

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Transkrip Wawancara

Nomor : 01/W/18-11-2023  
Narasumber : Gigih Adi Prasetyo  
Peran : Owner Toko @dodolan\_second  
Tanggal Wawancara : Sabtu, 18 November 2023  
Tempat Wawancara : Perumahan Alam Pesona 1, Krian (Rumah Owner)

- Peneliti : Saya mulai, saya disini akan mewawancarai selaku owner dari toko thrift shop @dodolan\_second. Saya mewawancarai owner/pengelola akunya yaitu Pak Gigih Adi Prasetyo... Disini saya ingin bertanya pak, untuk toko offline nya ini berdirinya kapan ya pak ya?
- Informan : Toko offline nya berdirinya tepatnya tahun 2020. Tahun 2020 tepatnya bulan November itu ada toko offline-nya.
- Peneliti : Lalu untuk bapak sendiri awalnya itu suka fashion atau gimana ya pak?
- Informan : Awalnya memang saya dari SMP-SMA itu saya gemar lihat orang-orang yang stylish fashion, terus akhirnya lama kelamaan dari jaman kuliah itu saya mulai ngikuti perkembangan style ya karena style itu berubah-ubah mas, kalo sekarang mungkin musimnya vintage, ya kaos-kaos vintage, kaos-kaos band jadi saya mengikuti perkembangan tersebut. Dari situ saya melihat adanya peluang di bisnis ini, dari eh passion saya di bidang fashion akhirnya jualannya ya di bidang fashion.
- Peneliti : Terus biasanya sebagai pemilik thritft ini sendiri bapak biasanya itu kayak beli atau kulakan dimana gitu pak?
- Informan : Saya kulakan nya di Gembong Tebasan, Surabaya. Jadi kita ada beberapa supplier, nah supplier ini pegang produk masing-masing. Misalnya kalo Jeans ya si A, kalo Celana Chinos si B, Polo Shirt si C, jadi ada supplier nya masing-masing.
- Peneliti : Toko offline nya kalo boleh tau dimana ya Pak?

- Informan : Kalo toko offline nya sendiri ada di Jl. Jagalan I No. 105 di Krian mas
- Peneliti : Maaf pak sebelumnya alasan didirikan toko offline nya kenapa ya? Karena kan toko nya operasional nya lebih ke online.
- Informan : Jadi untuk toko offline nya karena saya waktu itu ada rejeki lebih ya mas ya, saya buka toko agar orang sekitar situ bisa datang buat milih baju, disamping itu juga untuk menjadi suatu kepercayaan calon konsumen kalo ada toko otomatis ga mungkin nipu dong. Gitu mas.
- Peneliti : Terus Untuk Strategi yang anda lakukan ini gimana ya pak?
- Informan : Strategi dalam marketing ya?
- Peneliti : Iya marketing nya.
- Informan : Strategi nya sih kita fokus di Instagram, tapi kita tidak menutup kemungkinan biasanya juga di shopee cuman fokusnya pake Instagram, kita bikin konten, kita posting katalog juga disitu. cuman untuk menarik konsumen ada di shopee itu kan ada fitur gratis ongkir... nah biasanya konsumen itu pengennya kan free ongkir makanya kita fasilitasi di shopee itu tadi.
- Peneliti : Terus strategi yang menurut bapak efektif untuk melakukan promosi itu apa yang dipilih pak strategi nya?
- Informan : Oke kalo melakukan promosi itu sebetulnya macem-macem sih mas untuk strategi nya, salah satunya ketika kita mau posting konten itu kita liat momentum-nya jam nya, kan adatum jam orang aktif bermain IG, kan gak mungkin kita pagi-pagi jam 7 kita upload di IG. Biasanya itu ambilnya jam-jam sore, jam santai mas... ya jam 5 terus abis itu kalo gak jam 7 atau jam 8 malam itu terkait jam. Terus yang kedua ketika kita setelah posting itu kita bisa menggunakan tools IG ads. Nah IG ads in ikan ada fitur yang Namanya Automatis jadi menyesuaikan... Siapa-siapa sih yang konsumen ini suka dengan thrift, nanti konten kita akan di rekomendasikan ke mereka secara otomatis, jadi kayak gitu strategi nya.
- Peneliti : Kalo harga sendiri Pak Gigih ini mematok harga berapa?

- Informan : Untuk harga sendiri saya menetapkan harga sekitar 100 ribu hingga 200 ribu mas agar banyak konsumen yang tertarik.
- Peneliti : Untuk daya tarik nya sendiri dari memakai online shop di IG apa yang menjadi daya tarik untuk orang-orang bisa beli itu?
- Informan : Daya tarik dari tools ig nya?
- Peneliti : Iya.
- Informan : IG ini mungkin dari visual nya yang pasti ya mas ya, kalo dibandingkan sama Twitter kan beda ya, terus TikTok juga punya segmen market sendiri. Kalo IG ini mungkin dari visual nya karena dia modelnya foto, jadi sesuai dengan model jualan kita, bisnis model kita. Kita foto prodak satuan terus di upload nya di IG, tapi kalo kita istilahnya pake TikTok kan harus effort lagi kita, harus live dan segala macem. Jadi menyesuaikan sama segmen market untuk main market nya.
- Peneliti : Terus dari barang thrifting ini bapak sebagai owner sendiri menawarkan apa yang bisa diunggulkan?
- Informan : Oke kalo thrifting ini punya unique selling tertentu, salah satunya prodak nya itu satu barang ya cuman satu, satu warna, satu size gaada yang lain. Jadi ketika prodak tersebut laku ya otomatis gaada gantinya lagi, istilahnya limited edition. Jadi orang kalo engga buru-buru beli pasti keduluan yang lain udah gaada duanya udah gaada gantinya.
- Peneliti : Terus promosi yang menurut bapak dapat menarik banyak konsumen itu, promosi yang seperti apa pak selama ini yang dilakukan?
- Informan : Macem-macam sih mas untuk teknik promosi nya kalo kita secara offline biasanya kita kasih diskon bundling, misalnya 150 2pcs, tapi nunggu momen tertentu misalnya momen akhir tahun, kita kasih diskon, kasih promo segala macem, kalo ga gitu ada biasanya jumat berkah gratis ongkir ke seluruh Indonesia jadi ada momen-momen tertentu kita ngasih promo atau diskon. Karena diskon itu menurut teori ya menurut teori dan praktek nya mas, “Diskon itu ibarat pisau bermata dua”, kenapa gitu? Karena di satu sisi kadang diskon ini bisa melariskan dagangan kita, akhirnya laku kan di diskon. Disisi lain konsumen merugikan, merugikan dalam konteks

apa? Jangka Panjang, kalo diskon terus konsumen akan corojowone niteni, nunggu aja kalo di diskon baru kita beli lah itu minusnya diskon itu/

- Peneliti : Terus untuk tantangan sendiri kayak kulakan barang ini gimana ya pak ya tantangannya?
- Informan : Nah ini yang paling menantang, minusnya thrift itu kita kesulitan di produknya, karena produknya kan itu tadi limited, kita juga gatau kapan datang produknya, gabisa restock sewaktu-waktu jadi kita nunggu dari supplier dulu, kita harus pesen dulu, kalo sudah ada barangnya pun gabisa kita ambil semua, kita butuh proses sortir dulu mana yang istilahnya punya value punya nilai, ya itu yang kita ambil. Minus nya y aitu di restock barang nya
- Peneliti : Oke dari sini wawancara bisa saya akhiri, saya berterima kasih untuk Pak Gigih karena sudah meluangkan waktu untuk melakukan wawancara, jadi sekian saya tutup wawancara hari ini, terima kasih.

Nomor : 02/W/18-11-2023  
Narasumber : Gigih Adi Prasetyo  
Peran : Pengelola Akun Instagram @dodolan\_second (admin 1)  
Tanggal Wawancara : Sabtu, 18 November 2023  
Tempat Wawancara : Perumahan Alam Pesona 1, Krian (Rumah Owner)

Peneliti : Baik disini saya bersama Bapak Gigih Adi Prasetyo selaku Owner dari Akun Thrift Shop @dodolan\_second, baik untuk Pak Gigih sendiri saya memiliki pertanyaan pak, saya mulai ya pak ya. Yang pertama Sejarah terbentuknya akun ini gimana ya pak?

Informan : Oke, dulu waktu saya kuliah semester 8 itu kan mata kuliahnya udah gaada, jadi saya punya banyak waktu luang, nah ketika waktu luang tersebut saya melihat adanya peluang, mulai booming nya thrifting tapi booming nya itu cuman di platform Instagram, kalo dulu kan platform jualannya Facebook. Nah itu tahun 2016 itu peralihan dari Facebook ke Instagram, jadi dari situ saya melihat adanya peluang, terus akhirnya nyoba "Hunting" istilahnya cari-cari barang, comot satu dua terus difoto, diposting di Instagram. Jadi awal kali sejarahnya terbentuk ya itu tadi dari waktu luang ketika kuliah akhirnya melihat adanya peluang di bisnis tersebut, nyobain jualan di Instagram dan sampe sekarang masih jalan, kayak gitu.

Peneliti : Oh iya-iya, berarti akun ini dibentuknya kapan pak?

Informan : Kurang lebih di tahun 2016 di bulan September, jadi kalo sekarang diitung-itung ya 7 tahunan dari sekarang, cukup lama ya.

Peneliti : Eh, terus kalo untuk struktur organisasi atau tim yang terlibat gimana ya pak disini?

Informan : Jadi sebelumnya diawal-awal saya buat akun ini itu jalan 2 orang. Pertama saya selaku marketing yang posting barang, terus rekan saya Mas Bayu itu dulu yang bagian hunting, ya jadi dulu itu saya punya tim 2, Mas Bayu dan saya sendiri. Saya yang ngelola akun Instagram nya, Mas Bayu yang fokus cari barangnya, nah setelah itu tahun 2019an Mas Bayu udah fokus untuk bekerja. Akhirnya hunting barang terus pengelolaan akun semua yang saya Kelola.

Terus di tahun 2019-2020an saya mulai rekrut pegawai jadi kan saya sambil kerja mas, untuk bisa handle foto produk, packing dan lain sebagainya itu saya punya pegawai, pegawainya kebetulan murid saya sendiri jadi alumni. Struktur organisasinya sebenarnya ga banyak, cuman saya selaku owner, terus pegawai saya ini selaku yang handle operasionalnya sama biasanya dibantu beberapa anak PKL atau PSG disini magang lah istilahnya.

- Peneliti : Terus kalo untuk menentukan materi kontennya itu gimana ya pak?
- Informan : Kalo konten itu kan sebetulnya selalu update ya mas, kita lihat dari hal-hal yang mungkin bisa dibilang dalam tanda kutip “Viral” lah itu biasanya kita cari celahnya disitu sama satu lagi kalo bisnis itu kita oleh banget, sah banget untuk ATM (Amati, Tiru, Modifikasi) jadi konten-konten mana yang naik itu bisa kita tiru tapi kita modifikasi pake konten kita sendiri, nah kayak gitu.
- Peneliti : Terus dalam sehari-harinya berapa konten yang di upload pak biasanya?
- Informan : Kalo saya itu biasanya sekali posting itu satu reels jadi video singkat di Instagram, setelah itu kita upload satuan katalog foto produknya, kurang lebih targetnya ini kalo baju antara 30 sampe 50 biji an untuk foto produk, untuk reel atau konten reel itu cuman 1 atau 2.
- Peneliti : Kalo target sasaran akunnnya biasanya untuk usia berapa aja itu pak? Kayak dari anak kecil sampai orang deawa gitu.
- Informan : Oh iya, segmen market, sebetulnya kalo thrift ini segmen marketnya saya fokus ke remaja sama dewasa, jadi kisaran kalo dibilang usia itu antara 25-35 karena yang saya jual ini lebih fokus ke outfit dewasa. Misalnya Celana Chinos, Jeans, Polo Shirt. Jadi kayak gitu segmen marketnya antara 25-35 tahun yang lebih relevan.
- Peneliti : Kalo untuk bikin konten akun sendiri biasanya itu yang disiapkan apa dulu pak?
- Informan : Yang disiapkan kalo menurut saya inspirasi dulu, nah jadi kita liat dulu apa yang lagi naik, konten-konten referensi yang dari luar terus kita pilah mana yang relevan sama konten kita, baru kita siapkan komposisinya, misalnya kalo kita lagi upload Polo itu,

apasih Polo itu? Kok bisa dinamai Polo? Misalnya, sejarahnya gimana? Kita bis acari dari hal-hal tersebut, Kok bisa dinamai Polo? Mungkin sejarahnya dulu ada orang-orang pemain Polo yang pake kaos, kaosnya itu kaos berkerah, jadi tahun 1960an kalo ga salah itu trend olahraga Polo di England di Inggris, makanya kaos Polo ini dinamai Polo karena awalnya ada Sejarah olahraga Polo itu.

- Peneliti : Eh, setting visual juga yang diterapkan di akun ini gimana pak setting visual nya?
- Informan : Setting visualnya sih sebetulnya enggak terlalu spesifik ya, cuman foto aja, mungkin lighting nya juga, terus yang terkait visual IG ya wes ngikuti IG aja mas, gaada yang spesifik kalo masalah visual nya.
- Peneliti : Kalo pembuatan caption nya gimana pak kira-kira?
- Informan : Kalo caption kebetulan saya sendiri selalu yang bikin, jadi caption itu gini mas istilahnya ketika bikin caption itu gimana caranya calon konsumen kita, audience kita ikut serta, istilahnya ikut komentar dari caption yang udah kita bikin, jadi caption itu dalam tanda kutip “Kita berkomunikasi dengan audiens kita” jadi kalo kita istilahnya komunikasi sama audiens itu engagement dari jangkauan postingan kita itu akan terangkat.
- Peneliti : Naik?
- Informan : Iya naik, jadi jangkauannya bisa lebih luas, karena dilihat IG kan “Oh akunnya aktif, saling komentar antara audiens sama pemilik akun.” Jadi Insight nya bisa naik.
- Peneliti : Lalu kalo fitur dari Instagram ini biasanya manfaatin fitur apa pak? Kayak reels atau apa?
- Informan : Macem-macem, kalo saya ada feed itu untuk upload foto produk satuan, trus story itu biasanya untuk spill-spill, di story juga biasanya kita manfaatin fitur vote itu lho mas. Misalnya kalo Polo ini kemaren saya bikin vote “Kalian tim mana nih? Suka yang polos atau bergaris?” Jadi gitu kan kita juga narik audiens untuk ikut serta polling gitu, jadi itu. Selain feed, ada story, juga ada reels biasanya kasih video-video singkat yang nampilkan OOTD mungkin,

nampilkan kita handle produk, nampilkan waktu packaging dan sebagainya.

- Peneliti : Terus untuk menjaga kepercayaan followers ini agar promosinya bisa jalan dengan baik itu gimana caranya pak?
- Informan : Nah ini, pentingnya dalam bisnis itu kan kita jaga yang Namanya trust dari konsumen ya mas ya. Mungkin kalo kita jaga trust nya dari barangnya dulu mas, misalnya barangnya kan ini thrift. Thrift itu kan nggak selalu semua barangnya itu bagus, kadang ada minusnya, kadang mungkin kotor, kadang mungkin ada kancingnya yang ilang dan sebagainya. Nah kita berusaha untuk sejujur mungkin, kondisi barangnya itu seperti apa, karena ketika kita ga jujur, sekali mungkin bakal laku ke orang. Tapi orangnya pasti kecewa kalo barangnya nggak sesuai dengan apa yang kita foto dan kita deskripsikan. Jadi itu sih poin pentingnya, kita mesti jujur dulu. Terus yang kedua, orang itu selalu nanyakan resi mas, resi pengiriman. Lah itu selalu kita update ke mereka, biar mereka itu bisa tracking paketnya sampe mana, udah diterima dengan baik atau belum.
- Peneliti : Lalu ada evaluasi atau gimana cara melakukan evaluasi gitu di akun ini pak?
- Informan : Sebetulnya evaluasi she nggak ada, saya biasanya ngelihatnya dari reach nya atau jangkauan insight nya setiap bulannya itu semakin naik atau turun. Kalo naik berarti, eh konten-konten yang kita bikin di bulan ini, di periode ini itu sudah bagus. Tapi kalo reach nya menurun, jangkauan nya menurun ya otomatis konten kita mungkin kurang menarik, nah kayak gitu sih. Gaada evaluasi khusus, Cuma liat dari tools Instagram aja.
- Peneliti : Terus hasil yang didapat dari promosi di akun Instagram ini apa kira-kira pak?
- Informan : Hasil promosi ya pasti berbanding sama penjualan ya, kalo saya biasanya melakukan promosi itu pake IG Ads mas. Jadi saya saya targetkan, misalnya ketika kita mau upload Polo Shirt ya. Kita foto produk bareng dulu, terus abis itu di upload di feed, kita target tuh kita mau jangkau berapa banyak budget nya. Misalnya kalo Polo ini kemaren saya target 100 ribu. Itu kurang lebih menjangkau 2

ribu sampai 3 ribu akun. Jadi cara strateginya sih gitu, pake IG Ads.

Peneliti : Trus tantangan yang dialami bapak sendiri waktu mengelola akun ini melalui medsos itu gimana waktu melakukan promosi itu pak?

Informan : Tantangan waktu promosi ya? Tantangannya sih, salah satunya ketika competitor semakin banyak. Kalo dulu awal-awal saya jualan competitor nya mungkin satu dua, karena sekarang itu serba terbuka informasi, jadi sekarang competitor semakin banyak. Nah itu tantangannya, jadi semakin banyak competitor kita ya harus bisa untuk berinovasi agar mampu untuk bersaing. Salah satunya ya itu tadi dengan cara jujur, dengan cara kita... eh update konten setiap hari biar IG kita dirasa terus aktif, kayak gitu.

Peneliti : Untuk mengatasi tantangan itu gimana caranya pak?

Informan : Ngatasi tantangannya ya itu tadi mas, untuk kita bisa bersaing otomatis produk yang kita jual itu selalu fresh, kita gapernah misalnya barangnya numpuk kita tetep kasih barang yang baru terus. Jadi barang yang kita jual itu selalu fresh. Gapernah kita istilahnya barang numpuk kita posting lagi itu gapernah. Nanti itu strateginya kita main di offline, jadi yang kita berikan barang yang terbaru, abis itu konten-konten kita gimana caranya biar menarik konsumen gitu sih, untuk ngatasi persaingan.

Peneliti : Oke, terima kasih ya pak sebelumnya untuk wawancara ini.

Nomor : 03/W/18-11-2023  
Narasumber : Muhammad Arief Panji  
Peran : Pengelola Akun Instagram @dodolan\_second (Admin 2)  
Tanggal Wawancara : Kamis, 21 Desember 2023  
Tempat Wawancara : Perumahan Alam Pesona 1, Krian (Rumah Owner)

Peneliti : Sekarang saya sudah bersama Mas Panji sebagai orang kedua yang mengurus pengelolaan Akun Thrift Shop @dodolan\_second, nah disini saya memiliki pertanyaan untuk Mas Panji, boleh saya mulai sekarang ya mas. Pertanyaan yang pertama sudah berapa lama Mas Panji bekerja di toko ini?

Informan : Baik, untuk rentang waktu saya mulai dulu pertama kali masuk di akhir 2022 waktu saya magang dengan guru saya ya itu Pak Gigih, Beliau membantu saya untuk magang di toko nya sampai sekarang saya dipekerjakan di store nya tapi masih di renovasi mas tokonya. Awal saya magang itu saya diminta untuk bagian packing dan mengirim barang, lalu setelah sekian lama saya membantu untuk handle akun hanya untuk posting karena yang mengatur semua visual, foto dan konten Pak Gigih sendiri jadi saya hanya membantu posting konten tiap sore mas.

Peneliti : Kalo boleh tau untuk struktur organisasi atau tim yang terlibat gimana ya mas disini untuk handle akun nya?

Informan : Untuk handle akun sendiri sebenarnya hanya Pak Gigih sendiri tapi karena mungkin sibuk Pak Gigih kadang meminta saya buat posting konten waktu sore, biasanya beliau lembur jadi terlalu sinuk mas, ya saya yang postin tapi konten nya sudah berupa jadi, saya tinggal up doang karena diminta Pak Gigih. Jadi untuk struktur organisasi pengelolaan akun si sebenarnya ya cuman Pak Gigih ownernya, sama kalo Pak Gigih sibuk yang ngelola untuk posting konten saya mas.

Peneliti : Terus konten yang diposting itu apa mas juga bantu Pak Gigih atau gimana?

Informan : Untuk konten sebenarnya bagiannya Pak Gigih mas, tapi kadang juga kalo ada saran saya omongin ke Pak Gigih mungkin ada

- update hal viral yang kelewatan jadi saya sampaikan siapa tau Pak Gigih sibuk jadi ga sempet gitu mas buat liat hal yang viral apa aja.
- Peneliti : Oke, untuk setiap hari berapa konten yang di upload mas?
- Informan : Kalo konten sendiri Pak Gigih up nya bisa lebih dari 10 mas kalo lagi banyak stock dan karena banyak konten yang di up ini kadang kalo Pak Gigih sibuk ya saya yang bantuin
- Peneliti : Untuk setting visual yang diterapkan pas foto, mas pernah bantu apa aja?
- Informan : Kalo setting visual sih yang ngatur Pak Gigih mas karena sudah disiapkan kontennya jadi tinggal up waktu sore sih
- Peneliti : Untuk caption juga gimana mas?
- Informan : Caption juga yang bikin Pak Gigih sih mas, cuman kadang kalo ada yang lagi viral saya tambahin di hashtag nya biar keluar kalo ada yang cari hal yang viral bisa sambil keluar katalog baju kita
- Peneliti : Untuk fitur yang diupload di Instagram mas biasanya manfaatin fitur apa aja?
- Informan : Saya sih ngikutin arahan Pak Gigih mas kalo diminta feed ya saya upload foto produk, kalo yang diminta story biasanya saya dikasih arahan untuk nambahin fitur vote supaya followers bisa milih mas.
- Peneliti : Baik mas, setelah mas ini diminta Pak Gigih upload apa ada evaluasi atau gimana mas?
- Informan : Untuk evaluasi sendiri sih cuman biasa setelah saya up beberapa konten, nanti waktu Pak Gigih sudah free gitu biasa dilihat untuk crosscheck sesuai apa ndak sama yang diinstruksikan.
- Peneliti : Untuk tantangan waktu ngelola akun apa aja ya mas kalo boleh tau?
- Informan : Sebenarnya hampir gaada sih mas, cuman kalo lagi packing barang apa ngirim ke kurir gitu biasanya sempet mepet waktunya jadi agak keburu-buru gitu mas.
- Peneliti : Baik Mas Panji terima kasih banyak atas waktunya, saya minta maaf kalo ada salah ngomong.
- Informan : Nggeh mas sama-sama, saya juga.

Nomor : 04/W/18-11-2023  
Narasumber : Jonathan Endroe  
Peran : Konsumen @dodolan\_second  
Tanggal Wawancara : Minggu, 15 November 2023  
Tempat Wawancara : Afterwork Caffeine G-Walk

Peneliti : Sebelumnya disini saya ingin bertanya pada mas Endroe sebagai konsumen dari akun @dodolan\_second. Disini saya ingin menanyakan mas bagaimana pendapat anda mengenai adanya akun @dodolan\_second ini sebagai akun thrifting di Instagram?

Informan : Oke mas, berhubung saya suka ngikutin fashion juga dan saya suka baju-baju second. Karena harganya tergolong murah, daripada saya beli baru yang harganya relative mahal. Saya lebih mending pilih baju yang second tapi masih dalam keadaan bagus. Jadi dengan adanya akun @dodolan\_second ini saya lebih dipermudah untuk melihat keadaan baju yang saya beli atau celana yang saya beli, jadi lebih yakin lagi untuk menjadi konsumennya @dodolan\_second.

Peneliti : Oke, saya mau nanya lagi mas, keuntungan yang didapat setelah mengikuti akun @dodolan\_second ini kira-kira apa ya mas?

Informan : Eh, keuntungan nya dengan mengikuti akun @dodolan\_second yaitu saya lebih update dengan katalog-katalog yang di share dan lebih cepat eh... lebih update, karena ketika barang yang dijual itu bagus dan bermerek saya akhirnya lebih tertarik, dengan adanya updatean postingan di @dodolan\_second saya bisa langsung gercep membelinya atau nge-DM.

Peneliti : Terus mas ini mengetahui toko ini darimana ya kalo boleh tau?

Informan : Nah, sebelumnya ketika saya sekolah, guru saya selaku owner baru akan membuat thrift shop. Akhirnya saya hanya ingat saja akun @dodolan\_second dan belum minat untuk memfollow-nya, namun akhir-akhir ini ketika saya ingat dan ingin membeli baju second. Akhirnya saya follow lah akun @dodolan\_second dan akhirnya saya menjadi konsumennya sebagai salah satunya.

Peneliti : Oke terus disini apa yang membuat mas ini tertarik untuk membeli produk dari toko tersebut? Mau secara offline maupun online.

Informan : Untuk selama ini sih saya membelinya lewat online meskipun jarak dari rumah saya tergolong nggak jauh-jauh banget tapi karena

- keterbatasan waktu saya. Saya lebih memilih untuk beli online, eh tertarik karena yang dijual di akun @dodolan\_second lumayan branded atau bermerek, jadi ketika saya cocok saya langsung beli.
- Peneliti : Oke, terus harga yang ditawarkan ini apakah membuat mas nya tertarik untuk beli?
- Informan : Sangat tertarik, karena ketika barang second dan keadaannya masih bagus, harganya juga sangat affordable buat saya makanya saya langsung beli.
- Peneliti : Oke, terus mas nya sendiri sudah berapa kali membeli produk ini?
- Informan : Saya untuk terakhir ini, saya sudah beli di akun @dodolan\_second sebanyak 2 kali dan hasilnya menurut saya memuaskan semua. Mulai dari packagingnya, dapet free sticker, dapet korek juga dan baju yang dijual atau yang saya terima semuanya wangi meskipun thrift, eh dari tokonya juga di setrika-in, dibersihin dan dikasih pewangi juga, jadi sangat-sangat worth it.
- Peneliti : Lalu, mas disini apakah sebelumnya ada pertimbangan lain sebelum beli online? Kayak pertimbangan untuk beli di toko lain atau gimana?
- Informan : Oh ada, cuman dengan akses kepercayaan dengan yang jualan itu guru saya sendiri, jadi saya lebih memilih untuk membeli di akun @dodolan\_second ini karena sudah pasti yang dijual bukan barang yang mengecewakan.
- Peneliti : Lalu tanggapan mas untuk promosinya yang kadang menawarkan seperti giveaway atau diskon atau semacamnya bagaimana mas?
- Informan : Menurut saya itu strategi yang sangat bagus sih, karena siapa juga yang tidak mau barang gratis dari toko yang biasa sering dia beli gitu, jadi menurut saya itu sangat mempengaruhi dari memperbanyak konsumen dan menaikkan rating toko tersebut jadi lebih banyak untuk dikenal.
- Peneliti : Oke, yang terakhir ini ya mas, apakah mas mungkin kedepannya akan membeli barang yang dijual dari akun @dodolan\_second ini?
- Informan : Dalam jangka waktu dekat ini, mungkin jika ada yang cocok dan apa yang saya butuhkan ada, terutama ukuran dan desain nya saya tertarik sih untuk beli di bulan-bulan ini atau bulan depan.
- Peneliti : Oke terima kasih banyak untuk waktunya ya mas.
- Informan : Oke mas, sama-sama.

## Lampiran 2 Dokumentasi

Nomor : 01/D/5-11-2023  
Bentuk : Gambar  
Tanggal Dokumentasi : Minggu, 5 November 2023  
Tempat Dokumentasi : Afterwork Caffeine G-Walk  
Kegiatan : Dokumentasi Bersama Konsumen Akun  
@dodolan\_second



Nomor : 02/D/18-11-2023  
Bentuk : Gambar  
Tanggal Dokumentasi : Sabtu, 18 November 2023  
Tempat Dokumentasi : Perumahan Alam Pesona 1, Krian (Rumah Owner)  
Kegiatan : Wawancara Bersama Owner dan Admin 1 Akun  
@dodolan\_second



Nomor : 03/D/21-12-2023  
Bentuk : Gambar  
Tanggal Dokumentasi : Kamis, 21 Desember 2023  
Tempat Dokumentasi : Griya Karya Sedati Permai (Rumah Admin 2)  
Kegiatan : Wawancara Bersama Admin 2 dari Akun @dodolan\_second



### Lampiran 3 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 • Gelar Ilmu Administrasi  
 Gedung F 101, Jl. Zendingan 43 Surabaya 60118  
 Telp. 031-5991742, 5911650 psw. 158 email: fap@untag-sby.ac.id

**KARTU BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Jodhiestra Ananda Wuryanto  
 NBI : 1151900365  
 Program Studi : ILMU KOMUNIKASI  
 Dosen Pembimbing I : Dr. Bambang Sigit Pramono, S.Sos, M.Si  
 Dosen Pembimbing II : A.A.I. Prihandari Satwikadewi, S.Sos., M.Med.Kom  
 Judul Skripsi : Strategi Pengelolaan Akun Instagram @dodolan\_second Dalam Melakukan Promosi

No	Tanggal	Saran/Perbaikan	Pembimbing	
			Paraf Disperm 1	Paraf Disperm 2
	23 Okt 2023	BAB I. Kembangkan pendahuluan pada apa yg di tulis dan apa pentingnya hal yg di tulis		
		Membantu penulisan sub bab di perm bimbingan		
	24 Okt 2023	BAB II. Penulisan uraian uraian di paragraf dan artikel		
	25 Okt 2023	Ace Bab I dan Bab III		
	11 Nov 2023	Bab 1		Yes
		Bab 2		Yes
		Bab 3		Yes
		Bab 4		Yes



## Lampiran 4 : Lembar Revisi

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

### LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama : Jodhistira Ananda Wuryanto  
NIM : 1151900365  
Judul : Strategi Pengelolaan Akun Instagram @dodolan\_second Dalam Melakukan Promosi  
Hari/ Tanggal Ujian : Selasa, 19 Desember 2023

Catatan Perbaikan:

- 1). Format penulisan diperbaiki.
- 2). Pengecekan paragraf dilengkapi dengan analisis berdasarkan teori, kutipan dan pendukung - D. Hal. 93-94.
- 3). Koreksi dan ganti Sam Sam dari Sam Penguji.

Surabaya, 20 Desember 2023

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

Dr. Bambang Sigit Pramono, M.Si

Dr. Bambang Sigit Pramono, M.Si

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.

### LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama : Jodhistira Ananda Wuryanto  
NIM : 1151900365  
Judul : Strategi Pengelolaan Akun Instagram @dodolan\_second Dalam Melakukan Promosi  
Hari/ Tanggal Ujian : Selasa, 19 Desember 2023

Catatan Perbaikan:

- PERTAJIM LOM
- SEDERHANAKAN CERITA PEWIKIRAN.
- TEKNIK PENULISAN REVISI DAN FORMAT BUKU PEDOMAN.
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

Surabaya, .....

Persetujuan Dosen Penguji 2 Telah Revisi/Perbaikan, Revisi dari Dosen Penguji 2,

  
Drs. Widiyatmo Ekoputro, MA

  
Drs. Widiyatmo Ekoputro, MA

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.

### LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI

Nama : Jodhistira Ananda Wuryanto  
NIM : 1151900365  
Judul : Strategi Pengelolaan Akun Instagram @dodolan\_second Dalam Melakukan Promosi  
Hari/ Tanggal Ujian : Selasa, 19 Desember 2023

Catatan Perbaikan:

- Belum ada kesesuaian antara bab 2 & 4 Teori & konsep yang dipakai belum terlihat di bab 4
- Konsep disesuaikan dengan judul. Konsep pengelolaan akun IG belum ada
- Teori yang dipakai apa saja? Kerangka pikir sesuai dengan teori & konsep yang dipakai
- Belum rampas triangulasi sumber di bab 4
- Kesimpulan belum menjawab rumusan masalah

Surabaya, 3 Januari 2024

Persetujuan Dosen Penguji 3 Telah Revisi/Perbaikan, Revisi dari Dosen Penguji 3,



Beta Puspitaning Ayodya, S.Sos., M.A  
S.Sos., M.A



Beta Puspitaning Ayodya,

Catatan: Bila tidak ada revisi, dosen penguji wajib menuliskan "tidak ada revisi", dan menandatangani di sebelah kanan dan kiri.



**UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**  
**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI**  
**LABORATORIUM OTONOMI DAERAH**  
Gedung F Lantai 2 Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya  
Jl. Semolowaru No. 45 Surabaya, Telp. (031) 5931800

SURAT KETERANGAN

Nomor: 1180/K/LOD/V/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini penanggung jawab Uji Turnitin dari Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG) Surabaya

Nama : Yusuf Hariyoko, S.AP., M.AP

NPP : 20110170735

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Jodhistira Ananda Wuryanto

NBI : 1151900365

Berdasarkan hasil uji turnitin untuk Bab 1,4,5 skripsi mahasiswa tersebut telah di bawah 20%.

Surat Keterangan ini di berikan atas permintaan yang bersangkutan untuk "Pendaftaran ujian skripsi".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, 15 Desember 2023  
Kepala Lab. Otda,

Yusuf Hariyoko, S.AP., M.AP