

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah penulis melakukan banyaknya rangkaian kegiatan penelitian, penulis akhirnya sampai pada titik berhasil mengumpulkan banyak data yang diperlukan oleh penulis untuk kemudian dianalisa kembali dan mendapatkan beberapa temuan penelitian, maka di peroleh kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah dari penelitian mengenai “Strategi Pemasaran Digital Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Di *Marketplace* Shopee @CustomAjaib” bahwa :

1. Strategi yang dipakai oleh toko @CustomAjaib dengan analisis SOSTAC, berisi tentang *situation analysis, objectives, strategy, tactic, action* dan *control* pada toko @CustomAjaib. Walaupun didalam media pemsarannya banyak pesaing dan persaingannya sangat ketat toko @CustomAjaib sendiri memiliki cara untuk tetap bertahan dan menjadi produk terlaris nomor 1 di Shopee. Strategi pemasaran digital ini didalamnya terdapat proses pemasaran, promosi hingga penjualannya. Toko @CustomAjaib ini berfokus pada penjualannya di Shopee dengan memaksimalkan fitur-fitur yang terus berkembang dari aplikasi Shopee ini.

A. *Situation analysis* : terdiri dari pertama analisis konsumen yang didapatkan oleh penulis adalah konsumen dari toko @CustomAjaib adalah seluruh pengguna Shopee khususnya para pencari *souvenir*, dengan target laki-laki dan wanita, dengan prilaku konsumen orang

yang mencari produk *souvenir* untuk individu maupun kelompok. Kedua analisis kompetitor yang didapatkan adalah toko Joyko, dan analisis SWOT pada toko @CustomAjaib.

B. *Objectives* : terdiri dari strategi 5S yaitu, *sell* yang dilakukan adalah meningkatkan penjualan, *serve* yang dilakukan adalah pelanggan dapat melihat etalase, informasi cara pemesanan, dan informasi menarik, *speak* yang dilakukan adalah toko melakukan *broadcast chat*, *save* yang dilakukan toko @CustomAjaib adalah mengurangi biaya yang keluar karena berjualan di *marketplace*, dan *sizzle* yang dilakukan adalah meningkatkan *brand value* dengan membuat produk yang khas yaitu produk *custom* yang artinya konsumen sendiri dapat berkreasi pada produk sesuai keinginan dan kebutuhan. Semua ini berdasarkan dari Situasi Analisis (*Situation Analysis*) pada toko @CustomAjaib.

C. *Strategy* : terdiri dari STP (*Segmenting, Targeting, and Positioning*) pada toko @CustomAjaib. Pertama, *segmenting* yang diterapkan adalah berdasarkan letak geografis toko @CustomAjaib adalah toko @CustomAjaib memiliki jangkauan pemasaran diseluruh Indonesia, berdasarkan demografis yaitu semua kalangan tetapi memang produk dari toko @CustomAjaib lebih banyak terjual pada usia 17-30 tahun dan berjenis kelamin perempuan dan laki-laki, berdasarkan psikografis yaitu menargetkan konsumen yang mempunyai keinginan mencari produk *custom* untuk diri sendiri dan *souvenir* perusahaan. Berdasarkan perilaku menargetkan yang ingin mempunyai produk

dengan tampilan sesuai keinginan dan kebutuhan sendiri. Kedua, targeting yang ditentukan adalah berdasarkan pada hasil dari segmentasi pasar serta variable segmentasi yang telah ditentukan sebelumnya. Target pemasaran toko @CustomAjaib yaitu orang-orang diseluruh Indonesia khususnya tangerang berusia 17-30 tahun. Target semua kalangan dipilih berdasarkan kebutuhan produk itu sendiri ingin digunakan untuk apa. Ketiga, *positioning* yaitu menghasilkan produk *souvenir* dengan harga terjangkau dan kualitas baik sehingga dapat merangkul semua kalangan dari menengah kebawah hingga menengah ke atas dan dapat bersaing dengan kompetitor.

D. *Tactic* : terdiri dari bauran pemasaran (*marketing mix*) toko @CustomAjaib terdapat empat elemen didalamnya diantaranya ada produk (*product*) di dalamnya terdapat *souvenir* dan barang-barang import, harga (*price*) di kisaran Rp. 6.000 hingga 26.000, tempat (*place*) pemasarannya di *marketplace* Shopee dan promosi (*promotion*) yang di dapatkan adalah:

- a) Membuat *Voucher* untuk pembeli yang mem-*follow* akun toko @CustomAjaib.
- b) Membuat Iklan pencarian produk, iklan produk serupa, iklan halaman strategis, iklan pencarian toko, iklan produk otomatis, produk coret, dan menentukan budget iklan.
- c) Mengaktifkan Fitur Gratis Ongkos kirim.
- d) Mengikuti *Event*.

e) Pemberian Tanggung Jawab penuh dan Pemberian Hadiah Kepada Konsumen secara *random*.

E. *Action* : Adalah detail dari *tactics*. Pembahasan mengenai langkah-langkah yang dilakukan dalam perencanaan *tactics* tersebut.

F. *Control* : *Control* pada toko @CustomAjaib dapat dilakukan dengan menggunakan sistem *Shopee's Seller Assistant*

2. Perilaku konsumen yang didapatkan oleh toko @CustomAjaib ada berbagai macam. Mulai dari faktor waktu pengiriman, faktor kualitas barang setelah pengiriman, faktor harapan kualitas produk, dan juga faktor kegagalan komunikasi.

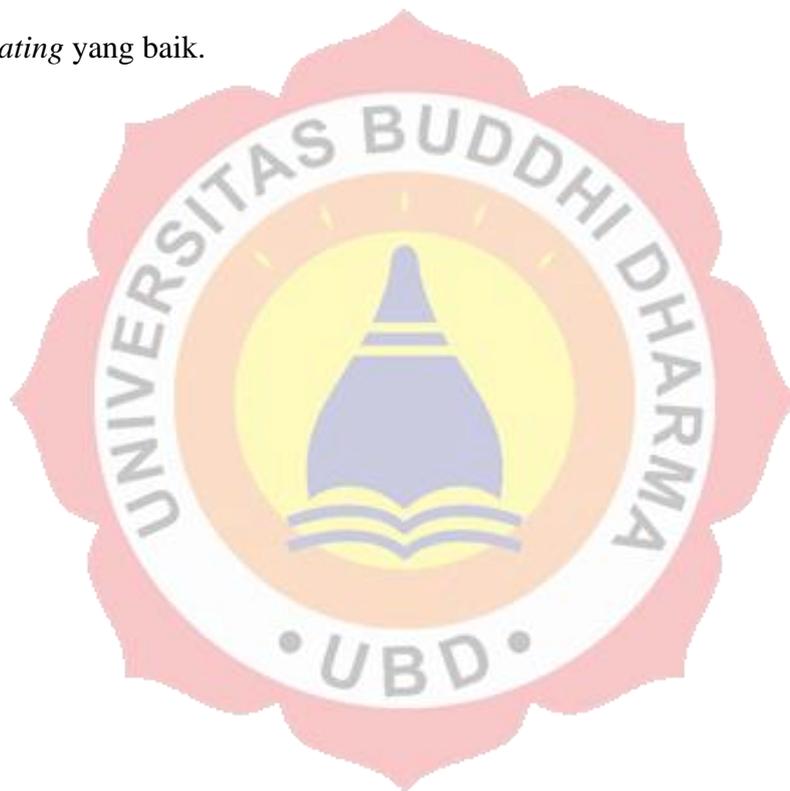
5.2 Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka ada beberapa saran yang harus penulis sampaikan untuk pihak-pihak terkait strategi komunikasi pemasaran @CustomAjaib dalam meningkatkan minat beli konsumen di Shopee, dengan ini ada beberapa yang penulis ingin sarankan diantaranya sebagai berikut:

1. Bagi Shopee @CustomAjaib untuk meningkatkan kembali fitur promosi melalui akun Shopee, agar toko *online* ini terus berkembang, meningkat, dan terkenal. Serta semakin aktif lagi untuk ikut dalam *event-event* khusus yang diadakan oleh Shopee setiap bulannya, sebab dapat menarik minat dari pelanggan/konsumen. Lalu gunakanlan fitur baru yang dikeluarkan Shopee yaitu *live streaming* untuk promosi, karena dengan *live streaming* yang dilakukan penjual Shopee @CustomAjaib mampu dengan mudah

berinteraksi dengan calon pembeli. Dan lebih memperhatikan packingan dari pembeli-pembeli yang berada dikota lain agar barang sampai dengan selamat.

2. Untuk para toko Shopee lainnya, harus memperhatikan pembelian kuantiti kecil karena hal kecil biasanya tidak terlalu diperhatikan agar kendala pengiriman minim terjadi. Sehingga bisnis yang dijalankan tetap memiliki *rating* yang baik.



DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Baack, Kenneth. E. Clow dan Donald. 2016. *Integrated Advertising, Promotion, and Marketing Communications*. England: Pearson.
- Goerge E. Belch dan Belch, Michael A. 2018. *Advertising and Promotion: an Integrated Marketing Communication Perspective*. New York: Mc Graw Hill Education.
- Hermawan, Agus. 2012. *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Mcquail, Denis. 2009. *Teori Komunikasi Massa, Suatu Pengantar*. Jakarta: Erlangga.
- Oetomo, Budi Sutedjo Dharma. 2002. *Perspektif e-Business*. Yogyakarta: Andi.
- Peter Paul, Jerry C. Olson. 2010. *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*. Jakarta: Salemba Baru.
- Priansa, Rismi Somad dan Donni Juni. 2014. *Manajemen Komunikasi (Mengembangkan Bisnis Berorientasi Pelanggan)*. Bandung: Alfabeta.
- R, John. E. Kennedy dan Soemanagara Dermawan. 2006. *Marketing Communication – Taktik dan Strategi*. Jakarta: PT Buana Ilmu Populer (kelompok Gramedia).
- Ridho, Dewi Fadila dan Sari Lestari Zainal. 2013. *Perilaku Konsumen*. Palembang: Citrabooks Indonesia.
- Soemanagara, John E. Kennedy dan R. Dermawan. 2006. *Marketing Communication: Taktik dan Strategi*. Jakarta: PT. Bhuana Ilmu Populer.
- Soemargana, Rd. 2016. *Strategic Marketing Communication*. Bandung: Alfabet.
- Sulaksana, Uyung. 2007. *Integrated Marketing Communication*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sutrisna. 2002. *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Sumber Internet

- <https://shopee.co.id/customajaib>, Diakses pada 27 Agustus 2022 pukul 18.20
- <https://careers.shopee.co.id/about>, Diakses pada 20 November 2023 pukul 15.20
- <https://careers.shopee.co.id/about> pada 20 November 2023 pukul 15.20
- <https://seller.shopee.co.id/edu/article/17282>, Diakses pada 01 Februari 2023 pukul 17.30

LAMPIRAN

Profil toko @CustomAjaib di Shopee



PANDUAN PERTANYAAN WAWANCARA

Daftar Pertanyaan Key Informan

1. Sudah berapa lamakah toko @CustomAjaib dibuka? dan bagaimana bisa terbentuk?
2. Berapa banyak penjualan toko @CustomAjaib setiap harinya?
3. Apa yang membuat owner memilih melakukan penjualan di Shopee?
4. Apakah ada target khusus / pangsa pasar dari toko @CustomAjaib?
5. Apakah terdapat kompetitor yang memang bersaing ketat dengan toko @CustomAjaib?

Product

6. Produk apa saja yang dijual oleh toko @CustomAjaib kepada konsumen?
7. Produk apa sajakah yang paling laku dan banyak peminatnya sehingga dibeli oleh konsumen?

Price

8. Berapakah kisaran harga produk yang dijual ditoko @CustomAjaib?
9. Apakah harga produk sudah sesuai dengan kualitas yang diberikan kepada pelanggan?

Place

10. Dimanakah toko @CustomAjaib melakukan penjualan?
11. Media *online* apakah yang digunakan oleh toko @CustomAjaib dalam melakukan penjualannya?
12. Jam berapa waktu toko @CustomAjaib beroperasi?

Promotion

13. Bagaimana cara toko @CustomAjaib melakukan promosi secara *online*?
14. Bagaimana cara toko @Custom Ajaib menaikkan kuantitas penjualannya?
15. Kendala apa saja yang ada saat melakukan promosi toko @Custom Ajaib?
16. Apakah yang dilakukan agar konsumen tetap Kembali lagi membeli produk?

Tambahan :

17. Apakah fitur gratis ongkos kirim ini sangat berpengaruh terhadap penjualan ditoko Shopee @CustomAjaib?
18. Apakah mengikuti program khusus Shopee ini sangat berpengaruh terhadap penjualan ditoko Shopee @CustomAjaib?
19. Apakah ada promosi diluar Shopee yang dilakukan juga?
20. Bagaimana cara agar calon pembeli di @Custom Ajaib yakin dan percaya untuk membeli?
21. Kendala apa saja yang didapatkan saat proses pengiriman sampai barang diterima oleh pembeli?

Daftar Pertanyaan Informan :

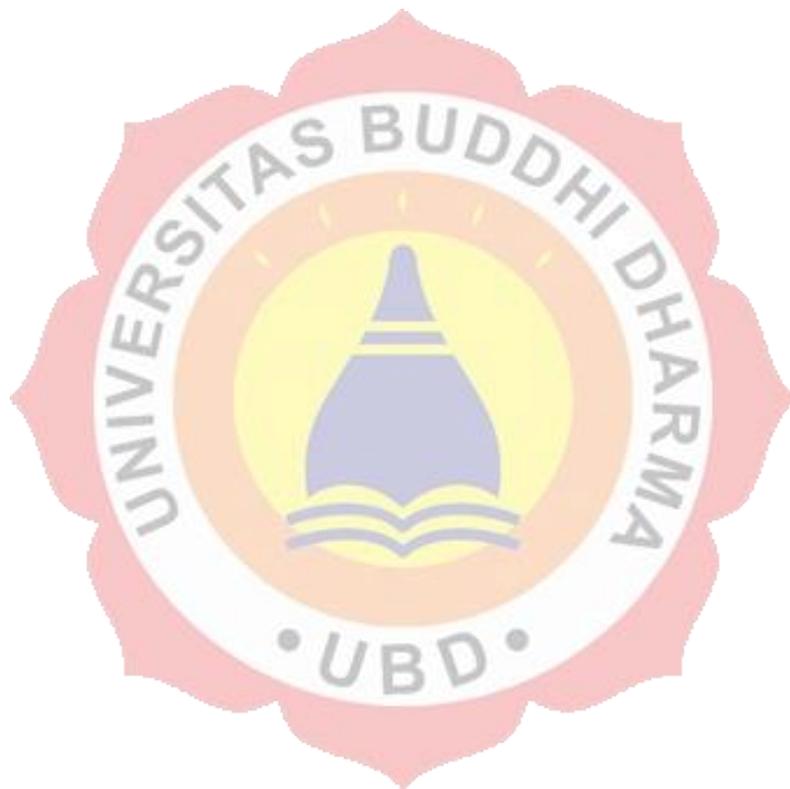
1. Apakah anda konsumen ditoko @CustomAjaib?
2. Bagaimana awal mula anda bisa membeli produk dari @CustomAjaib?
3. Apa yang membuat anda membeli produk dari toko @CustomAjaib bukan ditoko lain?
(product)
4. Produk apa yang anda beli ditoko @CustomAjaib?
5. Berapa kali anda bertransaksi ditoko @CustomAjaib?
(price)
6. Berapa harga produk yang anda beli ditoko @CustomAjaib?
7. Apakah harga jual produk dari toko @CustomAjaib sesuai dengan kualitas barang?
(place)
8. Dimana anda membeli produk dari toko @CustomAjaib?
(promotion)
9. Menurut Anda, apakah sudah memiliki strategi komunikasi pemasaran yang tepat untuk menarik konsumen membeli produk yang mereka jual?
((promotion mix))
10. Apakah anda selaku konsumen merasakan promo khusus dari penjual?
11. Apakah anda pernah memperkenalkan toko @CustomAjaib kepada teman atau kerabat?

12. Apakah pelayanan toko @CustomAjaib” cukup memuaskan?

MINAT MEMBELI

13. Apakah anda berniat akan membeli kembali produk yang dipasarkan oleh toko @CustomAjaib? apa alasannya?

14. Apa saran anda selaku konsumen untuk produk dari toko @CustomAjaib?



HASIL WAWANCARA

Hasil transkrip wawancara key informan (Pemilik toko @Custom Ajaib)

Nama : Andrean Tanizar
Usia : 29 tahun
Jabatan : pemilik toko Cutsom Ajaib
Tanggal / tempat : 12 Desember 2022 / jl. Gg. H. Pentil 2
Proses : Bertemu langsung



1. Sudah berapa lamakah toko @CustomAjaib dibuka?dan bagaimana bisa terbentuk?

Jawab :

“saya buka pada awal pandemic covid 19, berarti januari 2020 toko saya dibentuk. Awal mulanya waktu itu saya mencoba menjual produk souvenir gitu, trus ada juga barang eksport-import, pas saya jual ternyata banyak peminatnya. Setelah itu saya teruskan hingga sekarang.”

2. Berapa banyak penjualan toko @CustomAjaib setiap harinya?

Jawab :

“seharinya toko @CustomAjaib mencapai 50 hingga 150 paket (resi) yang dikirim untuk hari biasa, dan 100 hingga 500 paket(resi) yang dikirim untuk event Shopee”

3. Apa yang membuat owner memilih melakukan penjualan di Shopee?

Jawab :

“karna pangsa pasarnya lebih besar dibandingkan toko konvensional dan lebih segmented”

4. Apakah ada target khusus / pangsa pasar dari toko @CustomAjaib?

Jawab :

“produk kita kan macam-macam, jadi semua kalangan ada.. ada cewe juga ada cowo. Karna ada pangsa pasarnya sendiri setiap produk. Tapi biasanya pembelinya banyak dari daerah Tangerang karena pasti lebih murah untuk ongkir. Kalo rentan umur semuanya mausk ya Cuma memnag lebih banyak dari umur 17-30 tahunan, yang beli anak sekolah, kuliah sampai yang kerja. Nah yang kerja biasanya untuk acara perusahaan”

5. Apakah terdapat kompetitor yang memang bersaing ketat dengan toko @CustomAjaib?

Jawab :

“ada sih, kaya toko Joyko. Itu kan udah produk besar dan terkenal. Jadi bersaing karena brandnya”

Product

6. Produk apa saja yang dijual oleh toko @CustomAjaib kepada konsumen?

Jawab :

“saya jual macem-macem jenis, souvenir dan barang-barang import. Ada buku, celengan, botol hand sanitizer, mangkok bayi, mainan anak, dan masih banyak lagi”

7. Produk apa sajakah yang paling laku dan banyak peminatnya sehingga dibeli oleh konsumen?

Jawab :

“Kalau untuk produk paling laku kita ada buku jilid spiral, yaitu buku Custom dan buku Vintage. Untuk buku custom ini biasanya perusahaan gitu yang beli, buat acara-acara event, merchandise atau seminar”

Price

8. Berapakah kisaran harga produk yang dijual ditoko @CustomAjaib?

Jawab :

“Kisaran mulai dari harga 6 ribu rupiah sampai dengan 26 ribu rupiah”

9. Apakah harga produk sudah sesuai dengan kualitas yang diberikan kepada pelanggan?

Jawab :

“Sesuai, karna terbukti dengan penjualan yang terus berjalan sampai saat ini. Bahkan ada produk yang terlaris no 1 di Shopee”

Place

10. Dimanakah toko @CustiomAjaib melakukan penjualan?

Jawab :

“Dionline marketplace Shopee tapi kalau produksi dan toko fisiknya ada di Jl. Gg. H. Pentil 2, cipondoh, Tangerang”

11. Media *online* apakah yang digunakan oleh toko @CustomAjaib dalam melakukan penjualannya?

Jawab :

“Toko Custom Ajaib ini ada di marketplace Shopee dan Tokopedia aja. Cuma memnag kita fokusnya di Shopee”

12. Jam berapa waktu toko @CustomAjaib beroperasi?

Jawab :

“karna ini online untuk diskusi chat kepada customer itu fleksibel, sebisanya aja sama kita, tapi untuk jam produksi mulai dari jam 9 pagi sampai pulang di jam 5 sore. Selebihnya itu hanya untuk diskusi chat.”

Promotion

13. Bagaimana cara toko @CustomAjaib melakukan promosi secara *online*?

Jawab :

“untuk promosi sebenarnya yang saya lakukan adalah mengaktifkan voucher follow, voucher ini didapatkan saat akun pembeli yang memfollow penjual. Lalu mengaktifkan Iklan pencarian produk, iklan produk serupa, iklan halaman strategis, iklan pencarian toko, iklan produk otomatis, produk coret, dan menentukan budget iklan.”

14. Bagaimana cara toko @CustomAjaib menaikkan kuantitas penjualannya?

Jawab :

“Lalu ada juga fitur yang disediakan oleh Shopee dan ada aturan jualan saya sendiri. Pertama saya selalu mengaktifkan fitur Gratis Ongkos kirim, penjualan di Shopee saya selalu unggul di gratis ongkos kirim ini, walaupun hanya untuk beberapa kota tertentu tapi fitur ini cukup membantu saya mempromosikan produk. Kedua saya selalu mengikuti program khusus Shopee, program khusus ini adalah eventnya Shopee. Dalam sebulan wajib ada 2 event yang memnag selalu saya ikutin. Ada event tanggal cantiik dan event Shopee Gajian Sale, disini jauh lebih banyak lagi peminat untuk belinya karna Shopee memberikan promo lebih saat event seperti flash sale, cashback, gratis ongkos kirim untuk seluruh kota dan lainnya, biasanya penjualan yang turun dihari biasa akan tergantikan omsetnya pada dihari event seperti itu. Lalu ketiga ada promosi saya sendiri kasih bonus untuk pembeli secara random. Saya suka kasih lebih buku atau celengan ke pembeli.”

15. Kendala apa saja yang ada saat melakukan promosi toko @CustomAjiab?

Jawab :

“dalam promosi Shopee, kita tidak selamanya bisa mengikuti event, dikarenakan ada jumlah slot yang terbatas. Misalnya Ketika kita ikut event jam 12 siang, belum tentu di jam event berikutnya bisa ikut lagi. Bahkan besoknya pun belum tentu kita dapat juga.”

16. Apakah yang dilakukan agar konsumen tetap Kembali lagi membeli produk?

Jawab :

“melakukan broadcast chat untuk meminta feedback kualitas produk dan pelayanan, kualitas produk dan pelayanan trus diperbaiki, diskusi dnegan baik karna semakin nyaman diskusi antar pembeli dan penjual semakin percaya pembeli untuk membeli barang”

Tambahan :

17. Apakah fitur gratis ongkos kirim ini sangat berpengaruh terhadap penjualan ditoko Shopee @CustomAjaib?

Jawab :

“sangat berpengaruh, karena banyakan dari pelanggan kita Ketika fitur gratis ongkos kirim ini ga di aktifkan, mereka menanyakan apakah tidak ada voucher gratis ongkos kirim?dan jika saya jawab tidak ada mereka banyak yang tidak jadi beli”

18. Apakah mengikuti program khusus Shopee ini sangat berpengaruh terhadap penjualan ditoko Shopee @CustomAjaib?

Jawab :

“iya sangat berpengaruh, karena sehari biasanya setiap usaha pasti ada naik turunnya penjualan atau omset, nah dari event khusus Shopee ini penjualan yang sehari-hari biasanya sepi bisa tergantikan sehari khusus event ini, penjualan jadi naik drastis”

19. Apakah ada promosi diluar Shopee yang dilakukan juga?

Jawab :

“tidak, karena efektifitas untuk media sosial saya kurang berpengaruh dan hanya membuang waktu. ”

20. Bagaimana cara agar calon pembeli di @CustomAjaib yakin dan percaya untuk membeli?

Jawab :

“biasanya saya melakukan chat personal melalui whatsapp milik toko untuk pembicaraan lebih instens nya”

21. Kendala apa saja yang didapatkan saat proses pengiriman sampai barang diterima oleh pembeli?

Jawab :

“kalau untuk bagian pengirimannya sih biasanya barang yang diterima suka hancur dijalan kalau memang perjalnaannya jauh, makannya saya suka menyarankan jika memang kotanya jauh dari Tangerang untuk beli packing tambahan. Karena dikirim dari toko sudah bagus dan rapih, sudah ada dilapisi plastic opp, bubble satu lapis dan plastic polimare juga masih suka jelek pas sampai. Karena kondisi pengiriman yang lumayan rentan. Nah kalau pembeli klaim dan ada video unboxingnya Palingan kalau kaya gitu kita dari toko ganti dan kirim ulang barangnya yang bagus. Nah biasanya toko yang nanggung biaya pengiriman, malah kadang harga ongkos kirim dibandingkan dengan harga barangnya jauh lebih mahal ongkos kirimnya. Jadi nombok”

Pertanyain informan 1:

Hasil transkrip wawancara informan1 (Reseller)

Nama : Noviar Jalu

Usia : 29 tahun

Jabatan : Reseller toko Cutsom Ajaib

Tanggal / tempat : 25 Desember 2022 / Kediaman Informan

Proses : Bertemu langsung

1. Apakah anda konsumen ditoko @CustomAjaib?

Jawab :

“iya saya konsumen @CustomAjaib, saya reseller yang menjual kembali barang yang dijualan oleh toko @CustomAjaib”

2. Bagaimana awal mula anda bisa membeli produk dari @CustomAjaib?

Jawab :

“Saya mendapatkan referensi dari adik saya sendiri.”

3. Apa yang membuat anda membeli produk dari toko @CustomAjaib bukan ditoko lain?

Jawab :

“Menurut saya pertama, Custom Ajaib memiliki keunggulan kecepatan dalam merespon pelanggan, dan kecepatan tersebut sangat membantu saya dalam menunjang penjualan produk offline saya, yang kedua harga saya membeli produk selalu stabil dan tidak naik turun, dan yang terakhir penjualnya pun selalu mengedukasi saya selaku pembeli yang menjual barang kembali”

(product)

4. Produk apa yang anda beli ditoko @CustomAjaib?

Jawab :

“Buku Custom dan sticker”

5. Berapa kali anda bertransaksi ditoko @CustomAjaib?

Jawab :

“Setiap hari saya selalu melakukan transaksi ditoko tersebut”

(price)

6. Berapa harga produk yang anda beli ditoko @CustomAjaib?

Jawab :

“Kebetulan saya mendapatkan harga reseller mulai dari 9.500 rupiah.”

7. Apakah harga jual produk dari toko @CustomAjaib sesuai dengan kualitas barang?

Jawab :

“Sejauh ini saya puas dengan kualitas.”

(place)

8. Dimana anda membeli produk dari toko @CustomAjaib?

Jawab :

“Biasanya saya setiap jam 3 sore mendatangi toko custom ajaib secara langsung, jika saya berhalangan hadir biasanya saya berkoordinasi dengan penjual melalui whatsapp”

(promotion)

9. Menurut Anda, apakah sudah memiliki strategi komunikasi pemasaran yang tepat untuk menarik konsumen membeli produk yang mereka jual?

jawab :

“Iya tepat, hal tersebut terbukti dengan banyaknya iklan produk custom ajaib yang terpampang diiklan sosial media, seperti di instagram, facebook dan lain-lain yang saya temukan tanpa sengaja”

((Pormotion Mix))

10. Apakah anda selaku konsumen merasakan promo khusus dari penjual?

Jawab :

“Iya tentu, biasanya saya jika memesan diatas 200 pc buku saya dikenakan potongan harga sebesar 5%-10%.”

11. Apakah anda pernah memperkenalkan toko @CustomAjaib kepada teman atau kerabat?

Jawab :

“tidak pernah.”

12. Apakah pelayanan toko “Custom Ajaib” cukup memuaskan?jawab :

Jawab :

“Iya sangat memuaskan.”

(Minat Beli)

13. Apakah anda berniat akan membeli kembali produk yang dipasarkan oleh toko “Custom Ajaib”?apa alasannya?

Jawab :

“Iya tentu, karena selama harga beli untuk saya masih bagus saya akan tetap berlangganan ditoko tersebut.”

14. Apa saran anda selaku konsumen untuk produk dari toko @CustomAjaib?

Jawab :

“Lebih ditingkatkan lagi komunikasi antara penjual dengan kurir karena beberapa kesempatan jika ada kurir ekspedisi mengirim barang ke alamat toko saya kurir tersebut tersasar tidak sesuai titik.”

Pertanyaan informan 2:

Hasil transkrip wawancara informan 2 (pembeli)

Nama : Nathasya Josevin
Usia : 23 tahun
Jabatan : Karyawan PT. Mega Mustika Gemilang
Tanggal / tempat : 27 Desember 2022
Proses : Bertemu langsung



1. Apakah anda konsumen di toko @CustomAjaib?

Jawab :

“iya”

2. Bagaimana awal mula anda bisa membeli produk dari @CustomAjaib?

Jawab :

“Bermula liat di Flashsale Online Shop Shopee”

3. Apa yang membuat anda membeli produk dari toko @CustomAjaib bukan di toko lain?

Jawab :

“Kaerna barangnya bisa Custom, Pelayanan Cepat, Kualitas bagus dan harga Terjangkau”

(product)

4. Produk apa yang anda beli di toko @CustomAjaib?

jawab :

“buku jilid spiral”

5. Berapa kali anda bertransaksi di toko @CustomAjaib?

Jawab :

“5 kali bertransaksi”

(price)

6. Berapa harga produk yang anda beli di toko @CustomAjaib?

Jawab :

“ 9 ribu”

7. Apakah harga jual produk dari toko @CustomAjaib sesuai dengan kualitas barang?

Jawab :

“iya sesuai, kualitas dan harga sangat pas”

(place)

8. Dimana anda membeli produk dari toko @CustomAjaib?

Jawab :

“di online shop Shopee”

(promotion)

9. Menurut Anda, apakah sudah memiliki strategi komunikasi pemasaran yang tepat untuk menarik konsumen membeli produk yang mereka jual?

Jawab :

“sudah, karna toko tersebut sering melakukan promosi pada event tertentu dan lewat beranda saya”

10. Apakah anda selaku konsumen merasakan promo khusus dari penjual?

Jawab :

“iya saya mendapat promo gratis ongkos kirim dengan minimal pembelian 30 ribu rupiah”

11. Apakah anda pernah memperkenalkan toko @CustomAjaib kepada teman atau kerabat?

jawab :

“belum pernah, tapi akan saya kenalkan”

(Minat Beli)

12. Apakah anda berniat akan membeli kembali produk yang dipasarkan oleh toko @CustomAjaib?apa alasannya?

Jawab :

“Iya tentu, karena produk yang dibuat atau dimiliki oleh toko Custom Ajaib ini sangat unik dan harga terjangkau”

13. Apa saran anda selaku konsumen untuk produk dari toko @CustomAjaib?

Jawab :

“saran saya lebih banyak lagi variasi, model dan jenis bukunya”

Pertanyaan informan 3:

Hasil transkrip wawancara informan 3(pembeli)

Nama : Fibri Wulandari

Usia : 24 tahun

Jabatan : Karyawan Swasta

Tanggal / tempat : 23 Desember 2022 / Kediaman masing-masing

Proses : *online chat*



1. Apakah anda konsumen di toko @CustomAjaib?

Jawab :

“iya betul“

2. Bagaimana awal mula anda bisa membeli produk dari @CustomAjaib?

Jawab :

“oh itu awalnya si saya cari-cari notebook di Shopee, nah kebetulan produk dari toko @CustomAjaib ada di paling atas dan riviewnya bagus jadi saya tertarik”

3. Apa yang membuat anda membeli produk dari toko @CustomAjaib bukan di toko lain?

Jawab :

“yang pertama si karena harganya terjangkau, terus bisa Custom cover notebooknya”

(product)

4. Produk apa yang anda beli di toko @CustomAjaib?

Jawab :

“baru beli 2 notebook si hehe”

5. Berapa kali anda bertransaksi di toko @CustomAjaib?

Jawab :

“sudah 2x”

(price)

6. Berapa harga produk yang anda beli di toko @CustomAjaib?

Jawab :

“9 rb dan satunya lagi 12 rb”

7. Apakah harga jual produk dari toko @CustomAjaib sesuai dengan kualitas barang?

Jawab :

“sangat sesuai karena hasil print covernya baguss”

(place)

8. Dimana anda membeli produk dari toko @CustomAjaib?

Jawab :

“di Shopee”

(promotion)

9. Menurut Anda, apakah sudah memiliki strategi komunikasi pemasaran yang tepat untuk menarik konsumen membeli produk yang mereka jual?

Jawab :

“ya sudah menarik”

10. Apakah anda selaku konsumen merasakan promo khusus dari penjual?

jawab :

“waktu itu saya dapat bonus sama gratis ongkos kirim”

11. Apakah anda pernah memperkenalkan toko @CustomAjaib kepada teman atau kerabat?

Jawab :

“pernahh, karena waktu itu teman saya lagi cari notebook seperti punya saya”

(Minat Beli)

12. Apakah anda berniat akan membeli kembali produk yang dipasarkan oleh toko @CustomAjaib?apa alasannya?

Jawab :

“pastii karena barangnya bagus dan harga terjangkau.”

13. Apa saran anda selaku konsumen untuk produk dari toko @CustomAjaib?

Jawab :

“Mungkin kalo beli produk banyak dapat harga grosir. Dan perbanyak lagi produk yang menarik”

Pertanyaan informan 4:

Hasil transkrip wawancara informan 3(pembeli)

Nama : Melbia Intan Silmi

Usia : 23 tahun

Jabatan : Mahasiswa

Tanggal / tempat : 28 Desember 2022

Proses : *online chat*



1. Apakah anda konsumen di toko @CustomAjaib?

Jawab :

“iya benar”

2. Bagaimana awal mula anda bisa membeli produk dari @CustomAjaib?

Jawab :

“mencari di Shopee”

3. Apa yang membuat anda membeli produk dari toko @CustomAjaib bukan di toko lain?

Jawab :

“untuk harganya murah, produkpun bagus, hasil print-an Custom juga jernih”

(product)

4. Produk apa yang anda beli di toko @CustomAjaib?

Jawab :

"Noteboook a6 dan Notebook Custom"

5. Berapa kali anda bertransaksi di toko @CustomAjaib?

Jawab :

"3 kali an"

(price)

6. Berapa harga produk yang anda beli di toko @CustomAjaib?

Jawab :

"12 ribu dan 6 ribu"

7. Apakah harga jual produk dari toko @CustomAjaib sesuai dengan kualitas barang?

Jawab :

"di luar ekspetasi saya, kualitas bagus"

(place)

8. Dimana anda membeli produk dari toko @CustomAjaib?

Jawab :

"dari Shopee"

(promotion)

9. Menurut Anda, apakah sudah memiliki strategi komunikasi pemasaran yang tepat untuk menarik konsumen membeli produk yang mereka jual?

Jawab :

"sudah, dengan adanya bisa Custom Notebook semakin menarik minat pembeli. Jadi pembeli bisa request gambar sesuai keinginan"

10. Apakah anda selaku konsumen merasakan promo khusus dari penjual?

jawab :

“iya, gratis ongkos kirim”

11. Apakah anda pernah memperkenalkan toko @CustomAjaib kepada teman atau kerabat?

Jawab :

“iya pernah ke adik sepupu saya”

(Minat Beli)

12. Apakah anda berniat akan membeli kembali produk yang dipasarkan oleh toko @CustomAjaib?apa alasannya?

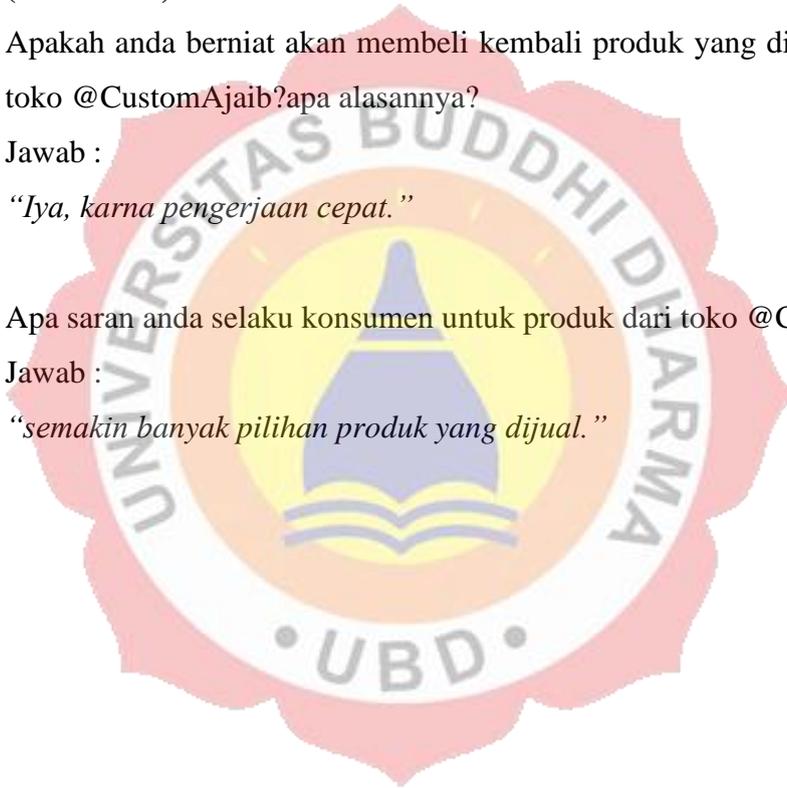
Jawab :

“Iya, karna pengerjaan cepat.”

13. Apa saran anda selaku konsumen untuk produk dari toko @CustomAjaib?

Jawab :

“semakin banyak pilihan produk yang dijual.”



SIMILARITY CEK (TURNITIN)



UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

Jl. Imam Bonjol No. 41 Karawaci Ilir, Tangerang
021 5517853 / 021 5586822 admin@buddhidharma.ac.id

February 09, 2023

Editor Explanation:

Dear **FRICILIA AFIFAH DESTI FAUZIAH**,
Thank you for your trust in our services.

Based on the text assessment on the submitted paper below:

Student ID : 20180400059
Faculty : Sosial dan Humaniora/Ilmu Komunikasi
Title : STRATEGI PEMASARAN DIGITAL DALAM MENINGKATKAN MINAT BELI KONSUMEN DI MARKETPLACE SHOPEE @CUSTOMAJAIB
Type : Thesis

Turnitin suggests the similarity among your article with the articles in application are listed below:

Word Count : 11568
Character Count : 0
Similarity Index : 17
Internet Source : 17
Publication : 4
Student Paper : 5
Exclude quotes : Off
Exclude bibliography : On
Exclude matches : 10 words

This report provides results of literature similarity assessment, if the result show unusually high percentage of similarity according to our institution's standard your supervisor(s) or ethic committee may re-examine your literature.

Thank you for your attention and cooperation.

Sincerely,
Riki, M.Kom
UBD-Training Center

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Identitas Pribadi

Nama : Fricilia Afifah Desti Fauziah
Tempat/Tanggal Lahir : Jakarta, 8 Desember 1999
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Villa Tangerang Elok, Blok C 11/2a. Kab.
Tangerang. Pasar Kemis. Banten.
No. Tlp : 081288530288
IPK : 3.57
Riwayat Pendidikan : SDS TUNAS ELOK
SMPS HARAPAN BANGSA
SMKN 1 TANGERANG



KARTU BIMBINGAN TA/SKRIPSI

NIM : 20180400059
Nama Mahasiswa : FRICILIA AFIFAH DESTI FAUZIAH
Fakultas : Sosial dan Humaniora
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Jenjang : Strata Satu
Tahun Akademik/Semester : 2022/2023 Ganjil
Dosen Pembimbing : Suryadi Wardiana, M.I.Kom
Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN DIGITAL DALAM MENINGKATKAN
MINAT BELI KONSUMEN DI MARKETPLACE SHOPEE
@CUSTOMAJAIB

Tanggal	Catatan	Paraf
2022-08-26	PENENTUAN JUDUL	h
2022-09-01	ACC JUDUL	h
2022-09-08	PENGAJUAN BAB 1	h
2022-09-22	REVISI BAB 1	h
2022-10-06	ACC BAB 1 DAN PENGAJUAN BAB 2	h
2022-10-20	REVISI BAB 2	h
2022-11-17	ACC BAB 2 DAN PENGAJUAN BAB 3	h
2022-11-24	REVISI BAB 3	h
2022-12-08	ACC BAB 3 DAN PENGAJUAN DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA	h
2022-12-18	PENYERAHAN HASIL WAWANCARA DAN PENGAJUAN BAB 4	h
2022-12-29	REVISI BAB 4	h
2023-01-05	ACC BAB 4 DAN LANJUT BAB 5	h
2023-01-19	ACC BAB 5 DAN LANJUT DAFTAR ISI, ABSTRAK, DAFTAR PUSTAKA, LAMPIRAN.	h
2023-01-26	ACC FINAL DAN LANJUT SIDANG	h

Mengetahui
Ketua Program Studi

Galuh Kusuma Hapsari, M.I.Kom.

Tangerang, 14 March 2023

Pembimbing

Suryadi Wardiana, M.I.Kom