

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Transkrip Wawancara

Informan : Pemilik Things About Them

Indicator	Pertanyaan
Iklan	<ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="454 550 1211 987">1. Konten iklan yang seperti apa yang diperlihatkan terhadap konsumen guna untuk memberikan kesan yang menarik terkait brand awareness things aboutthem? <i>“ untuk kontennya yang kami iklan kan, menggunakan konten video seperti contoh pemakaian produk sehingga calon konsumen bisa mempunyai gambaran bagaimana produk bisa dipakai kami membuat video semenarik mungkin agar calon konsumen tertarik dengan produk kami, dan media iklan yang kami gunakan untuk memasarkan merek dan produk kami melalui media personal dari akun things about them seperti media sosial instagram dan tiktok. “</i><li data-bbox="454 1010 1211 1116">2. Dimana kah platform yang anda gunakan untuk memasang iklan thingsaboutthem ? <i>“ instagram dan tiktok ”</i><li data-bbox="454 1126 1211 1307">3. Iklan yang seperti apakah yang anda gunakan below the line ataukah above the line dalam membangun brand awareness things aboutthem ? <i>“kami hanya menggunakan below the line untuk mengiklankan pproduk kami”</i>
Public relation	<ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="454 1323 1211 1429">1. Bagaimana anda membangun relasi dengan konsumen anda untuk mengenalkan brand anda yang masih belum dikenal oleh masyarakat ?<li data-bbox="454 1439 1211 1545">2. Bagaiaman anda mengkomunikasikan brand things aboutthem kepada konsumen anda secara online untuk lebih meningkatkan brand awareness ?<li data-bbox="454 1555 1211 1622">3. Apa anda merasa kesulitan membangun relasi dengan konsumen anda dengan komunikasi secara tidak langsung ?

	4.
Pemasaran langsung	<ol style="list-style-type: none"> 1. Upaya yang seperti apa yang dilakukan untuk memasarkan brand secara langsung kepada konsumen ? <i>“ kami belum pernah menjual produk kami secara offline, kami tidak menerima pembelian produk kami dengan tatap muka semua pemasaran yang kami lakukan saat ini melalui media online, dan melalui media sosial tiktok kami memasarkan merek produk kami dan itu sangat berperan besar dalam pemasaran produk kami ”</i> 2. Strategi apakah yang sangat berpengaruh besar dalam penjualan produk dari things about them ? <i>“ untuk sementara kami memasarkan ditiktok dan itu sangat berperan besar dalam pemasaran produk kami ”</i> 3. Produk apa saja yang anda tawarkan kepada konsumen anda secara langsung ? <i>“ linen spray fullsize, linen spray mini size, t-shirt, card holder, birthday project ”</i>
Internet Marketing	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah melalui internet marketing anda sangat merasa terbantu dalam meningkatkan brand awareness ? <i>“ kami merasa sangat terbantu dengan internet marketing, melalui internet marketing kami bisa membuat konten video maupun foto produk untuk di upload di meda sosial merek kami ”</i> 2. Upaya yang seperti apa yang anda lakukan untuk memanfaatkan internet marketing dalam meningkatkan brand awareness things aboutthem? <i>“ dengan berjualan online juga membuat kami bisa mengatur kapan saja kami ingin memperjualkan produk kami, karena ada beberapa produk yang kami tawarkan dalam bentuk pre order ”</i> 3. Mengapa anda memilih plat form shopee dalam melakukan penjualan produk dari things about them ? <i>“ karena shopee ecommerce paling besar dan masih menjadi nomer satu pilihan masyarakat ”</i>

Sales Promotion	<ol style="list-style-type: none"> 1. Upaya apa yang anda lakukan dalam mempromosikan brand anda untuk menarik perhatian dari konsumen? <i>“kami melakukan promosi merek kami sama dengan iklan, seperti membuat konten video dan foro yang menarik tapi saat promosi kita memberi tahu dari konten itu kalo saat melakukan pembelian kita memberikan freebies, yang bisa membuat mereka memberikan keputusan pembelian dengan waktu yang lebih cepat”</i> 2. Manfaat apa yang anda tawarkan dari brand anda saat anda melakukan promois kepada konsumen? <i>“ yang kami lakukan saat mempromosikan produk kami, kami menawarkan banyak hal, dengan produk desain yang original, untuk produk utama kita yaitu linen spray dengan wangi yang mirip dengan parfum milik idol korea sehingga para customer bisa merasakan wangi yang sama dengan idolnya”</i> 3. Seberapa banyak produk yang sudah terjualkan kepada konsumen yang secara tidak langsung membuat konsumen sadar akan adanya merek things aboutthem dengan promosi yang telah digunakan ? <i>“saat ini kami telah menjual lebih darri ratusan botol linen spray dan berbagai macam merchandise”</i>
Personal Selling	<ol style="list-style-type: none"> 1. Siapakah yang berperan didalam bisnis anda untuk menawarkan brand anda kepada kosumen? <i>“ saat ini kami masih berpromosi sendiri”</i> 2. Apakah anda melakukan penjualan secara offline yang dimana hal ini harus dilakukan secara tatap muka? <i>“tidak kami hanya menjualkan secara online saja”</i>

Wawancara dengan konsumen

Informan 2

Zalsa della (22 tahun)

Indicator	Pertanyaan
Iklan	<ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="532 583 1190 730">1. Apakah anda memutuskan menjadi konsumen dari things aboutthem karena anda tertarik dengan isi konten iklan yang di tayangkan? <i>"Iyaaaa"</i><li data-bbox="532 738 1190 1108">2. Iklan yang seperti apakah yang membuat anda tertarik dalam menjadi konsumen things aboutthem apakah below the line ataukah above the line ? <i>"iya aku sebagai customer dari Things About Them merasakan iklan yang disuguhkan oleh admin sangat tepat sasaran, khususnya seperti saya yang sangat menyukai k-pop sesuai dengan isi konten iklan mereka, dan saya melihat iklan ini dari media sosial menurut saya itu memudahkan saya tau tentang produk mereka"</i>
Public relation	<ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="532 1124 1190 1394">1. Menurut anda sebagai konsumen bagaimana kah pelaku bisnis things aboutthem dalam membangun relasi dengan dengan para konsumen ? <i>"Dengan mengupdate konten – konten yang berhubungan dengan K-pop misalnya pada linen NCT atau sekedar mengaupdate konten bias di snapgram"</i><li data-bbox="532 1402 1190 1615">2. Apakah anda merasa kesulitan saat ingin berkomunikasi dengan pelaku bisnis things aboutthem dalam mempertanyakan brand things aboutthem ? <i>"Tidak, karena admin dari things aboutthem sangat ramah dan friendly"</i>

	<p>3. Apakah anda merasa nyaman dengan pelayanan yang dilakukan oleh brand things aboutthem saat anda membeli produknya? <i>“iyaa sangat nyaman, karena adminnya juga ramah dan suka memberikan saran saat saya bingung memilih produk”</i></p>
Pemasaran langsung	<p>1. Bagaimana tanggapan anda saat anda pertama kali mendapat tawaran secara langsung oleh brand things aboutthem mengenai penjualan produknya? <i>“Karena things aboutthem menjual linen serta baju yang berhubungan dengan NCT dan saya sendiri fans NCT saya tidak keberatan saat mendapat tawaran produknya karena tawaran langsungnya sesuai target”</i></p>
Internet Marketing	<p>1. Apakah melalui jaringan internet anda pertama kali mengetahui brand things aboutthem ? <i>“iyaa benar”</i></p> <p>2. Apakah melalui internet ini anda merasa dimudahkan saat berbelanja di things aboutthem saat ingin membeli produknya ? <i>“iyaa, dengan postingan things aboutthem yang lucu dan aesthetic saya jadi sering melihat produk yang dijualnya dan bener karna internet memudahkan saya dalam mencari produk yang saya inginkan”</i></p> <p>3. Apakah dengan adanya internet marketing membuat anda sering berkunjung di brand things aboutthem ? <i>“iyaa bener karna internet memudahkan saya dalam mencari produk yang saya inginkan”</i></p>
Sales Promotion	<p>1. Manfaat apa yang di tawarkan dari brand things aboutthem saat melakukan promois kepada anda sebagai konsumen yang membuat anda memutuskan memblei produknya ? <i>“harganya yang pertama ramah dikantong serta banyak mendapatkan freebies jadi saya tertarik membelinya”</i></p>

	<p>2. Apa yang membuat anda tersadarkan dengan adanya merek things aboutthem pada saat ini, dan hal apa yang berpengaruh besar kepada anda saat memutuskan membeli produk ini ?</p> <p><i>“saat aku mencoba linen spray yang variasi aroma k-pop NCT ternyata cukup bagus untuk membersihkan bakteri yang menempel di kain spray atau baju gitu, wanginya juga sesuai dengan parfum yang aku suka, bonusnya juga banyak”</i></p>
--	--



Gambar 1 Dokumentasi wawancara

Informan 3

Alfinanda 22 tahun

Indicator	Pertanyaan
Iklan	<p>3. Apakah anda memutuskan menjadi konsumen dari things about them karena anda tertarik dengan isi konten iklan yang di tayangkan? <i>“iya, aku pertama melihat brand ini dari tiktok dan aku tertarik buat melihat-lihat di shopee, dan iklan yang aku lihat dari sosial media yang menurut aku isi konten yang di iklan menurut aku lucu menyenangkan.”</i></p> <p>4. Iklan yang seperti apakah yang membuat anda tertarik dalam menjadi konsumen things aboutthem apakah below the line ataukah above the line ? <i>“below the line, kontennya sering lewat di fyp tiktok ku”</i></p>
Public relation	<p>4. Menurut anda sebagai konsumen bagaimana kah pelaku bisnis things aboutthem dalam membangun relasi dengan dengan para konsumen ? <i>“jadi sering kali things about them bikin q&a dari situlah aku merasa kalo things about them membangun relasi dengan konsumennya”</i></p> <p>5. Apakah anda merasa kesulitan saat ingin berkomunikasi dengan pelaku bisnis things aboutthem dalam mempertanyakan brand things aboutthem ? <i>“tidak merasa kesulitan sama sekali,karena, admin things about them sangat fast respon dalam melayani pembeli”</i></p> <p>6. Apakah anda merasa nyaman dengan pelayanan yang dilakukan oleh brand things aboutthem saat anda membeli produknya? <i>“iya penjelasan kepada konsumen sangat jelas dan mudah di mengerti”</i></p>

<p>Pemasaran langsung</p>	<p>2. Bagaimana tanggapan anda saat anda pertama kali mendapat tawaran secara langsung oleh brand things aboutthem mengenai penjualan produknya? <i>“ pertama kali saya belum tertarik dengan produknya hanya melihat-lihat saja ”</i></p>
<p>Internet Marketing</p>	<p>4. Apakah melalui jaringan internet anda pertama kali mengetahui brand things aboutthem ? <i>“iya di tiktok lalu move ke shopee”</i></p> <p>5. Apakah melalui internet ini anda merasa dimudahkan saat berbelanja di things aboutthem saat ingin membeli produknya ? <i>“iya, saat aku ingin membeli produknya aku tidak perlu keluar rumah dan menurutku itu lebih praktis dilakukan lewat online”</i></p> <p>6. Apakah dengan adanya internet marketing membuat anda sering berkunjung di brand things aboutthem ? <i>“iya”</i></p>
<p>Sales Promotion</p>	<p>3. Manfaat apa yang di tawarkan dari brand things aboutthem saat melakukan promois kepada anda sebagai konsumen yang membuat anda memutuskan membeli produknya ? <i>“waktu itu saya tertarik dengan linen spray karena saya membutuhkan pengharum untuk baju dan Kasur saya”</i></p> <p>4. Apa yang membuat anda tersadarkan dengan adanya merek things aboutthem pada saat ini, dan hal apa yang berpengaruh besar kepada anda saat memutuskan membeli produk ini ? <i>“cara mereka menawarkan dan meyakinkan bahwa produk mereka worth it”</i></p>



Gambar 2 Dokumentasi wawancara

LAMPIRAN KARTU BIMBINGAN



**UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

Program Studi : Administrasi Publik • Administrasi Bisnis • Ilmu Komunikasi
• Magister Administrasi Publik • Magister Ilmu Komunikasi • Doktor Ilmu Administrasi
Gedung F 101 Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
Telp. 031-5991742, 5931800 psw. 159 email : fkip@untag-sby.ac.id

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ulfi ramadhaniyah
 NBI : 1151900146
 Program Studi : Ilmu Komunikasi
 Dosen Pembimbing I : Bagus Cahyo Shah Adri Pradana, S. Sos., M. Med. Kom
 Dosen Pembimbing II : Drs. Widyatmo Ekoputro, MA
 Judul Skripsi : STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN KONSUMEN DI E-COMMERCE SHOPEE (THINGSABOUTHEM)

No	Tanggal	Saran/Perbaikan	Pembimbing	
			Paraf Dospem 1	Paraf Dospem 2
	27/8/23	Menambahkan sumber di Bab I	<i>[Signature]</i>	
	8/9/23	perbaikan bab II	<i>[Signature]</i>	
	2/6/23	munggantii teori Bab II	<i>[Signature]</i>	
	8/5/23	Acc bab III dgn catatan perbaikan	<i>[Signature]</i>	
	14/5/23	perbaiki pertanyan untuk informan	<i>[Signature]</i>	
	31/5/23	perbaikan pendataan bab IV	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
				<i>[Signature]</i>
	6/6/23	Acc pertanyaan informan dgn perbaikan		<i>[Signature]</i>



UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Program Studi : • Administrasi Publik • Administrasi Bisnis • Ilmu Komunikasi
• Magister Administrasi Publik • Magister Ilmu Komunikasi • Doktor Ilmu Administrasi
Gedung F 101 Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
Telp. 031-5991742, 5931800 psw. 159 email : fisip@untag-sby.ac.id

No.	Tanggal	Saran/Perbaikan	Pembimbing	
			Paraf Dospem 1	Paraf Dospem 2
	8/6/23	Perbaikan untuk bab IV lebih diperjelas analisisnya	Dauut	
	12/6/23	Revisi pembahasan SKM	Dauut	
	12/6/23	ACC bab 3 & revisi bab IV		
	13/6	ACC bab 4-5		
	13/6/23	ACC bab 4-5	Dauut	

Catatan:

1. Kartu Bimbingan dibawa saat bimbingan
2. Kartu bimbingan diisi oleh Dosen Pembimbing

Bimbingan dinyatakan telah selesai

Tanggal : 13-6-23

Dosen Pembimbing I,

Bayu Cahyo Sholah P

Dosen Pembimbing II,

Widiyatrio EP

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI


Nama : Ulfi ramadhaniyah
NIM : 1151900146
Hari/ Tanggal Ujian : Senin, 19 Juni 2023


Catatan Perbaikan:

Revisi seperti yg telah dibahas pada waktu sidang

Surabaya, 3 Juli

Persetujuan Dosen Penguji 1 Telah Revisi/Perbaikan, Revisi dari Dosen Penguji 1,

()
Bagus Cahyo Shah Adhi Pradana, S. Sos., M. Med. Kom

()
Bagus Cahyo Shah Adhi Pradana, S. Sos., M. Med. Kom

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama : Ulfi ramadhaniyah

NIM : 1151900146

Hari/ Tanggal Ujian : Senin, 19 Juni 2023

Catatan Perbaikan:

- ganti IMC dengan Konsep Komunikasi pemasaran lain
- Absah + 250 kata, 1 gambar, 1 gambar.

Surabaya,

Persetujuan Dosen Penguji 1 Telah Revisi/Perbaikan, Revisi dari Dosen Penguji 1,

()
Dr. Merry Fridha Tri Palupi, M.Si

()
Dr. Merry Fridha Tri Palupi, M.Si