual di Radio Srikandi FM 99,6 MHz ?</p>	<p>Wawancara Direktur Radio Srikandi FM 99,6 MHz</p>	<p>“..Tergantung, jika untuk potongan harga kita bisa di promosikan setiap pembelian dua botol produk obat herbal dan ada potongan harga tergantung pemilihan, bisa mengambil hadiah atau potongan harga sepuluh sampai dua puluh ribu rupiah, nah begitu..”.</p>	<p>Peneliti menyimpulkan bahwa di Radio Srikandi FM 99,6 MHz mengadakan potongan harga, tetapi hal tersebut hanya berlaku bagi konsumen yang membeli produk obat herbal di Radio Srikandi FM 99,6 MHz dalam pembelian lebih</p>

			dari satu produk. Begitupun dengan potongan harga ini bisa dengan cara memilih untuk mengambil hadiah yang sudah ditentukan atau dengan potongan harga yang sudah ditentukan pula.
c. Apakah ada pembayaran biaya pengangkutan (<i>transportasi</i>) ?	Wawancara Direktur Radio Srikandi FM 99,6 MHz	“..Jika biaya pengangkutan atau transportasi seperti biaya COD kita memberikan layanan bebas biaya atau gratis kepada konsumen yang membeli obat herbal, tapi tergantung dari konsumen juga, jika konsumen memberikan tips ya silahkan,, jika tidak yaa tidak apa-apa kita ikhlas. Maksudnya yaa layanan itu kita benar-benar sehati, jadi melayani konsumen dengan sepenuh hati,	Peneliti menyimpulkan bahwa Radio Srikandi FM 99,6 MHz tidak memberikan biaya pengangkutan (<i>transportasi</i>) kepada konsumen, akan tetapi dari radio sendiri tidak akan menolak jika konsumen memberikaan biaya transportasi jika memang dari pihak konsumen yang dengan ikhlas

			seperti itu..”	memberikannya. Sebab dari Radio Srikandi FM 99,6 MHz sendiri berusaha melayani konsumen yang membeli obat herbal dengan sepenuh hati dan ikhlas.
--	--	--	----------------	---

3.	Strategi Distribusi			
	a. Bagaimana proses pendistribusian produk obat herbal yang dijual di Radio Srikandi FM 99,6 MHz ?	Wawancara Direktur Radio Srikandi FM 99,6 MHz	“..Untuk pendistribusian itu kita jual produk di gerai Radio Srikandi FM 99,6 MHz, ada juga layanan kesehatan, konsultasi, layanan antar, dan juga sebagian kita distribusikan di apotek-apotek, toko obat, dan juga mita-mitra yang sudah bekerja sama dengan Radio Srikandi FM 99,6 MHz. jadi produk tersebut bisa terjangkau oleh masyarakat-masyarakat yang tidak bisa ke radio,	Peneliti menyimpulkan bahwa dalam proses pendistribusian obat herbal, Radio Srikandi FM 99,6 MHz bekerja sama dengan beberapa apotek, toko obat, agen atau mitra yang sama-sama menjualkan obat. Dengan cara tersebut, dapat mempermudah masyarakat dalam

		bisa ke apotek, ke kemitraan, agen-agen, atau toko obat kita sudah tersedia disitu, sudah bekerjasama dengan Radio Srikandi FM 99,6 MHz.”	membeli obat herbal jika masyarakat tidak bisa mendatangi radio srikandi secara langsung.
b. Bagaimana Radio Srikandi FM 99,6 MHz mengelola saluran penjualan yang dipakai untuk menyalurkan produk agar dapat mencapai pasar sasaran ?	Wawancara Direktur Radio Srikandi FM 99,6 MHz	“..yang pertama kita mulai dengan sasaran program radionya, kita menjurus ke orang tua, karena biasanya kan obat-obat herbal seperti ini kan kebanyakan orang tua yang banyak keluhan penyakit, macam-macam keluhan penyakit, nah disitu bagaimana sasarannya untuk bisa menembak di pelosok, nah kita yang pertama adalah jangkauan radio kita luaskan, disamping itu program radio yang di minati oleh para orang tua seperti dangdut, wayang golek, dan sebagainya. Disamping itu juga ada sosial media seperti	Peneliti menyimpulkan bahwa di Radio Srikandi FM 99,6 MHz melakukan saluran penjualan obat herbal dengan cara memulai sasaran program radio yang di dominasikan kepada orang tua, karena dalam penjualan obat herbal tersebut lebih ditekankan kepada orang tua yang biasanya mengalami berbagai macam keluhan penyakit. Disamping itu pula,

			<p>tiktok, facebook, dan kita juga menjual di toko online, seperti itu..”</p>	<p>radio srikandi memperluas jangkauan radio supaya sampai kepada daerah pelosok. Selain itu Radio Srikandi FM 99,6 MHz juga menjualkan obat herbal pada media sosial nya seperti tiktok, facebook, dan toko online seperti shopee.</p>
	<p>c. Apakah dalam penjualan obat herbal ini Radio Srikandi FM 99,6 MHz melakukan kerjasama dengan beberapa perantara hingga produk sampai kepada konsumen ?</p>	<p>Wawancara Direktur Radio Srikandi FM 99,6 MHz</p>	<p>“Untuk kerjasama beberapa perantara yaitu seperti radio-radio komunitas, apotek, mitra atau agen-agen yang sama-sama menjualkan obat herbal juga. Nah kita juga bisa bekerjasama dengan radio komunitas yang di pelosok, yang tidak terjangkau dengan radio srikandi kita bisa bekerjasama disana, untuk memperluas pendistribusian terhadap</p>	<p>Peneliti menyimpulkan bahwa Radio Srikandi FM 99,6 MHz melakukan kerjasama dengan beberapa perantara dalam menjualkan produk obat herbalnya. Dalam hal ii radio srikandi bekerjasama dengan radio komunitas, dan beberapa apotek,</p>

		<p>obat herbal tersebut, kita bisa bekerjasama dengan kecamatan setempat pelosok, kita bisa bekerjasama dengan kelurahan atau kepala desa yang benar-benar tidak terjangkau dengan radio srikandi. Nah seumpama disitu ada radio komunitas yang jangkauannya kurang luas kita bisa bantu untuk dengan alat agar bisa memperluas daya pancarnya, seperti itu kita kerjasamanya. Disamping itu juga kita diadakan seperti off air cek up kesehatan keliling, ada juga bonus-bonus, ada konsultasi gratis, ada juga hadiah-hadiah yang disitu hadiahnya bukan hanya kenang-kenangan saja tapi untuk manfaat pada tubuh seperti kaya kemasan khusus tersebut.”</p>	<p>agen serta mitra-mitra yang memang bekerjasama dan ikut andil dalam melakukan penjualan obat herbal. Radio srikandi bekerjasama dengan radio komunitas dikarenakan supaya informasi tentang penjualan obat herbal mampu sampai kepada konsumen yang ada di pelosok-pelosok. Selain bekerjasama dengan radio komunitas, apotek, agen dan mitra-mitra, radio srikandi juga melakukan cek up kesehatan keliling dan melakukan konsultasi gratis untuk masyarakat.</p>
--	--	--	---

4.

Strategi Promosi

<p>a. Bagaimana sistem promosi atau periklanan (<i>advertising</i>) dalam penjualan obat herbal di Radio Srikandi FM 99,6 MHz?</p>	<p>a. Wawancara Direktur Radio Srikandi FM 99,6 MHz</p> <p>b. Wawancara Programmer Radio Srikandi FM 99,6 MHz</p>	<p>a. “..kalo promosi biasa kita itu seperti iklan kita putar, untuk iklan beberapa produk obat herbal. Disamping itu untuk cara mempromosikan herbal kita kan bukan hanya satu ataupun dua, kita ada beberapa cara yaitu program satu seperti program pagi pendengarnya itu kebanyakan dari segi apa, nah disitulah masuk produk yang khusus produk tersebut, jadi di khususkan dari jam-jam tanyang di acara srikandi tersebut, nah seperti itu. Disamping itu untuk selanjutnya yaitu kita mengadakan off air diluar jadi tidak hanya iklan diradio saja, tapi dibantu dengan cek</p>	<p>Peneliti menyimpulkan bahwa dalam sistem periklanan yang dilakukan Radio Srikandi FM 99,6 MHz dalam penjualan obat herbal dengan cara memutar iklan pada radio. Dalam pemutaran iklan obat herbal tersebut dibagi pada setiap sesi program radio sesuai jam nya. Selain itu juga, radio srikandi melakukan acara <i>off air</i> diluar, dan melakukan cek up kesehatan keliling, baik cek up di apotek, agen, atau mitra-mitra yang bekerjasama dengan Radio Srikandi FM 99,6</p>
--	---	--	--

			<p>up kesehatan keliling, cek up kesehatan di apotek ataupun cek up kesehatan di mitra yang bekerjasama dengang radio srikandi. Jadi banyak sekali, kita tidak hanya mengandalkan yang ada di gerai ataupun di radio tapi sosial media, dan brosur juga kita gunakan..”</p> <p>b. ”..iyaa sebelum sistem periklanan diradio bisa disiarkan, maka kita juga membuat iklan dan melakukan rekaman terlebih dahulu, selah melakukan rekaman, nanti kita edit untuk menggabungkan suara, karna kan setiap rekaman pasti ada nois yang terjadi, belum lagi saat melakukan rekaman</p>	<p>MHz serta dalam periklanannya radio srikandi juga menggunakan media sosial dan brosur.</p>
--	--	--	---	---

			ada suara kendaraan yang lewat, sebab kantor radio srikandi kan ada dipinggir jalan..”	
b. Bagaimana promosi penjualan (<i>sales promotion</i>) obat herbal yang dilakukan di Radio Srikandi FM 99,6 MHz ?	Wawancara Direktur Radio Srikandi FM 99,6 MHz	“..untuk promosi penjualan atau Sales Promotion langsung di distribusikan di apotek-apotek. Kita kerjasama dengan beberapa apotek, tapi dari apotek itu kita ada beberapa pilihan, kalo apotek satu dan ada apotek satu lagi kita pilih salah satu perkelurahan atau perdesa, dan perkecamatan. Jadi satu kecamatan itu satu apotek, kemitraan, ataupun satu agen. Jadi tidak terlalu banyak kemitraan tersebut, ini akan mengganggu orang yang akan beli tidak tertuju pada yang jual. Itu akan mendapatkan keuntungan sama-sama, jadi radio mendapat keuntungan,	Peneliti menyimpulkan bahwa dalam melakukan promosi penjualan yang dilakukan Radio Srikandi FM 99,6 MHz dengan cara langsung di distribusikan ke apotek-apotek, agen atau kemitraan. Dalam melakukan kerjasama tersebut, Radio Srikandi FM 99,6 MHz juga memilih apotek, agen atau kemitraan dengan satu tempat disetiap kecamatan. Hal tersebut dilakukan supaya tidak membuat masyarakat	

		<p>kemitraan yang di percaya radio srikandi juga mendapatkan keuntungan, seperti itu..”</p>	<p>bingung produk yang mana yang lebih bagus dari apotek, agen atau kemitraan satu dengan yang lainnya, dan radio srikandi juga dapat mengatur pendapatan dan keuntungan yang sama rata dengan apotek, agen atau kemitraan yang bekerjasama dengan Radio Srikandi FM 99,6 MHz.</p>
<p>c. Bagaimana hubungan masyarakat (<i>public relations</i>) yang dilakukan Radio Srikandi FM 99,6 MHz dalam melakukan penjualan obat</p>	<p>a. Wawancara Direktur Radio Srikandi FM 99,6 MHz</p> <p>b. Wawancara Programmer Radio Srikandi FM 99,6 MHz</p>	<p>a. “..jika hubungan dengan masyarakat kita punya cara tersendiri. Bagaimana masyarakat ini bisa selalu terngiang- ngiang atau selalu menggunakan produk obat herbal kita dengan cara radio srikandi tidak hanya</p>	<p>Peneliti menyimpulkan bahwa dalam melakukan hubungan masyarakat atau <i>public relations</i> Radio Srikandi FM 99,6 MHz mempunyai cara tersendiri, yaitu</p>

<p>herbal ?</p>		<p>memasang atau mengiklankan saja, tapi dengan cara jangkauan siar oke, cara kita siaran, atau menyapa yang sudah datang, seperti contoh datang ke gerai radio srikandi, dia membeli dan setelah membeli dia di konsultasi apa keluhannya, setelah itu di cek up, setelah cek up kan dia beli, dan setelah beli produk maka akan kita doakan biar dia itu selalu sehat, bisa menjaga pola makan, setelah beli dia juga akan di doakan, supaya dia juga bisa terikat dengan petugas gerai, seperti itu. Dia pasti nih beli satu bisa jadi beli dua, beli dua bisa jadi beli tiga, ini dengan cara kita sendiri melayani</p>	<p>dengan cara menyapa masyarakat lewat siaran radio, dan menyapa masyarakat yang datang ke Radio Srikandi FM 99,6 MHz. Dari pihak radio srikandi pun selalu memberikan doa yang terbaik bagi masyarakat atau konsumen yang membeli atau mengkonsumsi obat herbal yang dijual oleh radio srikandi. Selain memberikan doa terbaik, pihak radio pun berusaha melayani konsumen dengan baik, sehingga konsumen mampu merasa bahwa pelayanan di radio srikandi dapat memuaskan konsumen dalam</p>
-----------------	--	---	---

		<p>dengan hati, kalo dia pertamanya beli satu terus habis itu dia balik dan dia datang lagi, karna apa dia bisa datang lagi ? karna dia sudah terikat dengan hati kita itu pasti datang lagi. Dia akan ngomong ke masyarakat,itu loh radio srikandi jual seperti ini obat nya bagus dan pelayanannya memuaskan. Jadi hubungan masyarakat di radio srikandi itu berjalan sangat baik”.</p> <p>b. “..hubungan yang terjalin antara masyarakat dengan radio srikandi alhamdulillah sangat baik sekali, tidak jarang masyarakat juga main ke radio srikandi hanya untuk</p>	<p>konsultasi kesehatan, sehingga hubungan antara masyarakat dan Radio Srikandi FM 99,6 MHz berjalan dengan baik.</p>
--	--	---	---

		<p>ngobrol-ngobrol santai dengan pihak radio, kadang juga radio srikandi melakukan karaoke untuk menghibur masyarakat dan alhamdulillah masyarakat sangat antusias dengan acara yang radio srikandi lakukan. Jadi hubungan antara radio srikandi dengan masyarakat sangat berjalan dengan baik, apalagi ketika ada masyarakat yang melakukan konsultasi ke radio srikandi, kita berusaha memberikan atau melayani mereka dengan sepenuh hati..”</p>	
<p>d. Apakah dalam penjualan obat herbal melakukan sistem</p>	<p>Wawancara Direktur Radio Srikandi FM 99,6 MHz</p>	<p>“..jika untuk penjualan perseorangan kita si tidak, karena kita merasa kerjasama perseorangan itu kurang, jadi harus</p>	<p>peneliti menyimpulkan bahwa di Radio Srikandi FM 99,6 MHz tidak</p>

<p>penjualan perseorangan (<i>personal selling</i>) ?</p>		<p>bener-bener mitra langsung yang kerjasama dengan kita. Kalo kita perseorangan itu ibaratnya hanya layanan antar atau COD itu saja..”</p>	<p>melakukan sistem penjualan perseorangan, dikarenakan dalam sistem penjualan perseorangan pihak radio merasa bahwa sistem tersebut kurang optimal untuk penjualan obat herbal. Jadi dari pihak Radio Srikandi FM 99,6 MHz lebih mengutamakan untuk bekerjasama dengan apotek-apotek, agen-agen, atau kemitraan. Sedangkan pihak radio melakukan sistem perseorangan hanya bertugas untuk mengantarkan pesanan konsumen atau biasa disebut COD.</p>
---	--	---	--

<p>e. Apakah dalam penjualan obat herbal di Radio Srikandi FM 99,6 MHz melakukan pemasaran langsung (<i>Dierct Marketing</i>) ?</p>	<p>Wawancara Direktur Radio Srikandi FM 99,6 MHz</p>	<p>“..kalo untuk pemasaran langsung iyaa, pemasaran langsungnya disaat pendistribusian di apotek-apotek, toko obat, kemitraan, itukan pendistribusian langsung atau pemasaran langsung dan tertuju pada kemitraan tersebut. Kalo untuk pemasaran langsung ke konsumen kita disaat mengadakan offair acara, seperti kaya ulang tahun apotek atau kemitraan, orang yang bekerjasama ada yang ulang tahun, nah yuk kita adakan kerjasama untuk ulang tahunnya pemilik toko, kita ngasih ibaratnya gimmick biar kemitraan berjalan secara lancar dan agar melakukan pemasaran langsung juga, serta kita akan turun langsung di lingkungan masyarakat tersebut, seperti itu..”</p>	<p>Peneliti menyimpulkan bahwa memang Radio Srikandi FM 99,6 MHz melakukan pemasaran langsung, terlebih pada saat pendistribusian produk obat herbal ke apotek-apotek, agen, atau kemitraan. Selain itu juga radio srikandi melakukan pemasaran langsung dengan cara melakukan penjualan obat herbal pada saat acara offair, seperti ulang tahun radio srikandi, ulang tahun apotek, agen, kemitraan atau bahkan ulang tahun pemilik toko yang bekerjasama</p>
---	--	---	--

			dengan Radio Srikandi FM 99,6 MHz dalam menjual produk obat herbal
f. Apakah dalam penjualan obat herbal di Radio Srikandi FM 99,6 MHz melakukan pemasaran elektronik (<i>Electronic Marketing</i>) ?	<p>a. Wawancara Direktur Radio Srikandi FM 99,6 MHz</p> <p>b. Wawancara Program Radio Srikandi FM 99,6 MHz</p>	<p>a. “..iyaa, selain melakukan penjualan lewat gerai radio srikandi, apotek-apotek, agen dan kemitraan, kita juga melakukan penjualan dan promosi lewat internet. karena kan zaman sekarang orang lebih banyak menggunakan internet jadi kita menjual dan mempromosikan obat herbal ini lewat media sosial juga, karena kan kalo lewat media sosial bisa dijangkau oleh semua masyarakat dan mempermudah masyarakat juga untuk membeli produk obat herbal,</p>	<p>Peneliti menyimpulkan bahwa dalam penjualan produk obat herbal yang dilakukan Radio Srikandi FM 99,6 MHz tidak hanya melalui apotek-apotek, agen-agen, ataupun kemitraan tetapi juga melalui media sosial atau internet. Dari penjualan produk herbal melalui internet atau secara <i>online</i> tersebut bisa mempermudah konsumen atau masyarakat yang ingin membeli produk obat herbal yang dijual oleh</p>

		<p>dan dalam penjualan melalui internet itu kita lebih menggunakan aplikasi seperti tiktok, facebook, dan toko online, seperti itu..”</p> <p>b. “..dalam penjualan produk obat herbal ini memang dilakukan lewat media sosial atau internet juga, karena kan saat ini masyarakat lebih memilih hal yang simple yaa, jadikan kalo penjualan lewat internet itu konsumen tinggal kirim pesan, atau langsung cek out barangnya, dan tidak perlu mengunjungi gerai radio srikandi, apotek, agen atau kemitraan yang sama-sama menjualkan produk obat herbal juga. Apalagi sekarang internet itu</p>	<p>Radio Srikandi FM 99,6 MHz, konsumen atau masyarakat tidak perlu lagi mengunjungi gerai, apotek, agen-agen atau kemitraan yang menjual obat herbal, dikarenakan Radio Srikandi FM 99,6 MHz sudah menjualkan produk obat herbalnya di internet melalui aplikasi tiktok, facebook dan toko online.</p>
--	--	---	---

			kan jadi sarana untuk membeli dan menjualkan barang dan memang lebih simple.”	
--	--	--	---	--

LAMPIRAN DOKUMENTASI

Kantor Radio Srikandi FM 99,6 MHz



Wawancara dengan Direktur Dan Programmer Radio Srikandi FM 99,6 MHz

