

Andini Aprilia

Mahasiswa



Data Pribadi

- Nama : Andini Aprilia
- Tempat/Tanggal Lahir : Bekasi, 14 April 2001
- Alamat : Buwek Raya Rt 004/ Rw 020 No.11
- Nomor Telepon : 089697264807
- Jenis Kelamin : Perempuan
- Agama : Islam
- Kewarga Negara : Indonesia
- Email : andinfrilia@gmail.com
- Status : Belum Menikah

Pendidikan

- 2007-2013 : SDN Sumber Jaya 01
- 2013-2016 : SMPN 5 Tambun Selatan
- 2016-2019 : SMK Tridaya Bekasi
- 2019-2023 : Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

Pengalaman

- PKL PT. Polymatech Indonesia (2018)
- Barista Coffe Shop 22/7 (2020)
- Koffie Film (2020)

Hobi

- Travelling
- Berenang
- Menulis

LAMPIRAN



Andini Aprilia

Mahasiswa



Data Pribadi

- Nama : Andini Aprilia
- Tempat/Tanggal Lahir : Bekasi, 14 April 2001
- Alamat : Buwek Raya Rt 004/ Rw 020 Nd1
- Nomor Telepon : 089697264807
- Jenis Kelamin : Perempuan
- Agama : Islam
- Kewarga Negara : Indonesia
- Email : andinfrilia@gmail.com
- Status : Belum Menikah

Pendidikan

- 2007-2013 SDN Sumber Jaya 01
- 2013-2016 SMPN 5 Tambun Selatan
- 2016-2019 SMK Tridaya Bekasi
- 2019-2023 Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

Pengalaman

- PKL PT. Polymatech Indonesia (2018)
- Barista Coffe Shop 22/7 (2020)
- Koffie Film (2020)

Hobi

- Travelling
- Berenang
- Menulis

PEDOMAN WAWANCARA

Wawancara (owner)

1. Bagaimana awal mula berdirinya Garasi Stuff?
2. Apakah nama Garasi Stuff mempunyai makan tersendiri?
3. Saat ini Garasi Stuff memiliki berapa karyawan?
4. Sejak Kapan Instagram Garasi Stuff dibuat?
5. Berapa harga produk pakaian bekas yang dijual Oleh Garasi Stuff?
6. Apakah ada jadwal live terkait live di Instagram?
7. Kapan Garasi Stuff berdiri?
8. Apa saja produk yang dijual oleh Garasi Stuff?
9. Apakah Garasi Stuff memiliki agenda khusus untuk menggunggah produknya di Instagram seperti Instagram story, IGTV, atau Instagram *feeds*?

Pertanyaan seputar komunikasi pemasaran

1. Apakah yang Anda ketahui tentang strategi Komunikasi Pemasaran?
2. Bagaimana strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan Garasi Stuff dalam mempromosikan produknya?
3. Salah satu media yang digunakan oleh Garasi Stuff adalah Instagram, mengapa anda memilih media sosial instagram sebagai tempat dalam menarik konsumen?
4. Apakah ada hambatan komunikasi kepada konsumen atau calon konsumen dalam melakukan promosi produk melalui live instagram? Jika iya, jelaskan.
5. Bagaimana Anda berinteraksi dan berkomunikasi dengan audiens selama sesi *live* Instagram?
6. Apakah anda sudah memaksimalkan seluruh fitur-fitur yang dapat digunakan pada akun media sosial Instagram Anda dan memanfaatkan periklanan?

7. Bagaimana bentuk promosi penjualan yang dilakukan dalam memasarkan produk Garasi Sruff di Instagram?
8. Bagaimana bentuk *give away* yang dilakukan oleh Garasi Stuff dan apakah ada jadwal tertentu?
9. Apakah saat *live* ada promosi lain selain *give away*?
10. Apakah promosi melalui *live* Instagram berpengaruh terhadap penjualan produk Garasi Stuff?
11. Apakah dalam mempromosikan melalui Instagram *live* lalu ada kode-kode tertentu?
12. Apakah di Instagram *live* ada *flash sale* produk?
13. Apakah ada media sosial lain yang dipakai Garasi selain Instagram?
14. Apakah penggunaan *live* Instagram untuk promosi memiliki peran dalam membantu meningkatkan pembelian?
15. Seberapa penting eksistensi Garasi Stuff di Instagram?
16. Bagaimana Garasi Stuff mengukur keberhasilan promosi penjualan yang telah dilakukan?

Karyawan Garasi Stuff

1. Bagaimana pelayanan yang diberikan dari Garasi Stuff kepada konsumen?
2. Apa saja produk yang dijual oleh Garasi Stuff?
3. Apakah selain menjual pakaian bekas juga menjual pakaian baru?
4. Apa saja media sosial yang digunakan untuk promosi?
5. Apa Garasi Stuff sudah memaksimalkan seluruh fitur-fitur yang dapat digunakan pada akun media sosial Instagram sebagai promosi?
6. Apakah Garasi Stuff mempunyai *Ecommerce*?
7. Apa strategi penjualan yang berhasil dilakukan?
8. Bagaimana bentuk *give away* yang dilakukan Garasi Stuff?
9. Bagaimana komunikasi pemasaran yang dilakukan saat *live* instagram?
10. Apakah ada hambatan komunikasi kepada konsumen atau calon konsumen dalam melakukan promosi produk melalui *live* Instagram?
11. Bagaimana cara proses pembelian produk Garasi Stuff di Instagram?

12. Bagaimana bentuk penjualan yang dilakukan Garasi Stuff dalam melakukan penjualan melalui *videocall*?
13. Apa hal yang harus diperhatikan Garasi Stuff dalam proses komunikasi pemasaran pada Instagram *live*?

Konsumen/Followers

1. Bagaimana bisa mengetahui Garasi Stuff?
2. Apakah kaka sering melihat *live garasi stuff* di media sosial Instagram?
3. Apakah Anda pernah belanja di Garasi Stuff?
4. Apa yang membuat Anda tertarik dengan produk Garasi Stuff?
5. Apakah sering melihat Garasi Stuff mengunggah postingan di media sosial?
6. Bagaimana keunggulan dari *live* Garasi Stuff?
7. Bagaimana pelayanan dari Garasi Stuff?
8. Bagaimana respon dari Garasi Stuff ketika melakukan pertanyaan saat *live* instagram?

TRANSKIP WAWANCARA

A. Narasumber 1 (*Key Informan*)

Nama : Dimas Akbar Kurniawan
Tempat/Tanggal Lahir : Batam, 28 Januari 1998
Jabatan : Owner Garasi Stuff
Hari/Tanggal : Jumat, 2 Juni 2023
Tempat : Taman Grand Galaxy, Jl. Taman Seruni 6
RT 010/RW 014, Jaka Setia, Kec. Bekasi Selatan

Andini	Hallo ka, boleh perkenalan dulu ka?
Dimas	Saya Dimas Akbar Kurniawan dari owner Garasi Stuff.
Andini	Boleh tau ga si k, bagaimana awal berdirinya Garasi Stuff?
Dimas	Garasi Thrift atau sekarang itu namanya Garasi Stuff awal berdirinya itu dari tahun 2020, karena sebenarnya itu eee si owner satunya itu kita punya cabang toko di Malang, sudah berdiri sekitar dua tahun lebih dan akhirnya kita buka cabang tapi beda nama di Bekasi, makanya kita buka di Bekasi di tanggal 30 Januari 2020.
Andini	Aku mau nanya, jadi ini kan namanya Garasi Stuff ya ka, itu ada alasan tersendiri ga si ka, kenapa memilih nama tersebut?
Dimas	Karena awalnya itu, kenapa memilih nama Garasi karena kita pikir ini barang-barang yang kalo diluar negeri <i>culture</i> nya dijual di Garasi, karena <i>thrifting</i> tuh ya ala-ala Garasi <i>sale</i> kalo diluar negeri tuh, barang-barang bekas yang udah ga kepake itu di jual lagi biasanya tuh dijualnya tuh di Garasi kalo diluar negeri itu yang kita ambil sih maknanya.
Andini	Untuk saat ini Garasi Stuff memiliki berapa karyawan ka?
Dimas	Eeee... saat ini karyawan Garasi totalnya sepuluh karyawan.
Andini	Sejak kapan Instagram Garasi Stuff dibuat ka?
Dimas	Jadi awalnya Instagram Garasi ini akuisisi dari Instagram katalognya toko kita yang di Malang, jadi sebelumnya eee... akun Garasi adalah akun katalog toko di

	Malang terus kita pake dan kita ganti nama Garasi, makanya jumlah <i>followersnya</i> waktu itu cukup ada sekitar sepuluh ribuan waktu itu <i>followers</i> kita.
Andini	Berapa harga produk pakaian bekas yang dijual oleh Garasi Stuff?
Dimas	Kalo untuk harga produknya itu mulai dari dua puluh lima ribu sampai dengan empat ratus ribu rangenya.
Andini	Saat ini Garasi memiliki berapa akun Instagram ka?
Dimas	Untuk sekarang total ada tiga yang aktif ya, satu toko cowo, satu di toko cewe, satu lagi katalog.
Andini	Berarti ada tiga ya totalnya?
Dimas	Iya
Andini	Berarti toko yang di Malang masih ada ka?
Dimas	Toko yang di Malang masih ada cuman mungkin bisa di bilang satu yayasan tapi beda owner yah.
Andini	Apa saja produk yang di jual oleh Garasi Stuff ka?
Dimas	Kalo di Garasi itu, kalo untuk toko cowo itu dari atasan sampai bawahan si, kaya misalkan hoodie, crewneck terus kemeja, kaos, kaos polo, kaos lengan panjang, celana chino, celana jeans, jaket jeans...kalo untuk aksesoris paling peace, kaos kaki, stiker, topi, ya kurang lebih itu sih.
Andini	Jadi aku mau nanya nih ka, kaka tau ga strategi komunikasi pemasaran itu apa?
Dimas	Eee... kalo kita pribadi si engga terlalu tau masalah teori ya ka, kalo untuk masalah teorinya tentang pemasaran apa segala macam, cuman kalo kita sistemnya sebenarnya ATM aja sih (Amati Tiru Modifikasi) jadi kita ngeliat saingan kita terus kita ngeliat <i>brand</i> yang diluar berkecimbung dipakaian kalo emang itu menarik dan mengundang biasanya kita aplikasikan kita coba aplikasikan di toko kita gitu untuk bagian kontennya.
Andini	Bagaimana strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan Garasi dalam mempromosikan produknya?
Dimas	Kalo strategi itu kita itu, kita gapernah putus untuk story karena menjaga engagement, terus yang kedua setiap minggunya kita mengeluarkan konten

	setiap minggunya, media promosi juga kita langgan untuk iklan. Fitur iklan di Instagram selalu kita pake setiap minggunya, setiap konten itu nah untuk yang konten itu yang bakal kita iklanin tiap minggunya dan yang ketiga kita selalu bikin games di tokonya
Andini	Garasi Stuff memilih akun Instagram sebagai mempromosikan produknya, kenapa sih kaka lebih memilih Instagram sebagai tempat promosi?
Dimas	Kita memilih akun Instagram untuk media promosi karena emang yang kita lihat dan yang kita amati sekarang hampir rata-rata punya Instagram ya, dan juga Instagram media yang lumayan cukup cepat untuk informasi itu dapat keluar dan kita dapatkan dari apapun di world wide.
Andini	Misalkan kaka melakukan <i>live</i> di Instagram ya ka, ada hambatan komunikasi ga si ka kepada konsumen ketika mempromosikan produk di <i>live</i> Instagram?
Dimas	Untuk komunikasinya si selama ini kayanya si masih okelah gaterlalu banyak hambatan nya gitu, paling untuk hambatan yang lain tentang <i>live</i> tentang <i>copyright</i> logo si ka, karena kita menjual <i>second brand</i> itu kita emang rada hati-hati dalam memperlihatkan produk kita ke kamera apalagi ketika <i>live</i> gitu, karena polisi Instagram cukup ketat. Jadi kita juga pernah beberapa kali keblokir Instagram karena mengandung <i>copyright</i> kaya gitu ka.
Andini	Bagaimana kaka berinteraksi dan berkomunikasi dengan audiens selama sesi <i>live</i> Instagram?
Dimas	Selalu kita kedepankan sopan ya, karena kan di instagram atau di media sosial manapun penontonnya kan random ya mungkin kadang dibawah umur atau kadang ada yang iseng nanya, itu kita tetap mencoba sopan dan pasti kita respon selagi pertanyaanya masih tentang garasi karena kita emang fokusnya jualan.
Andini	Apakah kaka sudah memanfaatkan fitur-fitur yang ada di media sosial Instagram dan memanfaatkan periklanan?
Dimas	Untuk sekarang kemungkinan si udah ya ka, apapun itu kaya misalkan fitur-fitur <i>reels</i> atau periklanan yang berbayar segala macam udah kita optimalkan si ka, instagram story, posting, <i>highlight</i> juga

Andini	Bagaimana bentuk promosi penjualan yang dilakukan dalam memasarkan produk Garasi Stuff di Instagram?
	kita biasanya tuh melalui konten-konten, entah itu video atau foto-foto biasanya itu yang saya bilang tadi. Jadi setiap hari tuh kita selalu memperlihatkan barang apa aja yang ada di toko, karena kekuatannya di media sosial jadi kita juga mempermudah konsumen untuk melihat ada apa aja tau minimal konsumen tau ada barang apa yang mau mereka beli ke toko.
Andini	Jadi yang aku liat di akun katalog dan <i>live</i> Garasi sering mengadakan <i>give away</i>, apa saja bentuk <i>give away</i>-nya dan apakah ada jadwal tertentu ka?
Dimas	Iya ka, jadi biasa untuk <i>give away</i> itu kita kalo <i>give away</i> gede atau skala besar itu biasanya kita dua kali di lebaran dan diakhir tahun biasanya. Walaupun akhir tahun kadang-kadang, tapi yang pasti lebaran itu kita pasti <i>give away</i> ka. Nah kalo untuk hari-hari biasanya itu kita bakal ngadain <i>games-games</i> tadi kaya misalkan <i>spin games</i> , hadiah-hadiahnya kan ada kaya perintilan-perintilan kecil yah terus ada lotre eee... banyak lah <i>games-games</i> yang kita hadirkan dan itu silih berganti itu ka, ganti-gantian itu untuk isi karena kan yang kita pikirin tuh jenuh ya ka kalo cuman kita jualan doang tanpa kita ngasih <i>feedback</i> lebih ke costumernya ka nah itu yang kita pikirin sih ka
Andini	Pada saat <i>live</i> apakah ada promosi lain selain <i>give away</i>?
Dimas	Jadi kadang ita juga adain sesi lelang di tengah-tengah sesi <i>live flash sale</i> untuk barang-barang yang harganya diatas seratus ribu untuk menarik minat si penonton agar tetap menonton <i>live</i> kita.
Andini	Jadi aku sering liat akun katalog Garasi <i>live</i> ya ka, Apakah promosi melalui <i>live</i> berpengaruh ga ka terhadap penjualan produk Garasi ini?
Dimas	Cukup berpengaruh ya ka yah untuk penjualan <i>live</i> nya, jadi tapi gini kalo promosi lewat <i>live</i> itu sistemnya deal-dealan ya ka, jadi emang real time banget. Kalo misalkan telat ngedeal ya pasti orang lain duluan yang dapetin untuk masalah <i>live</i> dan juga ada foto katalog ka
Andini	Apakah ada media sosial lain yang dipakai Garasi selain Instagram?

Dimas	TikTok sih paling ka, kita lagi membangun TikTok walaupun masih sedikit <i>followersnya</i> tapi kita tetap mencoba membuat konten aja gitu.
Andini	Berarti kurang aktif ya ka?
Dimas	Kalo untuk TikTok bisa dikatakan iya karena kadang kita sampai sekarang kita juga bakal tetap <i>live</i> di TikTok juga ka tetapi untuk ngundang mereka ke Instagram. Tapi untuk kedepannya kita juga pengen jualan di TikTok ka.
Andini	Soalnya sekarang banyak banget ya ka yang promosi melalui TikTok ya ka?
Dimas	Iya ka, cuman karena problemnya gini polisi di TikTok kan lebih ketat ya daripada di Instagram yah untuk penjualan-penjualan segment kaya kita ini.
Andini	Bagaimana pelayanan yang di berikan Garasi Stuff kepada konsumen atau calon konsumen?
Dimas	Pelayanan kita dari awal untuk menerapkan senyum sapa yah, senyum sapa salam terus kita harus menghormati siapapun yang datang ke toko, atau pembelian online, entah itu cuman emang liat-liat doang atau emang beli tetap harus kita hormati dan coba jangan kaku juga sih. Jadi kita menghindari jangan kaku tetap luwes ke costumer bercanda, karena memang ada beberapa costumer yang udah kenal banget sama kita yah jadi kaya keluarga Garasi gitu kadang mereka datang bawain makanan untuk anak-anak sampai kaya gitu ka.
Andini	Jadi Garasi kan mempromosikan melalui Instagram <i>live</i> lalu ada kode-kode tertentu ga ka?
Dimas	Iya benar, jadi di <i>live</i> kita kasih kode setiap bajunya kita kasih kode beda untuk memudahkan kita, karena tainya sistemnya deal-dealan, jadi kita mengeluarkan kode yang memang semua orang ga akan tau kodenya berapa. Jadi misalkan kita bakal nunjukin random benar-benar kita kasih kesempatan yang sama ke teman-teman kalo misalkan pengen item itu karena emang rebutan, kaya gitu sih ka.
Andini	Apakah di Instagram <i>live</i> ada <i>flash sale</i> produk?
Dimas	iya benar, kita sistemnya <i>live flash sale</i> di Instagram itu kita bangun untuk menjual barang-barang yang harganya mulai dari tiga puluh ribu
Andini	Bagaimana promosi yang Anda lakukan saat <i>live</i> Instagram?

Dimas	Untuk pada saat <i>live</i> kita selalu spill kondisi produk kita dengan detail dan jujur pastinya, karena produk yang kita jualkan pakain bekas, jadi kalo ada minus kita kasih tau. Kita juga jelasin ukuranya apa, bahanya apa pasti kita kasih tau.
Andini	Kalo untuk pembayarannya bisa via transfer atau COD?
Dimas	Via transfer ka, kalo untuk COD paling yang untuk pengambilan ke toko kita kasih untuk bayar langsung di toko.
Andini	Seberapa penting eksistensi Garasi Stuff di Instagram?
Dimas	Strategi komunikasi pemasaran sangat penting untuk menjangkau cakupan wilayah costumer yang lebih luas lagi, nah jadi komunikasi pemasaran itu sangat penting, apalagi untuk menjaga loyalitas pelanggan.
Andini	Bagaimana Garasi Stuff mengukur keberhasilan promosi penjualan yang telah dilakukan?
Dimas	Keberhasilannya pastinya dengan kecepatan penjualannya, semakin cepat item penjualan tersebut maka hasil akhir pastinya akan <i>benefit</i> . Mengukur keberhasilan juga bisa diliat dari google <i>review</i> ya, jadi ada namanya google <i>review</i> kalo kita punya akun google bisnis, itu bisa diliat, eee..grafik diagram luas jangkauan kita. Ada beberapa orang yang udah mereview di google bisnis kita yang udah mengulas, nah itu bisa diliat juga dari traffic google bisnis.

B. Narasumber 2 (Karyawan)

Nama : Alfian
Tempat/Tanggal Lahir : Banyumas, 21 April 2002
Jabatan : Admin Garasi Stuff
Hari/Tanggal : Jumat, 2 Juni 2023
Tempat : Taman Grand Galaxy, Jl. Taman Seruni 6
RT 010/RW 014, Jaka Setia, Kec. Bekasi Selatan

Andini	Hallo ka, dengan kaka siapa?
Alfian	Dengan ka Alfian
Andini	Tugasnya sebagai apa ka?
Alfian	Sebagai Admin Garasi Stuff
Andini	Bagaimana pelayanan yang diberikan Garasi Stuff kepada konsumen?
Alfian	Untuk pelayanan kita kasih yang terbaik untuk dari kita nya yah baik pembelian online maupun langsung dan selalu kita kasih komunikasi yang baik secara komunikatif. Jadi kita gasampe salah-salah kata atau bercanda yang tidak enak atau siarannya kita biasanya memakai bahasa yang biasa saja tidak berpatok dengan pasif atau gaterlalu kaku lah.
Andini	Apa saja produk yang dijual oleh Garasi Stuff?
Alfian	Untuk cewenya ada dress, rok, jaket jeans dan bawahan celana, celana chino, celana jeans dan toko cowonya juga ada <i>hoodie</i> , <i>crewneck</i> , jaket-jaket <i>outdoor</i> dan jaket jeans juga, kaos <i>vintage</i> juga ada.
Andini	Selain mejual pakaian bekas, menjual pakaian baru juga ga ka?
Alfian	Untuk pakaian baru sih engga, kita hanya menjual barang bekas atau <i>import</i> .
Andini	Apa aja media sosial yang digunakan Garasi Stuff untuk prmosi?

Alfian	Untuk media sosialnya kita hanya Instagram dan TikTok ya, kalo untuk TikTok hanya fokus ke konten aja dan kalo untuk Instagram kita fokus untuk berjualannya via katalog dan <i>live</i> .
Andini	Apakah Garasi Stuff sudah memaksimalkan seluruh fitur-fitur yang dapat digunakan pada akun media sosial Instagram sebagai promosi?
Alfian	Alhamdulillah untuk saat ini sih uah ya ka, kita pakai <i>live, reels, story, feed</i> untuk katalognya juga kita pakai fitur-fitur yang bisa pakai link untuk menuju WhastsApp nya gitu, pake iklan, highlight juga ya allhamdulillah udah kita coba.
Andini	Apakah Garasi Stuff mempunyai E-commerce?
Alfian	<i>E-commerce</i> sebenarnya kita pake Shopee dan Tokopedia tapi untuk sekarang ini kita <i>nonaktifkan</i> dulu.
Andini	Bagaimana strategi penjualan yang telah dilakukan Garasi Stuff?
Alfian	Untuk <i>online</i> nya kita selalu <i>upload stories</i> dan <i>live</i> ya kalo untuk promosiin barangnya kita selalu setiap hari harus ada barang <i>fresh</i> gitu kan untuk dikatalognya, kaya barang-barang <i>crewneck</i> atau <i>hoodie</i> yang mungkin lagi dicari orang. Namun untuk sehari kita hanya mempromosikan beberapa produk aja dan kalo <i>live</i> nya kita bikin selama satu minggu itu tiga sampai empat kali.
Andini	Jadi yang aku liat Garasi Stuff ada <i>give away</i>-nya, lalu contoh <i>give away</i> seperti apa ka?
Alfian	Untuk <i>give away</i> nya kemarin kita <i>live</i> dalam bentuk rangka ramadhan, kita ada <i>give away</i> TV, kulkas, dan kalo biasanya kita bikin <i>give away</i> dengan minimal belanja dan ada juga sistem <i>loyalty card</i> . Jadi kalo <i>loyalty card</i> kita biki kaya diskon gitu dan paket reseller juga ada.
Andini	Bagaimana komunikasi pemasaran yang dilakukan saat <i>live</i> instagram?
Alfian	Untuk pada saat <i>live</i> kita selalu spill kondisi produk kita dengan detail dan jujur pastinya, karena produk yang kita jualkan pakain bekas, jadi kalo ada minus kita kasih tau. Kita juga jelasin ukuranya apa, bahanya apa pasti kita kasih tau.
Andini	Apakah ada hambatan komunikasi kepada konsumen atau calon konsumen dalam mempromosikan produk melalui <i>live</i> Instagram?

Alfian	Biasanya itu kita kalo <i>live</i> paling sangat hambatanya itu karena Instagram itu kan bikin <i>delay</i> ya kalo <i>delay</i> nya itu sih yang bikin hambatan atau mungkin ada <i>comment-comment</i> yang gamasuk atau mungkin kita udah jelasin tapi ternyata belum masuk di merkanya gitu
Andini	Itu hambatan secara fisiknya berarti ya ka? Kalo hambatan secara komunikasinya ada ka?
Alfian	Iya, kalo komunikasinya si paling karena kita miss komunikasi aja si, kaya seharusnya barangnya sudah kita jelasin kaya nih <i>no minus</i> atau apa nanti pasti ada tanya-tanya lagi aja.
Andini	Apa hal yang harus diperhatikan Garasi Stuff dalam proses komunikasi pemasaran pada Instagram <i>live</i>?
Alfian	Bahasa ya, mungkin karena <i>live</i> Instagram inikan dipatokin dari usia tiga belas sampai ya sampai usia lanjut gitu kan, jadi kita untuk komunikasi yang baik dan menjaga <i>chemistry</i> nya juga kita mungkin patokannya dibahasanya aja gaterlalu kaku dan gaterlalu pasif
Andini	Paling lama berapa jam untuk <i>live</i> nya ka?
Alfian	Paling lama untuk <i>live</i> nya kita empat jam <i>live</i> instagram kadang kita pakai dua sesi dan kadang kita pakai satu sesi, kalo satu sesi biasanya juga kita mentok di tiga jam.

C. Narasumber 3 (*Followers*)

Nama : Shelby Oktaverina
Tempat/Tanggal Lahir : Jakarta, 21 Oktober 2000
Jabatan : *Followers* / Konsumen
Hari/Tanggal : Selasa, 6 Juni 2023
Tempat : Garasi Stuff Women

Andini	Hallo ka, permisi izin bertanya sebentar boleh ka?
Shelby	Hallo, iya boleh. Ada apa yaa?
Andini	Jadi aku sedang melakukan penelitian skripsi, apakah kaka bersedia menjadi Informan aku?
Shelby	Boleh-boleh ka?
Andini	Kalo boleh tahu dengan kaka siapa?
Shelby	Nama aku okta bisa juga shelby
Andini	Apakah kaka <i>follow</i> akun Instagram Garasi Stuff?
Shelby	Iya aku <i>follow</i> akun <i>thrift</i> itu ka.
Andini	Darimana kaka mengetahui Instagram Garasi Stuff?
Shelby	Kalo aku Awal tau nya sih dari iklan di Instagram ka, soalnya muncul terus iklannya.
Andini	Awal <i>follow</i> garasi dari kapan ka?
Shelby	Dari tahun 2022 kemarin kak.
Andini	Apakah kaka sering melihat <i>live</i> garasi <i>stuff</i> di media sosial Instagram?
Shelby	Sering kak, soalnya notifikasi suka muncul terus suka iseng-iseng liat siapa tau ada yang cocok.
Andini	Apakah kaka pernah belanja di garasi?
Shelby	Pernah ka, beberapa kali karna ke kepoan saya terhadap akun garasi <i>stuff</i> .
Andini	Apa yang membuat kaka tertarik pada produk garasi <i>stuff</i>?
Shelby	Karna dia di postingan Instagramnya sering memposting beberapa promo sih kak dan ternyata promo itu beneran ada, dan apa lagi produknya sangat bagus dan berkualitas walaupun itu barang <i>thrift</i> dan yang aku liat di Instagramnya sering

	adain <i>give away</i> begitu ka makanya aku tertarik buat terus kepoin Instagramnya dan belanja disana juga sih hehe.
Andini	Bagaimana keunggulan dari <i>live</i> Garasi Stuff?
Shelby	Keunggulan dari <i>live</i> nya garasi itu barang yang dijual saat <i>live</i> jauh lebih murah terus juga ada promo <i>give away</i> , diskon jadi kalo beli banyak enak ka bisa dapet diskon, puas aja gitu jadinya.
Andini	Bagaimana pelayanan dari garasi <i>stuff</i> ka?
Shelby	Sangat ramah dan cukup memuaskan dari segi pelayanannya.
Andini	Kalo untuk postingan produk garasi, kaka biasanya lebih sering dimana ka?
Shelby	Aku liat produk Garasi sih, biasanya di insta story sama di <i>live</i> nya ka
Andini	Bagaimana respon dari Garasi Stuff ketika melakukan pertanyaan saat <i>live</i> instagram?
Shelby	Respon pertanyaan yang kita tanya dari <i>live</i> cukup cepet ka, kalo nanya ini ukuranya apa, si penjual langsung jawab.

DOKUMENTASI

Dokumentasi Penulis dengan *Key Informan*



Dokumentasi Penulis dengan Informan *Karyawan*



Dokumentasi dengan Informan *Followers*/Konsumen



REDUKSI DATA

Wawancara Key Informan (Dimas Akbar Kurniawan)

No.	Kategori	Pertanyaan	Jawaban	Kesimpulan
1.	<i>Sales Promotion</i> (Promosi Penjualan)	<ul style="list-style-type: none">• Apakah di Instagram <i>live</i> ada <i>flash sale</i> produk?• Bagaimana bentuk <i>give away</i> yang dilakukan Garasi Stuff dan apakah ada jadwal tertentu ka?	<p>Iya benar, kita sistemnya <i>live flash sale</i> di Instagram itu kita bangun untuk menjual barang-barang yang harganya mulai dari tiga puluh ribu.</p> <p>Iya ka, jadi biasa untuk <i>give away</i> itu kita kalo <i>give away</i> gede atau skala besar biasanya kita dua kali di lebaran da akhir tahun. Walaupun akhir tahun kadang-kadang, tapi yang pasti lebaran itu kita pasti <i>give away</i> ka. Nah kalo untuk hari-hari biasanya itu kita bakal ngadain <i>give away</i>,</p>	<p>Bentuk promosi penjualan yang dilakukan Garasi Stuff adalah dengan menawarkan <i>live flash sale</i> produk yang di jual dari mulai RP.30.000,00.</p> <p>Promosi <i>give away</i> untuk hari-hari biasa saat <i>live</i>, biasanya dengan <i>give away</i> hadiah seperti aksesoris perintilan-perintelian kecil dan <i>give away</i> juga Garasi Stuff lakukan ketika hari-hari besar seperti hari raya lebaran dan akhir tahun.</p>

<p><i>Sales Promotion</i> (Promosi Penjualan)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Apakah <i>live</i> ada promosi lain selain <i>give away</i>? 	<p>hadiah-hadiahnya kan ada perintilan-perintilan kecil, aksesoris terus ada lotre juga eee... karena kan yang kita pikirin tuh jenuh ya kalo cuman kita jualan doang tanpa kita ngasih <i>feedback</i> lebih ke costumernya, nah itu sih yang kita pikirin ka.</p> <p>Jadi kadang ita juga adain sesi lelang di tengah-tengah sesi <i>live flash sale</i> untuk barang-barang yang harganya diatas seratus ribu untuk menarik minat si penonton agar tetap terus menonton live kita.</p>	<p>Ketika ditengah-tengah sesi <i>live flash sale</i> berlangsung Garasi Stuff mengadakan sesi <i>lelang</i> untuk barang-barang yang harganya diatas seratus ribu untuk menarik minat penonton agar tetap melihat <i>live</i> Garasi Stuff.</p>
---	--	---	--

		<ul style="list-style-type: none"> • Apakah ada hambatan komunikasi kepada konsumen atau calon konsumen dalam mempromosikan produk melalui <i>live</i> Instagram? 	<p>Untuk komunikasinya si selama ini kayanya si masih okelah gaterlalu banyak hambatan nya gitu, paling untuk hambatan yang lain tentang <i>live</i> tentang copyright logo si ka, karena kita menjual second brand itu kita emang rada hati-hati dalam memperlihatkan produk kita ke kamera apalagi ketika <i>live</i> gitu, karena polisi Instagram cukup ketat. Jadi kita juga pernah beberapa kali keblokir Instagram karena mengandung copyright kaya gitu ka .</p>	<p>Promosi melalui <i>live</i> tidak berjalan dengan mulus karena terdapat hambatan yang dimana ketika <i>live</i> berlangsung harus memperhatikan terkait hak cipta logo, karena produk yang dijual adalah pakaian bekas yang terdapat <i>brand-brand</i> ternama. Jika tidak berhati-hati maka Instagram akan terblokir karena mengandung hak cipta.</p>
2.	<i>Interaktive Marketing</i> (Pemasaran Interaktif)	<ul style="list-style-type: none"> • Apakah penggunaan <i>live</i> Instagram untuk promosi memiliki peran dalam membantu meningkatkan pembelian? 	<p>Cukup berpengaruh ya ka yah untuk penjualan <i>live</i> nya, jadi tapi gini kalo promosi lewat <i>live</i> itu sistemnya deal-dealan ya ka, jadi emang real time banget. Kalo misalkan telat</p>	<p>Dalam melakukan pemasaran, Garasi Stuff memanfaatkan fitur <i>live</i> Instagram dengan menggunakan fitur <i>live</i> ini membuat produk Garasi Stuff</p>

		<ul style="list-style-type: none"> • Jadi Garasi kan mempromosikan melalui Instagram <i>live</i> lalu apakah ada kode-kode tertentu? 	<p>ngedeal ya pasti orang lain duluan yang dapetin untuk masalah <i>live</i> dan juga ada foto katalog ka.</p> <p>Iya benar, jadi di <i>live</i> kita kasih kode setiap bajunya kita kasih kode beda untuk memudahkan kita, karena tainya sistemnya deal-dealan, jadi kita mengeluarkan kode yang memang semua orang ga akan tau kodenya berapa. Jadi misalkan kita bakal nunjukin random benar-benar kita kasih kesempatan yang sama ke teman-teman kalo misalkan pengen item itu karena emang rebutan, kaya gitu sih ka.</p>	<p>dengan cepat terjual karena sistem yang Garasi Stuff terapkan adalah siapa cepat dia dapat dan dilakukan secara <i>real time</i>.</p> <p>Ketika proses <i>live</i> berlangsung Garasi Stuff menjelaskan dan memperlihatkan kode-kode yang berbeda di setiap produknya kepada konsumen atau calon konsumen yang menonton <i>live</i>. Hal tersebut dilakukan untuk memudahkan proses pembelian.</p>
--	--	---	--	---

		<ul style="list-style-type: none"> • Bagaimana cara berinteraksi dan berkomunikasi dengan audiens selama sesi <i>live</i> Instagram? 	<p>Selalu kita kedepankan sopan ya, karena kan di instagram atau di media sosial manapun penontonnya kan random ya mungkin kadang dibawah umur atau kadang ada yang iseng nanya, itu kita tetap mencoba sopan dan pasti kita respon selagi pertanyaanya masih tentang garasi karena kita emang fokusnya jualan.</p>	<p>Dalam <i>live</i> berlangsung Garasi Stuff menjawab pertanyaan-pertanyaan yang ada di kolom komentar fitur <i>live</i> dari para audiens dengan berinteraksi menggunakan bahasa yang sopan kepada audiensnya, karena penontonnya bervariasi usianya. Ketika audiens bertanya terkait produk Garasi Stuff pasti akan menjawab pertanyaan dari para audiens</p>
--	--	---	---	--

Reduksi Wawancara Karyawan (Alfian)

No	Kategori	Pertanyaan	Jawaban	Kesimpulan
1.	<i>Sales Promotion</i> (Promosi Penjualan)	<ul style="list-style-type: none"> • Bagaimana bentuk <i>give away</i> yang dilakukan Garasi Stuff dan apakah ada jadwal tertentu ka? 	<p>Untuk <i>give away</i> nya kemarin kita <i>live</i> dalam bentuk rangka ramadhan, kita ada <i>give away</i> TV, kulkas, dan kalo biasanya kita bikin <i>give away</i> dengan minimal belanja dan ada juga sistem <i>loyalty card</i>. Jadi kalo <i>loyalty card</i> kita biki kaya diskon gitu dan paket reseller juga ada.</p>	<p>Promosi yang dilakukan Garasi Stuff ketika sedang <i>live streaming</i> adalah menawarkan <i>give away</i> dengan minimal belanja kepada <i>followers</i> pada saat <i>live</i>. Selain itu juga terdapat sistem <i>loyalty card</i> yang dibuat seperti diskon dan juga bisa untuk paket reseller</p>
2.	<i>Interaktive Marketing</i> (Pemasaran Interaktif)	<ul style="list-style-type: none"> • Apa aja media sosial yang digunakan Garasi Stuff untuk prmosi? 	<p>Untuk media sosialnya kita hanya Instagram dan TikTok ya, kalo untuk TikTok hanya fokus ke konten aja dan kalo untuk Instagram kita fokus untuk berjualan via katalog dan <i>live</i>.</p>	<p>Garasi Stuff melakukan pemasaran melalui beberapa media sosial diantaranya TikTok dan Instagram. Akan tetapi, Instagram menjadi salah satu media yang paling diminati. Garasi Stuff lebih memfokuskan kegiatan pemasarannya melalui</p>

		<ul style="list-style-type: none"> • Bagaimana promosi yang anda lakukan saat <i>live</i> Instagram? 	<p>Untuk pada saat live kita selalu spill kondisi produk kita dengan detail dan jujur pastinya, karena produk yang kita jual kan pakaian bekas, jadi kalo ada minus kita kasih tau. Kita juga jelasin ukuranya apa, bahanya apa pasti kita kasih tau.</p>	<p>Instagram, media sosial lainnya hanya sebagai pendukung.</p> <p>Komunikasi yang dilakukan ketika live, Garasi Stuff menjelaskan terkait bagaimana kondisi produknya secara detail karena produk yang dijual adalah pakaian bekas jadi ketika ada minus pasti akan dikomunikasikan dengan sejujur-jujurnya dan juga akan dijelaskan terkait ukuran dan bahan yang dipakai serta memperlihatkan bagian depan dan belakang produk</p>
--	--	---	---	---

Reduksi Wawancara Shelby Oktaverina Sebagai *Followers*/Konsumen

No.	Kategori	Pertanyaan	Jawaban	Kesimpulan
1.	<i>Sales Promotion</i> (Promosi Penjualan)	Bagaimana keunggulan dari <i>live</i> Garasi Stuff?	Keunggulan dari <i>live</i> nya garasi itu barang yang dijual saat <i>live</i> jauh lebih murah terus juga ada promo give away, diskon jadi kalo beli banyak enak ka bisa dapet diskon, puas aja gitu jadinya.	Keunggulan dan membuat tertarik untuk <i>join live</i> Garasi Stuff adalah produk yang dijual ketika <i>live</i> lebih murah dibandingkan ketika tidak melakukan <i>live</i> . Ketika <i>live</i> juga terdapat potongan harga dan juga give away yang membuat merasa puas untuk berbelanja di Garasi Stuff.
2.	<i>Interaktive Marketing</i> (Pemasaran Interaktif)	Bagaimana respon dari Garasi Stuff ketika melakukan pertanyaan saat <i>live</i> instagram?	Respon pertanyaan yang kita tanya dari <i>live</i> cukup cepet ka, kalo nanya ini ukurannya apa, si penjual langsung jawab.	<i>Followers</i> Garasi Stuff mengatakan bahwa dalam merespon pertanyaan-pertanyaan pada saat <i>live</i> cukup cepat untuk mendapatkan respon dari penjual, misalnya menanyakan ukurannya apa ka langsung di jawab oleh penjual



UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

Kampus I : Jl. Harsono RM No.67, Ragunan, Pasar Minggu
Jakarta Selatan 12550 Telepon : (021) 27808121, 27808882



Kampus II : Jl Perjuangan Raya, Marga Mulya - Bekasi Utara
Telepon : (021) 88955882 Fax : (021) 88955871

Website : <http://www.ubharajaya.ac.id> Email : fikom@ubharajaya.ac.id

KARTU BIMBINGAN

Nama Mahasiswa : Andini Aprilia
NPM : 201910415187
Judul Skripsi : Komunikasi Pemasaran *Fashion Thrift* Melalui Media Sosial Instagram (Studi Deskriptif Kualitatif Pada *Live Streaming @katalog.garasistuff*)
Dosen Pembimbing : Annisa Eka Syafarina, S.I.Kom., M.Si.

No	Hari/Tanggal	Saran Pembimbing	TTD
1.	Jumat, 17 Februari	Bimbingan Bab I • Disarankan mengganti judul	
2.	Senin, 20 Februari	Bimbingan Bab I • Revisi terkait penulisan kutipan dan melanjutkan bab II	
3.	Senin, 27 Februari	Mengirimkan hasil revisi bab I secara online	
4.	Senin, 6 Maret	Bimbingan Bab II • Menambahkan terkait digital marketing, kerangka pemikiran dan melanjutkan bab III	
5.	Rabu, 15 Maret	Bimbingan Bab III • Informan penelitian menjadi 3, owner, karyawan, <i>followers</i> • Menambahkan latar belakang berita terbaru terkait <i>thrifting</i> yang mengancam UMKM	
6.	Senin, 20 Maret	ACC Sempro dan tanda tangan lembar persetujuan pembimbing	
7.	Selasa, 9 Mei	Bimbingan pertanyaan penelitian • Lebih jelaskan lagi pertanyaan terkait strategi komunikasi pemasaran	
8.	Rabu, 6 Juni	Bimbingan transkrip wawancara dan hasil wawancara	
9.	Senin, 19 Juni	Bimbingan Bab IV • Pembahasan langsung ke <i>point-pointnya</i>	

10.	Rabu, 21 Juni	Bimbingan Bab IV • Menambahkan pembahasan dan lanjut bab 5	
11.	Selasa, 27 Juni	Bimbingan Bab 5 • Kesimpulan langsung kepoint • ACC Sidang Skripsi	

Jakarta, 01 2023
Dosen Pembimbing



(Annisa Eka Syafrina, S.I.Kom., M.SI.)
NIDN. 0312079501






UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

Kampus I : Jl. Harsono RM No.67, Ragunan, Pasar Minggu
Jakarta Selatan 12550 Telepon : (021) 27808121,27808882
Kampus II : Jl Perjuangan Raya, Marga Mulya - Bekasi Utara
Telepon : (021) 88955882 Fax : (021) 88955871
Website : [Http://www.ubharajava.ac.id](http://www.ubharajava.ac.id) Email : fikom@ubharajava.ac.id

FORM PERBAIKAN SIDANG SKRIPSI

Nama : Andini Aprilia
NPM : 201910415187
Fakultas/Program Studi : Ilmu Komunikasi/Ilmu Komunikasi
Tanggal Sidang Skripsi : 21 Juli 2023
Judul Skripsi : Komunikasi Pemasaran *Fashion Thrift*
Melalui Media Sosial Instagram (Studi Deskriptif
Kualitatif Pada *Live Streaming* @katalog.garasistuff)

No	Nama Peguji/Pembimbing	Saran	Keterangan	TTD
1	Asima Oktavia Sitanggang, S.Ds., M.Si.	<ul style="list-style-type: none">• Fokuskan dengan bauran komunikasi pemasaran atau elemen komunikasi pemasaran• Pembahasan kaitkan dengan referensi data bab 2• Menambahkan data terkait <i>live streaming</i> yang sedang banyak digunakan• Perbaiki typo	Sudah di Revisi	
2.	Rr. Dinar Soelstyowati, S.Sos., M.M., M.I.Kom.	<ul style="list-style-type: none">• Pilih konsep yang akan digunakan elemen komunikasi pemasaran atau bauran pemasaran, dijelaskan secara deskriptif• Perkuat salah satu elemen komunikasi pemasaran, dijelaskan secara deskriptif• Perbaiki bagian kesimpulan gunakan pointer	Sudah di Revisi	

3.	Annisa Eka Syafrina, S.I.Kom., M.Si.	<ul style="list-style-type: none">• Fokuskan di elemen komunikasi pemasaran• Menambahkan <i>live streaming</i> di judul penelitian	Sudah di Revisi	
----	---	---	-----------------	---

Jakarta, 01 Agustus 2023

Mengetahui,

Ketua Program Studi



Moh. Rifaldi Akbar, S.Sos., M.Si

NIP 2109527

