

## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Halaman Judul Bahasa Inggris .....	ii
Lembar Pengesahan .....	iii
Surat Pernyataan Bebas Plagiasi .....	iv
Motto .....	v
Halaman Persembahan .....	vi
Kata Pengantar .....	vii
Daftar Isi .....	xi
Daftar Gambar .....	xv
Daftar Tabel .....	xvi
Abstrak .....	xvii
<i>Abstrac</i> .....	xviii
 <b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	 1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	6
1.4 Tinjauan Pustaka .....	7
1.5 Kajian Teori .....	9
1.6 Metode Penelitian .....	11
1.6.1 Lokasi Penelitian .....	11
1.6.2 Pemilihan Informan .....	12

1.6.3 Pengumpulan Data .....	12
1.6.4 Analisis Data .....	15
1.7 Profil Informan .....	16
 <b>BAB II .....</b>	 <b>19</b>
2.1 Instagram Sebagai Ruang Sosial Sekaligus Optimasi Bisnis .....	19
2.1.1 Fitur Bisnis Instagram .....	20
a) Profil Bisnis .....	20
b) <i>Insight</i> .....	21
c) Foto Profil .....	21
d) <i>Description Box</i> .....	21
e) Kolom URL .....	22
2.2 Oriflame Menjadi Bisnis Digital .....	22
a) <i>Personal Beauty Store</i> .....	22
b) Oriflame <i>Business App</i> .....	22
c) <i>Skin Expert</i> .....	22
d) Oriflame <i>Make Up Wizard</i> .....	23
2.3 Oriflame Menjangkau Pasar Global .....	23
2.4 Peluang Manfaat Yang Ditawarkan .....	24
a) <i>Look Great</i> .....	24
b) <i>Make Money</i> .....	24

c) <i>Have Fun</i> .....	24
2.5 <i>Success Plan</i> Dasar Oriflame .....	24
a) <i>Beauty Member</i> .....	25
b) <i>Beauty Influencer</i> .....	25
c) Senior Manager .....	26
2.6 Bisnis yang Menarget Berbagai Kalangan .....	26
2.7 Karakteristik Informan .....	29
2.8 Strategi Bisnis Oriflame .....	32

### **BAB III**

#### ***FRONT STAGE DAN BACK STAGE KONSULTAN ORIFLAME.....*** 36

3.1 Media Sosial Sebagai Arena Presentasi Diri .....	36
3.2 Instagram Sebagai <i>Front Stage</i> Konsultan Oriflame .....	41
3.3 Instagram <i>Back Stage</i> : Performa .....	49

### **BAB IV**

#### **STRATEGI MANAJEMEN IMPRESI DI RUANG ONLINE .....** 54

4.1 Ekspektasi Sebagai Narasi Performa Yang Ideal .....	54
4.2 Audiens Sebagai Evaluator Performa Aktor .....	56
4.3 <i>Team Of Performances</i> Sebagai Strategi Performa .....	59
4.4 <i>Role Play</i> Sebagai Bentuk Presentasi Diri .....	62

<b>BAB V KESIMPULAN .....</b>	<b>68</b>
Catatan Kritis .....	72
Agenda Riset Lanjutan .....	73
Daftar Pustaka .....	75

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	<i>Success Plan</i> Dasar Oriflame .....	26
Gambar 2.2	Instagram Story yang Berkaitan Dengan Bonus .....	33
Gambar 3.1	Postingan Informan dengan Efek Gambar .....	42
Gambar 3.2		
	Postingan Informan yang Menunjukkan icon Negara yang Dikunjungi ...	44
Gambar 3.3	Caption yang Merujuk Pada Reward Oriflame .....	45
Gambar 3.4		
	Postingan Informan yang Menunjukkan <i>icon</i> Negara yang Dikunjungi ...	46
Gambar 3.5	Profil Informan .....	47
Gambar 3.6	Tampilan <i>Username</i> Informan .....	48

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1	Profil Konsultan Oriflame yang Menjadi Informan .....	16
Tabel 2.1	Karakteristik Informan .....	29