



DAFTAR ISI

| | |
|--|-----|
| ABSTRAK | i |
| ABSTRACT | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN | iii |
| PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI..... | iv |
| KATA PENGANTAR..... | v |
| DAFTAR ISI | vii |
| DAFTAR GAMBAR | ix |
| DAFTAR TABEL..... | x |
| DAFTAR BAGAN..... | xi |
| BAB I | 1 |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 6 |
| C. Tujuan..... | 6 |
| D. Manfaat | 6 |
| 1. Manfaat Akademis..... | 6 |
| 2. Manfaat Praktis..... | 6 |
| E. Kebaruan Penelitian | 6 |
| F. Sistematika Pembagian Bab..... | 7 |
| G. Kerangka Pemikiran..... | 7 |
| 1. Humor dan Teori Ketidaksejajaran..... | 7 |
| 2. X (Twitter) sebagai Platform Media Sosial dan Media Komunikasi Pemasaran | 14 |
| 3. Humor dalam Pemasaran..... | 19 |
| 4. Pemasaran Film Animasi..... | 20 |
| H. Kerangka Konsep | 22 |
| I. Definisi Operasional..... | 22 |
| BAB II..... | 26 |
| A. Pemasaran di Era Digital..... | 26 |
| B. X (Twitter) dan Humor..... | 27 |



| | |
|---|----|
| C. Upaya Pemasaran Film “Norm of the North” dan Akun X @NormofNorth 29 | |
| BAB III | 34 |
| A. Metode Penelitian..... | 34 |
| B. Populasi Sampel..... | 35 |
| C. Teknik Pengumpulan Data | 35 |
| D. Teknik Analisis Data | 36 |
| E. Uji Reliabilitas | 36 |
| BAB IV | 45 |
| A. Jenis Humor dalam Strategi Pemasaran Akun X @NormofNorth..... | 46 |
| 1. Ironi | 46 |
| 2. Sarkasme | 48 |
| 3. Satir | 51 |
| 4. Pernyataan Berlebihan atau Meremehkan | 53 |
| 5. Penghinaan Diri Sendiri | 56 |
| 6. Menggoda | 58 |
| 7. Balasan pada Pertanyaan Retorik | 60 |
| 8. Balasan Cermat pada Pertanyaan Serius | 62 |
| 9. Bermakna Ganda | 64 |
| 9. Mengubah Perkataan Terkenal | 66 |
| 10. Plesetan Kata..... | 70 |
| B. Penggunaan Jenis Media Akun X @NormofNorth..... | 71 |
| C. Jenis Humor yang Dominan dalam Akun X @NormofNorth..... | 72 |
| D. <i>Post</i> dengan <i>Engagement</i> Tertinggi dalam akun X @NormofNorth | 75 |
| E. Pembahasan..... | 76 |
| BAB V..... | 79 |
| A. Kesimpulan | 79 |
| B. Saran..... | 82 |
| 1. Praktisi..... | 82 |
| 2. Akademisi..... | 83 |
| Daftar Pustaka | 84 |