

SKRIPSI

**Gaya Kepemimpinan dalam Pembayaran Insentif
bagi *Sales Promotion Girls*
(Studi Deskriptif Kualitatif Gaya Kepemimpinan dengan *Sales
Promotion Girls* di CV. Vitur Agency Yogyakarta
Periode September 2016-Maret 2017)**



**UNIVERSITAS
MERCU BUANA
YOGYAKARTA**

**Disusun Oleh :
Damaris Lantri Astuti
NIM 12071083**

**Disusun
Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Strata 1 (S-1) Ilmu Komunikasi**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI DAN MULTIMEDIA
UNIVERSITAS MERCU BUANA YOGYAKARTA
2017**

HALAMAN SKRIPSI

**Gaya Kepemimpinan dalam Pembayaran Insentif bagi *Sales Promotion Girls*
(Studi Deskriptif Kualitatif Gaya Kepemimpinan Dengan *Sales Promotion Girls* di CV. Vitur Agency Yogyakarta Periode September 2016-Maret 2017)**

Disetujui untuk dipertahankan dihadapan Panitia Penguji Skripsi

Fakultas Ilmu Komunikasi dan Multimedia

Universitas Mercubuana Yogyakarta

Oleh:

DAMARIS LANTRI ASTUTI

12071083

Panel Penguji :

1. Ketua

Kristina Andryani, S.sos, M.I.Kom

NIDN: 0514015301

2. Penguji I : Rosalia Febriarini, S.sos, M.A

NIDN: 0514015301

Mengetahui,

Kaprodi Ilmu Komunikasi

Dosen pembimbing

(Kristina Andryani, S.sos, M.I.Kom)

(Kristina Andryani, S.sos, M.I.Kom)

Fakultas Ilmu Komunikasi dan Multimedia

Universitas Mercubuana Yogyakarta

Dr. Heri Budianto, S.Sos., M.A

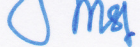
NIDN 03620974

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

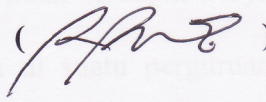
Telah Diuji dan disahkan oleh Panitia Penguji Skripsi
Program Studi Ilmu Komunikasi
Fakultas Ilmu Komunikasi dan Multimedia
Universitas Mercu Buana Yogyakarta

Pada Hari : Rabu
Tanggal : 31 Mei 2017

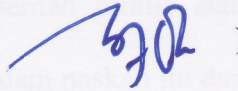
Panitia Penguji :

1. Ketua : Kristina Andryani, S.Sos.,M.I.Kom ()

NIDN . 0514018301

2. Penguji I : Rosalia Prismarini, S.Sos., M.A ()

NIDN. 0511018302

3. Penguji II : M. Nastain, S.sos. I., M.I.Kom ()

NIDN. 0310038303

Mengetahui,

Dekan

Fakultas Ilmu Komunikasi dan Multimedia

Universitas Mercu Buana Yogyakarta


UNIVERSITAS MERCU BUANA YOGYAKARTA
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
DAN MULTIMEDIA

Dr. Heri Budianto, S. Sos., M. Si

NIDN 03020974

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Damaris Lantri Astuty

No. Mahasiswa : 12071083

Angkatan : 2012

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Judul Skripsi : **Gaya Kepemimpinan dalam Pembayaran Insentif bagi Sales Promotion Girls (Studi Deskriptif Kualitatif Gaya Kepemimpinan Dengan Sales Promotion Girls di CV. Vitur Agency Yogyakarta Periode September 2016-Maret 2017)**

Dengan ini menyatakan bahwa dalam skripsi saya tidak terdapat karya yang pernah diajukan guna memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh pihak lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah itu dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan saya bersedia menerima sanksi apabila di kemudian hari diketahui tidak benar.

Yogyakarta, 05 Mei 2017

Yang Membuat Pernyataan



(Damaris Lantri Astuti)

PERSEMBAHAN

Ku persembahkan kepada:

- 1. Tuhan Yesus Kristus*
- 2. Kedua orang tua tercinta Petrus Romelan dan Ibu
Debora Sariati*

MOTO

*“Yang menentukan masa depan adalah Pilihan anda,
bukan kesempatan”*

(Jean Nidetek)

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan karuniaNya, sehingga skripsi dengan judul “Komunikasi Organisasi (Gaya Kepemimpinan yang Berkaitan dengan Sales Promotion Girl (SPG) di CV. Vitur Agency Yogyakarta Periode September 2016-Maret 2017“ dengan baik. Penulisan skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Strata Satu (S1) pada Fakultas Ilmu Komunikasi & Multimedia Universitas Mercu Buana Yogyakarta.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa adanya bantuan, motivasi, bimbingan, serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Kepada Ibu Rektor Dr. Alimatus Sahrah, M. Si., MM.
2. Kedua orang tuaku tercinta, Bapak Petrus Romelan dan Ibu Debora Sariati yang senantiasa memberikan cinta tanpa batas, kasih sayang, doa tiada henti, semangat, kesabaran, ilmu hidup, ketulusan, perjuangan, dan pengorbanan selama ini.
3. Bapak Dr. Heri Budianto, S.Sos., M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi & Multimedia Universitas Mercu Buana Yogyakarta.
4. Ibu Kristina Andryani, S.Sos., M.I. Kom selaku Kaprodi dan Dosen Pembimbing Ilmu Komunikasi Universitas Mercu Buana Yogyakarta yang telah memberikan bimbingan, ilmu, saran, serta dukungan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

5. M. Nastain, S.sos. I., M.I. Kom selaku Dosen Penguji, memberikan arahan, saran dan bantuan selama penulis menyelesaikan skripsi.
6. Rosalia Prismarini, S.sos., M.A selaku Dosen Penguji yang telah memberikan masukan dalam pembuatan skripsi.
7. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ilmu Komunikasi & Multimedia Universitas Mercu Buana Yogyakarta yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat kepada penulis.
8. Seluruh staff dan karyawan bagian Tata Usaha yang telah banyak membantu dalam berbagai keperluan administrasi dan proses skripsi yang diperlukan.
9. Mas Guntur Setiadji, SE., selaku pimpinan CV. Vitur Agency Yogyakarta yang telah memberikan izin pelaksanaan penelitian untuk melengkapi pembuatan skripsi.
10. Mba Devi selaku Manajer CV. Vitur Agency Yogyakarta yang telah membantu dan memberikan data-data sesuai dengan yang diperlukan peneliti.
11. Sahabat Rolas yang telah membantu, memotivasi dalam penyelesaian skripsi.
12. Gesang Kalbu Adi sahabat yang selalu membantu dan menemani suka dan duka.
13. Kekasih dan calon suami saya Erwin Febrian Sihombing, yang mensupport saya.

14. Keluarga saya Pendawi lima (Jie Alen, Jie Krist, Jie Mey, Jie Anna) yang selalu mengingatkan saya untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
15. Sahabat SPG di CV. Vitur Agency Yogyakarta (Putri, Wiwin, Ayu, Rikha Amoy) yang bersedia memberikan jawaban atas pertanyaan yang saya ajukan pada wawancara untuk melengkapi pembuatan skripsi.
16. Semua pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang dapat digunakan untuk menyempurnakan skripsi ini. Semoga laporan skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan bagi peneliti selanjutnya.

Yogyakarta, 05 Mei 2017

Penulis,

Damaris Lantri Astuty

12071083

**Gaya Kepemimpinan dalam Pembayaran Insentif
bagi *Sales Promotion Girls*
(Studi Deskriptif Kualitatif Gaya Kepemimpinan Dengan *Sales
Promotion Girls* di CV. Vitur Agency Yogyakarta Periode
September 2016-Maret 2017)**

Damaris Lantri Astuti

Program Studi Ilmu Komunikasi

Fakultas Ilmu Komunikasi & Multimedia Universitas Mercu Buana Yogyakarta

Email : Bernadetha.damaris@gmail.com

Abstract

Performance is basically what sales promotion girl (SPG) does so it affects how much they contribute to the organization or company. Improper performance of sales promotion girl (SPG) will directly affect the company's performance so as to disrupt the company's stability. Using a qualitative descriptive approach, this study found that the existing organizational communication in CV. Vitur Agency Yogyakarta on leadership style that is done using formal and Informal communication. Formal communication at CV. Vitur Agency by conducting regular meetings every once a month to establish communication between superiors and from subordinates in order to improve the development, building image positive company. Instilling trust and satisfaction to companies that use services in CV. Vitur Agency Yogyakarta. While in handling the wage system has been adjusted to regional minimum wage and work performance. CV. Vitur agency in the incentive-oriented payment system is achievement-oriented, So if the achievement of the sales promotion girl exceeds the target, then the incentives received will be greater, as well.

Keywords: Leadership style, sales promotion girl (SPG), CV. Vitur Agency Yogyakarta

**Gaya Kepemimpinan dalam Pembayaran Insentif
bagi *Sales Promotion Girls*
(Studi Deskriptif Kualitatif Gaya Kepemimpinan Dengan *Sales
Promotion Girls* di CV. Vitur Agency Yogyakarta Periode
September 2016-Maret 2017)**

Damaris Lantri Astuti

Program Studi Ilmu Komunikasi

Fakultas Ilmu Komunikasi & Multimedia Universitas Mercu Buana Yogyakarta

Email : Bernadetha.damaris@gmail.com

Abstrak

Kinerja pada dasarnya adalah apa yang dilakukan *Sales Promotion Girl* (SPG) sehingga mempengaruhi seberapa banyak mereka berkontribusi kepada organisasi atau perusahaan. Kinerja *Sales Promotion Girl* (SPG) yang tidak baik secara langsung akan mempengaruhi kinerja perusahaan sehingga mengganggu stabilitas perusahaan. Dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, studi ini menemukan bahwa komunikasi organisasi yang ada di CV. Vitur Agency Yogyakarta pada gaya kepemimpinan yang dilakukan menggunakan komunikasi secara formal, dan informal. Komunikasi formal di CV. Vitur Agency Yogyakarta dengan cara melakukan rapat rutin setiap satu bulan sekali untuk menjalin komunikasi yang baik antar atasan maupun dari bawahan dalam rangka meningkatkan perkembangan, membangun *image* positif perusahaan, menanamkan kepercayaan dan kepuasan kepada perusahaan yang menggunakan jasa di CV. Vitur Agency Yogyakarta. Sedangkan dalam menangani sistem pengupahan sudah disesuaikan dengan Upah Minimum Regional (UMR) dan prestasi kerja. CV. Vitur Agency dalam sistem pembayaran insentif berorientasi pada prestasi, maka jika prestasi yang dimiliki SPG melebihi dari target, maka insentif yang diterima akan lebih besar, demikian juga sebaliknya.

Kata kunci : Gaya Kepemimpinan, *Sales Promotion Girl* (SPG), CV. Vitur

Agency Yogyakarta

DAFTAR ISI

JUDUL SKRIPSI	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
SURAT PERNYATAAN SKRIPSI.....	iv
PERSEMBAHAN SKRIPSI	v
MOTO SKRIPSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI.....	1
DAFTAR GAMBAR	5
DAFTAR TABEL.....	6
DAFTAR LAMPIRAN	7
BAB I	8
PENDAHULUAN	8

1.1 Latar Belakang	10
1.2 Rumusan Masalah	11
1.3 Batasan Masalah.....	11
1.4 Tujuan Penelitian	11
1.5 Manfaat Penelitian	12
1.6 Kerangka Teori.....	13
1.7 Metode Penelitian.....	13
1.7.1 Jenis Penelitian.....	13
1.7.2 Subyek dan Obyek Penelitian	14
1.7.3 Teknik Pengumpulan Data.....	16
1.7.4 Teknik Analisis Data.....	16
BAB II.....	19
KAJIAN TEORI	19
2.1 Komunikasi	20
2.1.1 Pengertian Komunikasi	20
2.1.2 Proses Komunikasi.....	20
2.2 Komunikasi Organisasi	21
2.2.1 Pengertian Komunikasi Organisasi.....	21
2.2.2 Fungsi Komunikasi Organisasi	22
2.2.3 Gaya Kepemimpinan dalam Organisasi.....	25
2.3 Gaya Kepemimpinan.....	29
2.3.1 Pengertian Gaya Kepemimpinan.....	29
2.3.2 Konsep Perilaku Kepemimpinan.....	31

2.3.3	Macam-macam Gaya Kepemimpinan.....	32
2.3.4	Gaya Kepemimpinan yang Efektif.....	34
2.4	Insentif.....	35
2.4.1	Pengertian Insentif	35
2.4.2	Sifat Dasar Sistem Pengupahan Insentif	38
2.4.3	Jenis Insentif	39
2.4.4	Tujuan Pemberian Insentif	40
2.4.5	Pertimbangan Pemberian Insentif	42
2.5	<i>Sales Promotion Girl (SPG)</i>	43
2.5.1	Pengertian SPG.....	43
2.5.2	Motif SPG.....	44
2.5.3	Kemampuan yang harus Dimiliki Seorang SPG	46
2.6	Penelitian Terdahulu	47
BAB III		52
DISKRIPSI OBYEK PENELITIAN		52
3.1	Sejarah CV. Vitur Agency Yogyakarta.....	52
3.1.1	Profil CV. Vitur Agency Yogyakarta.....	53
3.1.2	Visi dan Misi CV. Vitur Agency Yogyakarta.....	54
3.1.3	Struktur Organisasi	56
3.2	Ruang Lingkup Kegiatan EO	57
3.3	Jenis-jenis yang Ditawarkan	58
3.4	Rencana Program	60

BAB IV	61
ANALISIS DAN PEMBAHASAN	61
4.1 Gaya Kepemimpinan di CV. Vitur Agency Yogyakarta	62
4.2 Hubungan Antara Organisasi di CV. Vitur Agency Yogyakarta.....	63
4.3 Sistem Pengupahan di CV. Vitur Agency Yogyakarta	69
4.4 Komunikasi Organisasi dengan Sistem Pengupahan di CV. Vitur Agency Yogyakarta.....	70
BAB V.....	86
PENUTUP.....	86
1.1 Kesimpulan.....	86
1.2 Saran.....	87
1.3 Daftar Pustaka	89
LAMPIRAN 1	91
LAMPIRAN 2	96

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Teori.....	13
Gambar 2.1 Bagan Perbandingan Faktor Kompensasi dan Insentif	37
Gambar 3.1 Karyawan CV. Vitur Agency Yogyakarta	51
Gambar 3.2 Logo CV. Vitur Agency Yogyakarta	53
Gambar 3.3 Struktur Organisasi.....	55

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	49
Tabel 3.1 Rencana Program CV. Vitur Agency Yogyakarta	60

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Transkrip Wawancara.....	91
Lampiran 2 Biodata Diri.....	96

DAFTAR PUSTAKA

- Aldila Nursanti. Pengaruh Pelatihan Kerja dan Pemberian Insentif Terhadap Kinerja Karyawan di CV. KEDAI DIGITAL, Yogyakarta. Jurnal Universitas Negeri Yogyakarta, 2014.
- Dahlan, Alwi. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Haji Mas Agung, 1999.
- Fajar, Marhaeni. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktik*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009.
- Handoko, Hani. *Perilaku Organisasi*. Yogyakarta: BPFE UGM, 2001.
- Hasibuan, Malayu S. *Pengantar Manajemen*. Jakarta : Haji Mas Agung. 1996.
- Kirkpatrick, Ronald L. *Evaluating Training Program: The Four Level*. San Francisco: Berrett-Koehler Publisher. 1994.
- Mangkunegara, A. A. Anwar Prabu., *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2009.
- Manrihu, Tayeb. *Peningkatan Kinerja Organisasi*. Jakarta : Gunung Agung, 1992.
- Moekijat. *Latihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Bandung : Mandar Maju, 1991.
- Moleong, 2004, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Pace, R. Wyne Dan Faules, Don F. *Komunikasi Organisasi*. Bandung: PT. Remaja osdakarya, 2001.
- Prawirosentono, 2008, *Kebijakan Kinerja Karyawan*, PBFE Yogyakarta.
- Purwanto, Ngalm. *Psikologi Pendidikan*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 1984.
- Rivai, Veithzal. *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo, 2002.
- Sedyamayanti, *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*, CV. Mandar Maju, Bandung. 2009.

- Siagian, Sondang, P. *Organisasi Kepemimpinan dan Prilaku Organisasi*, Jakarta : PT. Gunung Agung, 1995.
- Simamora. *Penerapan Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Bumi Aksara, Jakarta. 2004..
- Sulistyo Basuki. *Metode Penelitian*, Wedatama Widya, Jakarta. 2006.
- Uchjan, Onong. *Ilmu komunikasi, teori dan praktek*, Bandung: PT. Remaja Rosdak,1997.
- Ulber Silalahi, *Metode Penelitian Sosial*, PT. Refika Aditama, Bandung. 2009.
- Zaputri, R. A., Rahardjo, K., dan Utami,H. N. (2013). *Pengaruh Insentif Material dan Non Material Terhadap Kepuasan Kerja dan Kinerja Karyawan: Studi pada Karyawan Produksi Cetak PT. Temprina Media Grafika di Surabaya*. *Jurnal Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya*, 2 (2), 1-8.

LAMPIRAN 1

Draf Pertanyaan Wawancara

A. Ditujukan untuk narasumber

1. Sudah berapa lama bekerja di CV Vitur agency ?
2. Posisi sebagai SPG di bagian apa dan berapa lama jangka job event berlangsung ?
3. Bagaimana tentang salary atau fee yang diberikan CV. Vitur ?
4. Jika boleh tau, berapa nominal yang diberikan untuk setiap job yang dijalankan (bisa event, regular atau mobile) ?
5. Menurut pendapat anda, bagaimana kepemimpinan yang ada di Cv. Vitur ?
6. Apa yang diharapkan sebagai masukan kepada pimpinan CV. Vitur untuk supaya kedepan lebih baik

Jawaban dari Wenefrida Putri

1. Kurang lebih 2 tahun
2. Ditempatkan di regular untuk bekerja sama dengan T'Cash Telkomsel selama 3 bulan dengan catatan jika bagus kedepan bisa continue s/d 6 bulan
3. Awal bulan pertama ontime by transfer tetapi selanjutnya terlambat hampir 2 minggu
4. 2,5jt per bulan dan aka nada tambahan lebih jika *achieve* penjualan ke customer, dengan target minimal 500rb penjualan T'cash setiap minggunya
5. Mas Guntur sendiri sudah memberikan arahan untuk setiap jobdesk event yang akan dijalankan, bisa tentang jam, pembagian shift di awal jalan, pemberitahuan

fee dan ketegasan bila ada SPG yang kurang disiplin tidak segan memberikan sistem *blacklist*

6. Over all sudah cukup baik, saya minta tolong supaya pembayaran fee yang pokok bisa tepat waktu, untuk masalah insentif saya tidak permasalahan jika itu memang turun di akhir periode event tapi diusahakan saja yang pokok bisa turun ontime

Jawaban dari Rikha Amoy

1. Sudah bekerja selama 3,5 tahun
2. Ditempatkan pada SPG Mobile untuk rokok Djarum MLD
3. Sallary pas sama jobdesk yang dikerjakan, sudah balance hanya saja kadang suka telat cair jadi mikir kalo ditawari job lainnya lagi takutnya akan telat juga cairnya
4. 350/say, untuk rokok tidak ada insentif yang diberikan karena memang sudah menjadi prosedur bagi yang jalan mobile rokok memang pasti ada target dan biasanya memang target sama jadi fee juga tidak jauh dari situ karena sudah diperhitungkan dengan target jadi sudah include
5. mas Guntur bisa dibilang tegas tapi bukan keras karena kalo pas dy pergokin SPG telat bisa langsung di tatar dalam hal ditanya nama SPG dan kenapa bisa telat biar kedepan si SPG bisa ontime dan tidak akan telat lagi, mas Guntur paling tidak suka sama SPG yang telat dan next event pasti diingat dan bisa tidak akan di tawari job event lagi, beliau sangat detail dan disiplin kalo sama yang namanya waktu
6. menurut saya, CV. Vitur bisa mendapatkan banyak klien seperti sekarang ini karena mas Guntur bisa menghandle dengan baik

Jawaban dari Wiwin Fitriani

1. Paling lama di CV. Vitur karena hampir 4 tahun
2. Ditempatkan di Pamela 7 untuk SPG regular Mizone
3. 2,7 perbulan, insentif pasti ada dari target penjualan (untuk gaji pokok kadang saya ditawarkan mau sistem mingguan atau diberikan satu bulan sekali) tapi dari ekduanya itu sama saja masih suka sering telat
4. Sejak lulus SMA saya bekerja menjadi SPG di beberapa EO. Tetapi saya sreg dan klik disini ikut kedalam bagian organisasi kepemilikan dari Mas Guntur karena bagi saya beliau biaksana, istilahnya bisa diajak untuk rembugan, kalau yang pernah saya alami beliau pasti akan memback up SPG nya dihaapan klien jika memang SPG nya itu benar dan tidak melakukan kesalahan
5. Untuk masukan nya, saya mengharap insentif bisa turun atau cair bersamaan dengan pokoknya supaya perhitungan di akhir periode tidak bingung karena hal itu bisa menjadikan persepsi yang akan berbeda juga

Jawaban dari Ayu Fathonah

1. Hampir 3 tahun
2. SPG event untuk acara seminar (usher)
3. Turunnya lama kadang pernah sampai 1 bulan sya menunggu cairnya dari kantor
4. Tergantung eventnya, jika memang event besar seperti Pertamina, BUMN, atau seminar lain nya bisa 500rb / hari
5. Sudah terarah dan bagus, tidak canggung juga sama mas Guntur yang mana beliau sebagai pimpinan langsung, biasanya pimpinan itu ada yang songong dan angkuh tapi mas Guntur bisa membawa hati kami buat jadi yang namanya sungkan, secara tidak langsung mas Guntur ini berwibawa, pernah juga sekali

kami briefing di Legend premium itu café hits jogja dan dengan senang hati kita meeting sambil menikmati suasana

6. saya mengharapkan persoalan fee saja supa abisa cepat cair, tidak harus hari dimana event iru selesai tetapi paling tidak jangan sampai berminggu – minggu yang akan membuat kita resah

LAMPIRAN 2

BIODATA



Nama	: Damaris Lantri Astuti
Tempat, tanggal lahir	: Cilacap, 20 Juni 1992
Jenis Kelamin	: Perempuan
Email	: Bernadetha.damaris@yahoo.com Bernadetha.damaris@gmail.com
Alamat	: Perum Taman Najmi Duwa Kavling 36 Purwomartani-Kalasan Yogyakarta
Hobi	: Menyanyi, traveling, sport (badminton & gowes)
Nomer Handphone	: 085729600062
Status	: Single
Agama	: Kristen Protestan

Nama Sekolah	Tempat	Tahun Kelulusan
SDN IV Kawunganten	Cilacap	1997 - 2003
SLTP Yos Sudarso Kawunganten	Cilacap	2003 - 2006
SMA Stella Duce 2	Yogyakarta	2006 - 2007
SMA Yos Sudarso	Cilacap	2007 - 2009
Universitas Mercubuana	Yogyakarta	2012 – 2017