



**LAMPIRAN - LAMPIRAN**

## Lampiran 1.1 Kuesioner Peneliti

### Identitas Responden

- I. Isilah jawaban yang sesuai dengan identitas Anda.
1. Nama Lengkap
  2. Berapakah usia Anda?
    - 14-22 tahun
    - 23-31 tahun
    - 32-40 tahun
    - >40 tahun
  3. Jenis kelamin Anda.
    - Laki-laki
    - Perempuan
  4. Domisili
    - Tangerang Selatan
    - Tidak (terimakasih, berhenti sampai disini)
  5. Pekerjaan
    - Pelajar
    - Mahasiswa
    - Pegawai Swasta
    - Pegawai Negeri Sipil
    - Wirausahawan
    - Lain-lain
  6. Penghasilan
    - <Rp1.000.000/bulan
    - >Rp1.000.000 – Rp5.000.000/bulan
    - >Rp6.000.000 – Rp10.000.000/bulan
    - >Rp10.000.000/bulan
  7. Apakah Anda sudah pernah membeli produk kecantikan Skin Soul by Amanda Manopo?
    - Ya
    - Tidak (terimakasih, berhenti sampai disini)

- II. Berikan tanggapan Anda dengan memberi tanda silang (X) pada skala yang telah tersedia sesuai dengan tingkat persetujuan Anda

Keterangan :

|                    |   |
|--------------------|---|
| Sangat Setuju (SS) | 4 |
| Setuju (S)         | 3 |

|                           |   |
|---------------------------|---|
| Tidak Setuju (TS)         | 2 |
| Sangat Tidak Setuju (STS) | 1 |

**Content Marketing (X)**

| No.                       | Pernyataan  | STS<br>(1) | TS<br>(2) | N<br>(3) | S<br>(4) | SS<br>(5) |
|---------------------------|---|------------|-----------|----------|----------|-----------|
| <b>Content Creation</b>   |   |            |           |          |          |           |
| 1.                        | Isi pesan dalam iklan produk Skin Soul di media sosial menarik                              |            |           |          |          |           |
| 2.                        | Isi pesan dalam iklan produk Skin Soul mewakili image perusahaan                            |            |           |          |          |           |
| <b>Content Sharing</b>    |   |            |           |          |          |           |
| 3.                        | Isi pesan dalam iklan produk Skin Soul memperluas audience online                           |            |           |          |          |           |
| <b>Connecting</b>         |   |            |           |          |          |           |
| 4.                        | Isi pesan dalam iklan produk Skin Soul merupakan sarana komunikasi yang efektif             |            |           |          |          |           |
| <b>Community Building</b> |   |            |           |          |          |           |
| 5.                        | Isi pesan dalam iklan produk Skin Soul menghasilkan sebuah interaksi dengan sesama konsumen |            |           |          |          |           |
| 6.                        | Isi pesan dalam iklan produk Skin Soul dapat membangun sebuah komunitas                     |            |           |          |          |           |

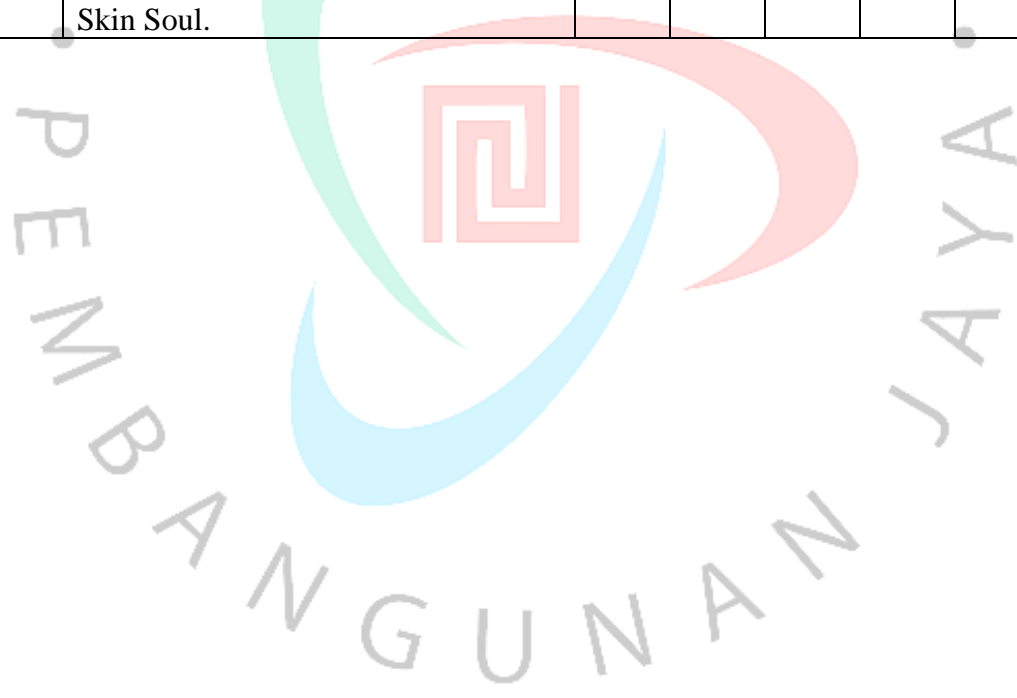
**Brand Awareness (Z)**

| No.                                    | Pernyataan  | STS<br>(1) | TS<br>(2) | N<br>(3) | S<br>(4) | SS<br>(5) |
|--|---|------------|-----------|----------|----------|-----------|
| Merk mudah di ingat                    |   |            |           |          |          |           |
| 1.                                     | Produk kecantikan merk Skin Soul mudah untuk dikenali dan diingat   |            |           |          |          |           |
| Mempunyai pengetahuan tentang merek    |   |            |           |          |          |           |
| 2.                                     | Saya memiliki pengetahuan terhadap produk kecantikan Skin Soul mengenai jenis produk serta harganya.                          |            |           |          |          |           |
| Dapat membedakan dengan merek lain     |   |            |           |          |          |           |
| 3.                                     | Produk kecantikan merk Skin Soul memiliki karakteristiknya sendiri sehingga saya dapat membedakannya dengan produk merk lain. |            |           |          |          |           |
| 4.                                     | Saya lebih familiar dengan produk kecantikan merk Skin Soul dibandingkan dengan merk lain.                                    |            |           |          |          |           |
| Dapat mengenali logo atau simbol merek |   |            |           |          |          |           |
| 5.                                     | Saya dapat mengenali produk kecantikan merk Skin Soul dengan melihat logo dan foto Amanda Manopo.                             |            |           |          |          |           |

**Keputusan Pembelian (Y)**

| No.                                  | Pernyataan | STS<br>(1) | TS<br>(2) | N<br>(3) | S<br>(4) | SS<br>(5) |
|--------------------------------------|------------|------------|-----------|----------|----------|-----------|
| <b>Kemantapan pada sebuah produk</b> |            |            |           |          |          |           |

|  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|
| 1.   | Saya memutuskan membeli produk Skin Soul karena produknya yang terbukti aman digunakan.        |  |  |  |  |  |
| 2.   | Saya memutuskan membeli produk Skin Soul karena kandungan yang terdapat di dalam produk.       |  |  |  |  |  |
| <b>Kebiasaan dalam membeli produk</b>        |  |  |  |  |  |  |
| 3.   | Ketika saya cocok dengan satu jenis produk, saya akan terus menggunakan merk produk tersebut.  |  |  |  |  |  |
| 4.   | Saya cocok menggunakan produk kecantikan Skin Soul, sehingga saya melakukan pembelian Kembali. |  |  |  |  |  |
| <b>Kecepatan dalam membeli sebuah produk</b> |  |  |  |  |  |  |
| 5.   | Saya tidak perlu berpikir dua kali dalam melakukan pembelian produk Skin Soul.                 |  |  |  |  |  |



Lampiran 1.2 Data Kuesioner Variabel *Content Marketing*

| CM1 | CM2 | CM3 | CM4 | CM5 | CM6 |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 3   | 4   | 4   | 3   | 4   | 4   |
| 2   | 3   | 3   | 2   | 2   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 4   | 3   | 4   | 4   | 3   | 3   |
| 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   |
| 3   | 4   | 3   | 3   | 4   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 4   | 3   | 4   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 4   | 3   | 4   | 3   | 4   |
| 3   | 3   | 3   | 4   | 4   | 3   |
| 2   | 3   | 4   | 4   | 4   | 4   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 4   | 3   | 3   | 4   | 3   | 4   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 4   | 3   | 3   | 4   | 3   | 4   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 4   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 4   | 3   |
| 3   | 4   | 4   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 4   | 3   | 4   | 3   |
| 2   | 3   | 3   | 4   | 3   | 3   |
| 3   | 4   | 3   | 3   | 4   | 4   |
| 3   | 4   | 3   | 2   | 3   | 2   |
| 4   | 4   | 3   | 4   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 4   | 4   |
| 4   | 4   | 4   | 4   | 4   | 4   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 2   | 2   | 2   | 1   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |



|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |



Lampiran 1.3 Data Kuesioner Variabel *Brand Awareness*

| BA1 | BA2 | BA3 | BA4 | BA5 |
|-----|-----|-----|-----|-----|
| 3   | 3   | 3   | 3   | 4   |
| 2   | 4   | 3   | 2   | 3   |
| 3   | 3   | 2   | 2   | 2   |
| 3   | 3   | 3   | 2   | 3   |
| 4   | 3   | 4   | 4   | 4   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 4   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 4   | 4   | 4   | 3   | 4   |
| 3   | 3   | 3   | 2   | 3   |
| 4   | 4   | 4   | 3   | 4   |
| 3   | 4   | 4   | 3   | 3   |
| 2   | 3   | 2   | 2   | 2   |
| 3   | 1   | 2   | 2   | 2   |
| 3   | 3   | 3   | 2   | 3   |
| 3   | 2   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 2   | 2   | 2   | 2   |
| 3   | 2   | 3   | 2   | 2   |
| 3   | 2   | 2   | 2   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 4   |
| 3   | 2   | 2   | 3   | 3   |
| 3   | 2   | 3   | 3   | 3   |
| 4   | 3   | 3   | 3   | 4   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 4   | 3   | 4   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 2   | 3   | 3   | 4   |
| 2   | 2   | 3   | 3   | 3   |
| 4   | 3   | 4   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 4   | 2   | 3   |
| 4   | 4   | 3   | 3   | 4   |
| 3   | 4   | 3   | 2   | 4   |
| 4   | 4   | 4   | 4   | 4   |
| 4   | 4   | 4   | 4   | 4   |
| 3   | 3   | 3   | 2   | 3   |
| 4   | 4   | 4   | 4   | 4   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 2   | 2   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 2   |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 4 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 2 | 4 | 3 | 2 | 3 |
| 2 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 3 | 2 | 3 | 2 | 4 |
| 3 | 2 | 3 | 2 | 3 |
| 3 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 2 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 2 |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 3 | 2 | 3 | 3 | 4 |
| 1 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 3 | 4 | 3 | 3 | 2 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |



Lampiran 1.4 Data Kuesioner Variabel Keputusan Pembelian

| KP1 | KP2 | KP3 | KP4 | KP5 |
|-----|-----|-----|-----|-----|
| 3   | 3   | 4   | 4   | 4   |
| 2   | 3   | 2   | 3   | 2   |
| 2   | 2   | 4   | 3   | 2   |
| 4   | 4   | 3   | 3   | 3   |
| 4   | 4   | 4   | 4   | 4   |
| 3   | 3   | 4   | 4   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 4   | 4   | 3   |
| 3   | 3   | 4   | 4   | 4   |
| 3   | 3   | 4   | 3   | 3   |
| 4   | 4   | 4   | 2   | 2   |
| 3   | 3   | 3   | 2   | 2   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 4   | 3   | 1   |
| 4   | 4   | 3   | 3   | 4   |
| 3   | 3   | 4   | 2   | 2   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 4   | 4   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 3   | 4   | 3   | 3   |
| 4   | 4   | 3   | 3   | 3   |
| 3   | 2   | 4   | 2   | 3   |
| 3   | 3   | 3   | 3   | 3   |
| 4   | 3   | 4   | 2   | 2   |
| 3   | 3   | 3   | 2   | 2   |
| 4   | 3   | 4   | 3   | 4   |
| 3   | 3   | 4   | 4   | 3   |
| 4   | 3   | 4   | 4   | 3   |
| 4   | 3   | 4   | 3   | 4   |
| 4   | 4   | 4   | 4   | 4   |
| 4   | 4   | 4   | 4   | 4   |
| 3   | 3   | 4   | 3   | 3   |
| 4   | 4   | 4   | 4   | 4   |
| 3   | 3   | 3   | 4   | 4   |
| 3   | 3   | 3   | 2   | 3   |
| 3   | 3   | 4   | 3   | 3   |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 3 | 4 | 4 | 3 | 2 |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 3 | 2 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 3 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 4 | 2 | 3 | 3 |
| 4 | 2 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 3 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 2 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 2 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 2 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |



|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 4 | 3 | 3 | 4 | 4 |



Lampiran 1.5 Formulir Pengajuan Sidang Skripsi/TA

|  |                                      |                      |
|--|--------------------------------------|----------------------|
| <br>Universitas<br>Pembangunan Jaya | <b>FORMULIR PENGAJUAN SKRIPSI/TA</b> | SPT-1/03/SOP-28/F-01 |
|  |                                      | No. Rekaman          |

Nama Mahasiswa : Nawangwulan Pertiwi  
 Prodi/NIM : Manajemen / 2019021046  
 Judul Skripsi/TA yang diajukan : Pengaruh *Content Marketing* Terhadap Keputusan  
 (disusun dalam kalimat pembelian Dengan *Brand Awareness* Sebagai Variabel  
 singkat, padat, jelas dan Intervening (Studi Kasus Pengguna Brand Kecantikan Skin  
 menarik minat pembaca) Soul di Tangerang Selatan)

Telah memenuhi syarat pengajuan Skripsi/TA: (mohon beri tanda V untuk syarat yang relevan)

| No | Syarat   | Ya | Tidak |
|----|--|----|-------|
| 1  | Jumlah sks lulus (sesuai ketentuan Prodi)              | ✓  |       |
| 2  | Mata kuliah prasyarat (sesuai ketentuan Prodi)         | ✓  |       |
| 3  | IPK minimal 2,00                                       | ✓  |       |
| 4  | Tidak sedang terkena sanksi akademik/sanksi lainnya    | ✓  |       |
| 5  | Poin JSDP (sesuai ketentuan Prodi)                     | ✓  |       |
| 6  | Mengumpulkan Proposal Skripsi (sesuai ketentuan Prodi) | ✓  |       |
| 7  | MK Skripsi/TA tercantum di BRS semester berjalan       | ✓  |       |

Tangerang Selatan, ..... 9 Januari 2023 .....

| Mengajukan,   | Menyetujui,   | Mengetahui,  |
|---|---|--|
|  |  |  |
| Mahasiswa   | Dosen PA  | Kaprodi  |

Formulir dibuat rangkap 2 (dua): Asli : untuk prodi, Copy 1 : untuk mahasiswa

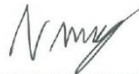

Lampiran 1.6 Formulir Pembimbingan Skripsi/TA

|   |   |                      |
|---|---|----------------------|
|  | <b>FORMULIR PEMBIMBINGAN SKRIPSI/TA</b> | SPT-I/03/SOP-28/F-03 |
|   |   | No. Rekaman          |


Nama Mahasiswa : Nawangwulan Pertiwi  
 Prodi/NIM : Manajemen / 2019021046  
 Judul Skripsi/TA yang diajukan : Pengaruh *Content Marketing* Terhadap Keputusan Pembelian Dengan *Brand Awareness* Sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Pengguna Brand Kecantikan Skin Soul di Tangerang Selatan)

| No | Tanggal    | Materi Pembimbingan   | Paraf Mhs  | Paraf Dosen Pembimbing |
|----|------------|---|------------|------------------------|
| 1  | 7/9/2022   | Konsep dasar dan tema yang akan dibahas dalam penelitian skripsi          | <i>Nmy</i> | <i>HP</i>              |
| 2  | 22/9/2022  | Pengerjaan Bab 1  | <i>Nmy</i> | <i>HP</i>              |
| 3  | 23/9/2022  | Revisi dari pengerjaan Bab 1 yang sudah dikumpulkan                       | <i>Nmy</i> | <i>HP</i>              |
| 4  | 30/9/2022  | Pembahasan dan pengerjaan Bab 2   | <i>Nmy</i> | <i>HP</i>              |
| 5  | 12/10/2022 | Revisi Bab 2 yang sudah dikumpulkan serta pembahasan terkait dengan Bab 3 | <i>Nmy</i> | <i>HP</i>              |
| 6  | 28/11/2022 | Pembahasan Bab 3 dan revisi kuesioner yang dibuat                         | <i>Nmy</i> | <i>HP</i>              |
| 7  | 15/12/2022 | Pengolahan data untuk Bab 4 yang sudah terkumpul                          | <i>Nmy</i> | <i>HP</i>              |
| 8  | 4/1/2023   | Revisi Bab 4 dan pembahasan terkait pengerjaan Bab 5                      | <i>Nmy</i> | <i>HP</i>              |

\* Jika pembimbingan lebih dari minimal 8 kali, mohon membuat salinan formulir ini

|   |   |                    |
|---|---|--------------------|
|  |  |                    |
| Mahasiswa   | Dosen Pembimbing 1  | Dosen Pembimbing 2 |

Lampiran 1.7 Formulir Persetujuan Penulisan Skripsi/TA

|  |  |                      |
|--|--|----------------------|
| <br>Universitas<br>Pembangunan Jaya | <b>FORMULIR PERSETUJUAN PENULISAN<br/>SKRIPSI/TA</b> | SPT-I/03/SOP-28/F-02 |
|  |  | No. Rekaman          |

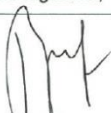


Nama Mahasiswa : Nawangwulan Pertiwi  
 Prodi/NIM : Manajemen / 2019021046  
 Judul Skripsi/TA yang diajukan : Pengaruh *Content Marketing* Terhadap Keputusan Pembelian Dengan *Brand Awareness* Sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Pengguna Brand Kecantikan Skin Soul di Tangerang Selatan)

Telah disetujui untuk menulis Skripsi/TA.

Dosen Pembimbing Skripsi/TA yang ditugaskan Prodi adalah:

| No | Nama   | NIDN       | JAD     |
|----|--|------------|---------|
| 1  | Dr. (cand) Mohamad Trio Febriyanto, S.E., M.M. | 1012029102 | Letakur |
| 2  |  |            |         |

Tangerang Selatan, 9 Januari 2023

| Menugaskan,   | Menyetujui,   | Menerima,   |                    |
|---|---|---|--------------------|
|  |  |  |                    |
| Koordinator Skripsi/TA  | Kaprodi   | Dosen Pembimbing 1  | Dosen Pembimbing 2 |

Lampiran 1.8 Formulir Pengajuan Sidang Skripsi/TA





|   |                      |
|---|----------------------|
| <b>FORMULIR PENGAJUAN SIDANG SKRIPSI/TA</b> | SPT-I/04/SOP-06/F-01 |
|   | No. Rekaman          |

Nama Mahasiswa : Nawangwulan Pertiwi  
 Prodi/NIM : Manajemen / 2019021046  
 Judul Skripsi/TA : Pengaruh *Content Marketing* Terhadap Keputusan Pembelian Dengan *Brand Awareness* Sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Pengguna Brand Kecantikan Skin Soul di Tangerang Selatan)  
 Dosen Pembimbing : 1. Dr. (cand) Mohamad Trio Febriyantoro, S.E., M.M.  
 : 2.  
 Dosen Penguji : 1. Dr. Dipl. -Ing., Dr. Rachman Sjarief, MM., JAD :  
 : SH, MH JAD :  
 : 2. Dalizanolu Hulu, S.E., M.E. JAD :  
 : 3. JAD :  
 Jadwal Sidang : Tempat : Kaprodi Manglimun Hari/Tanggal: Jumat / 6 Januari 2023

Telah memenuhi syarat Sidang Skripsi/TA: (mohon beri tanda V untuk syarat yang relevan)

| No | Syarat   | Ya | Tidak |
|----|--|----|-------|
| 1  | IPK minimal 2.00   | V  |       |
| 2  | Tidak ada nilai D untuk mata kuliah mayor/inti Prodi             | V  |       |
| 3  | MK Skripsi/TA tercantum di BRS semester berjalan                 | V  |       |
| 4  | Lulus minimal 1 mata kuliah KOTA untuk tiap rumpun               | V  |       |
| 5  | SPT-I/03/SOP-28/F-03 Formulir Pembimbingan Skripsi (minimal 8 x) | V  |       |
| 6  | Poin JSDP (minimal 75% persen dari syarat kelulusan)             | V  |       |
| 7  | Mengumpulkan dokumen Skripsi/TA (sesuai ketentuan Prodi)         | V  |       |

Tangerang Selatan, 4 Januari 2023

| Mengajukan  | Mengetahui  | Memeriksa  | Menyetujui  |
|---|---|--|---|
|  |  |  |  |
| Mahasiswa   | Dosen Pembimbing  | Koordinator Skripsi/TA   | Kaprodi   |

## Lampiran 1.9 CV Penulis



### **NAWANGWULAN PERTIWI**

Tangerang Selatan. 15412 | +6282310111874 | kumikosan81@gmail.com

#### **PROFIL PERSONAL**

Mahasiswa Manajemen Pemasaran semester akhir di Universitas Pembangunan Jaya yang bersemangat untuk mempelajari hal baru. Berpengalaman sebagai Marketing Conten Creator melalui aktivitas magang yang sudah dilakukan. Berprofesi sebagai model selama kurun waktu 2 tahun. Aktif sebagai Master of Ceremony di internal universitas maupun eksternal. Berbekal pengalaman dan kemampuan yang dimiliki, saya yakin dapat berkontribusi dan memberikan yang terbaik bagi perusahaan.

#### **RIWAYAT PENDIDIKAN**

##### **UNIVERSITAS PEMBANGUNAN JAYA**

Marketing Management 2019-Sekarang

##### **SMA PLUS PEMBANGUNAN JAYA**

Jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS) 2016-2019

#### **PENGALAMAN KERJA**

##### **PT SKIN SOUL TRIJAYA INDONESIA**

Marketing Content Creator 2022-2022

- Membuat story board, script, caption, dan jadwal upload untuk setiap konten yang dibuat.
- Bertanggung jawab dalam proses pembuatan konten video dari mulai mengambil foto dan video, dan pengeditan.
- Membantu dalam membuat referensi konten yang dibutuhkan oleh KOL.

##### **PT SKIN SOUL TRIJAYA INDONESIA**

Finance Bazar 2022-2022

- Mencatat seluruh transaksi masuk dan keluar.
- Membuat laporan keuangan dan menyerahkan kas.
- Melaporkan data sisa persediaan produk sesuai dengan laporan.

##### **RUANG BOHO**

Tracy's Dog Indonesia Content Creator 2022-2022

- Membuat story board, script, caption, dan jadwal upload untuk setiap konten yang dibuat.
- Melakukan upload pada feeds, reels, dan story pada Instagram sesuai jadwal.
- Membuat laporan perkembangan engagement Instagram setiap bulan.
- Bertanggung jawab dalam proses pembuatan konten video dari mulai mengambil foto dan video, dan pengeditan.

##### **RUANG BOHO**

Instagram Model Reels 2022-2022

- Menjadi model untuk pada reels untuk keperluan promosi studio foto Ruang Boho

##### **STRAHLENSTUDIO**

Content Creator 2022-2022

- Membuat story board, script, caption, dan jadwal upload untuk setiap konten yang dibuat.
- Melakukan upload pada feeds, reels, dan story pada Instagram sesuai jadwal.
- Membuat laporan perkembangan engagement Instagram setiap bulan.
- Bertanggung jawab dalam proses pembuatan konten video dari mulai mengambil foto dan video, dan pengeditan.

##### **UNIVERSITAS PEMBANGUNAN JAYA**

- Student Ambassador 2019-2021
- Menjadi representasi Universitas Pembangunan Jaya kepada public, terutama kalangan pelajar SMA.
  - Mempromosikan dan membangun awareness public terhadap Universitas Pembangunan Jaya.

#### UNIVERSITAS PEMBANGUNAN JAYA

- Social Media Marketing Team 2021
- Meningkatkan engagement Instagram official Universitas Pembangunan Jaya.
  - Berinteraksi dengan setiap unggahan yang ada pada Instagram official Universitas Pembangunan Jaya dengan berkomentar, menyukai, menyebarkan, dan menyimpan unggahan tersebut.

#### UNIVERSITAS PEMBANGUNAN JAYA

- Assistant Professor 2021-2022
- Menjadi asisten dosen untuk mata kuliah Perilaku Organisasi, Manajemen Akuntansi, dan Manajemen Keuangan pada setiap kelas di Universitas Pembangunan Jaya.
  - Membantu dalam mencatat kehadiran mahasiswa pada setiap kelas mata kuliah sesuai dengan jadwal.
  - Membuat materi pembelajaran perkuliahan.
  - Membuat soal untuk keperluan kuis pada mata kuliah.
  - Mengumpulkan dan mengolah nilai mahasiswa pada setiap mata kuliah.

#### UNIVERSITAS PEMBANGUNAN JAYA

- Jaya Skill Development Program Team (JSDP) 2021-2022
- Melakukan pengecekan dan pengeditan untuk menyesuaikan deskripsi poin JSDP mahasiswa.
  - Melakukan konfirmasi terhadap poin JSDP yang sudah diajukan mahasiswa.
  - Mengelola jumlah transkrip poin JSDP pada setiap mahasiswa.
  - Melakukan seminar pelatihan JSDP untuk mendukung mahasiswa.

#### PT SKIN SOUL TRIJAYA INDONESIA

- Sales Promotion Girl 2022-2022
- Mempromosikan produk Skin Soul kepada pelanggan yang datang.
  - Menjelaskan dan membantu konsumen dalam memilih produk yang diinginkan.
  - Melaporkan setiap penjualan produk yang terjadi.
  - Melakukan pengawasan terhadap produk di booth.

#### Tangerang Fashion Parade

- Icon Model 2022-2022
- Menjadi representasi untuk acara Tangerang Fashion Parade 2022.
  - Menampilkan dan mempromosikan produk baju designer di runway.

#### FREELANCE

- Model 2021-Sekarang
- Menjadi model untuk keperluan theme photoshoot, cosplay, fashion, produk, dan tempat.

#### PENGALAMAN ORGANISASI

##### TEMU KEAKRABAN HIMPUNAN (TKH) MANAJEMEN

- Ketua Divisi Kewirausahaan 2021-2022
- Bertanggung jawab terhadap seluruh anggota divisi kewirausahaan pada acara LKMO.
  - Bertanggung jawab terhadap jobdesk khusus yang diberikan kepada divisi kewirausahaan untuk menyediakan baju untuk kebutuhan mahasiswa manajemen semester 3.
  - Membuat perhitungan mengenai penjualan baju.
  - Mencatat dan melaporkan seluruh transaksi baju yang terjadi.
  - Mengorganisasikan dan mendistribusikan baju tersebut kepada mahasiswa manajemen.

##### LATIHAN KEPEMIMPINAN DAN MANAJEMEN ORGANISASI (LKMO)

- Ketua Divisi Kewirausahaan 2021-2022
- Bertanggung jawab terhadap seluruh anggota divisi kewirausahaan pada acara LKMO.

- Bertanggung jawab terhadap jobdesk khusus yang diberikan kepada divisi kewirausahaan untuk menyediakan baju untuk kebutuhan mahasiswa manajemen semester 3.
- Membuat perhitungan mengenai penjualan baju.
- Mencatat dan melaporkan seluruh transaksi baju yang terjadi.
- Mengorganisasikan dan mendistribusikan baju tersebut kepada mahasiswa manajemen.

#### **HIMPUNAN MAHASISWA MANAJEMEN UNIVERSITAS PEMBANGUNAN JAYA**

Ketua Divisi Kewirausahaan

2021-2022

- Bertanggung jawab terhadap seluruh anggota divisi kewirausahaan.
- Menggerakkan dan memotivasi seluruh anggota divisi kewirausahaan.
- Merencanakan dan melaksanakan proyek kerja untuk satu periode kedepan.
- Melaporkan seluruh kegiatan yang dilaksanakan oleh divisi kewirausahaan.

#### **PEMILIHAN RAYA MAHASISWA MANAJEMEN (PERMIRA)**

Ketua

2021

- Bertanggung jawab terhadap seluruh anggota dari mulai proses seleksi dan pembubaran.
- Mencari kandidat untuk mencalonkan diri pada acara PEMIRA.
- Membuat tema dan memberikan gambaran besar mengenai acara PEMIRA.
- Menggerakkan setiap anggota pada setiap divisi untuk menjalankan tugasnya.
- Melaporkan seluruh proses kegiatan dan hasil akhir yang diperoleh pada acara PEMIRA.

#### **PRIMA UNIVERSITAS PEMBANGUNAN JAYA**

Mentor

2020

- Bertanggung jawab terhadap seluruh anggota mahasiswa baru yang berjumlah 24.
- Mengedukasi anggota kelompok mengenai seluruh informasi mengenai Universitas Pembangunan Jaya.
- Menggerakkan dan memotivasi seluruh anggota di kelompok untuk mengerjakan seluruh tugas yang diberikan.
- Melaporkan seluruh aktivitas dan pencapaian mahasiswa baru selama acara PRIMA berlangsung.
- Melakukan rapat bersama untuk mendiskusikan perkembangan selama menjadi mahasiswa di Universitas Pembangunan Jaya.

#### **PENGALAMAN PUBLIC SPEAKING**

---

- Studi Banding Himpunan Mahasiswa Manajemen Universitas Pembangunan Jaya (HMM UPJ) dan Himpunan Mahasiswa Ekonomi Universitas Pertamina (Henna UP) – MC | (2022)
- Himpunan Mahasiswa Manajemen Pembangunan Jaya LINK Vol. 2 Jaya – MC | (2022)
- Manajemen Punya Bakat yang diselenggarakan oleh Himpunan Mahasiswa Manajemen Universitas Pembangunan Jaya: Meningkatkan Kreativitas Mahasiswa Manajemen di Era digital – MC | (2022)
- Manajemen Punya Bakat yang diselenggarakan oleh Himpunan Mahasiswa Manajemen Universitas Pembangunan Jaya – MC | (2022)
- Skin Soul Peduli yang diselenggarakan oleh PT. Skin Soul Trijaya Indonesia – MC | (2022)
- Penyiapan Akreditasi Internasional Program Studi Manajemen Universitas Pembangunan Jaya – MC | (2021)
- Kadeireka: Sinergi Pengembangan Potensi Peningkatan Ekonomi untuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Lingkungan Masyarakat Sekitar Tangerang Setelan: Kolaborasi PT Jaya Raya dan Universitas Pembangunan Jaya – MC | (2021)
- Seminar Nasional: Work Shop Dasawarsa Himpunan Mahasiswa Manajemen Universitas Pembangunan Jaya – MC | (2021)
- Seminar Nasional MBKM: Rekonstruksi Kurikulum Berorientasi KKNI-OBE-MBKM (untuk Akselerasi Raihan 8 IKU dan Rekognisi Internasional Program Studi) – MC | (2021)
- Pengabdian Kepada Masyarakat Bentuk Hibah Penelitian Universitas Pembangunan Jaya: Pemberdayaan Pemuda untuk Membuat Konten Digital sebagai Branding Wisata Budaya Lengkong Kyai – MC | (2021)
- Pemilihan Raya Mahasiswa Manajemen (PERMIRA) –MC | 2020
- Pelatihan Dini Himpunan Mahasiswa Manajemen Universitas Pembangunan Jaya – MC | (2020)

#### **PRESTASI**

---



- Finalist TOP 20 Icon Tangerang Fashion Parade (2022)
- Best Adjudicator Seleksi Internal NUDC Universitas Pembangunan Jaya (2021)
- Narasumber Pada Summer School Universitas Pembangunan Jaya Bintaro Dan Cologne Virtual Summer School 2021: Perjalanan Digital Melintasi Indonesia – India – Jerman (2021)
- Juara 2 pada Business Plan Competition di Pekan Raya Manajemen Universitas Pembangunan Jaya (2020)
- Penerima Beasiswa di SMA Plus Pembangunan Jaya (2017-2019)
- Penerima Beasiswa Full Unggulan Jaya di Universitas Pembangunan Jaya (2019-lulus)
- Best Score in National Exam for English Subject di SMA Plus Pembangunan Jaya (2019)
- Juara 1 pada Business Plan Competition di Bias Jiwa Raga Universitas Pembangunan Jaya (2019)
- Nominator Lokal Karya Penulisan Essay Basoeki Abdullah (2018)

#### **KEMAMPUAN**

---

- |                                    |            |
|------------------------------------|------------|
| ● Microsoft Word                   | (Menengah) |
| ● Microsoft Excel                  | (Menengah) |
| ● Microsoft Power Point            | (Pemula)   |
| ● Photoshop                        | (Pemula)   |
| ● Canva                            | (Menengah) |
| ● Bahasa Indonesia                 | (Ahli)     |
| ● Bahasa Inggris                   | (Menengah) |
| ● Bahasa Jepang                    | (Pemula)   |
| ● Bahasa Mandarin                  | (Pemula)   |
| ● Master of Ceremony dan Moderator | (Ahli)     |

#### **KEPRIBADIAN**

---

- Ambisius
- Proaktif
- Mudah Beradaptasi