

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian dan mendapatkan data-data untuk menghasilkan temuan-temuan penelitian, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Terkait dengan strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh *E-Commerce* Suncris_mandiri, Suncris_mandiri menggunakan komunikasi pemasaran seperti adanya strategi produk, strategi harga, strategi tempat, dan strategi promosi.
2. Kendala yang dihadapi Suncris_mandiri adalah karena banyaknya kompetitor yang menjual produk dengan lebih murah, selain itu karena adanya pandemi yang membuat adanya penurunan penjualan produk.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dengan melihat realita dilapangan, Maka terdapat beberapa saran yaitu:

1. Bagi Suncris_mandiri, hasil penelitian bisa menjadi bahan perbaikan untuk lebih baik lagi. Suncris_mandiri dapat meningkatkan media promosi melalui akun shopee yang dikelola Suncris_mandiri agar lebih banyak menarik minat dari konsumen, serta lebih memperbanyak interaksi pada konsumen guna memperluas kegiatan komunikasi pemasaran yang dilakukan.
2. Suncris_mandiri juga dapat lebih meningkatkan kreatifitas dalam membuat konten-konten yang menarik dan harus lebih banyak mengembangkan strategi komunikasi pemasaran dengan mempertimbangkan apa yang menjadi daya tarik konsumen, sehingga konsumen dapat lebih loyal terhadap produk yang dijual.
3. Suncris_mandiri agar dapat lebih meningkatkan kualitas *endorment* dengan mempertimbangkan selebgram yang memiliki daya tarik lebih banyak dari yang sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

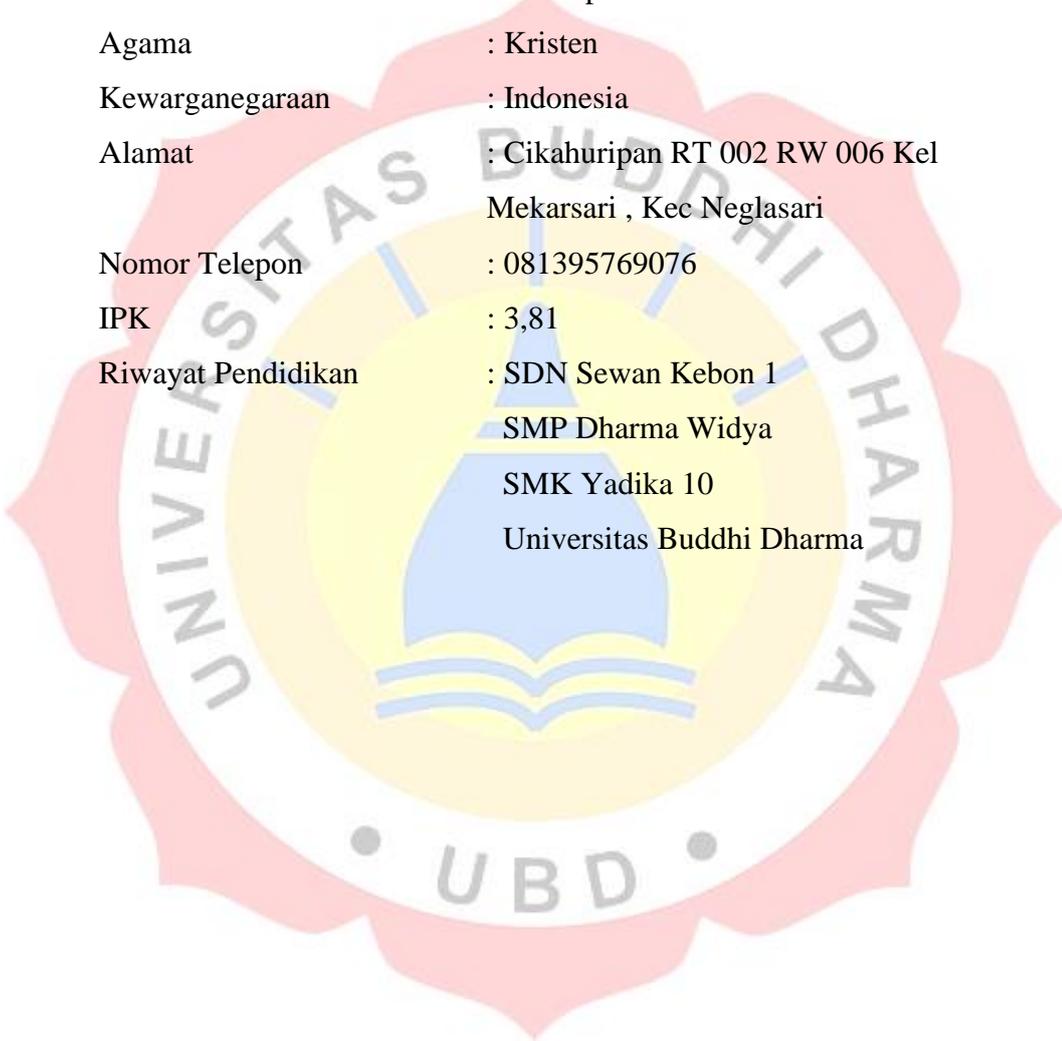
- Assauri, Sofjan. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Press.
- Firmansyah, Anang. (2018). *Perilaku Konsumen: sikap dan pemasaran*. Yogyakarta. CvBudi Utama.
- Kennedy, John. E dan R Dermawan Soemanagara. (2006). *Marketing Communication- Taktik dan Strategi*. Jakarta. PT Buana Ilmu Populer (kelompok Gramedia).
- Kotler Philip, dan Amstrong Gary. (2013). *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi ke-12. PenerbitErlangga.
- Kotler and Keller. (2008). *Manajemen Pemasaran Jilid 2*. Jakarta. Erlangga.
- Moleong. L. J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Morissan. (2010). *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Jakarta: Kencana PrenadaMedia Group.
- Soemanagara. (2008). *Strategic Marketing Communication: konsep strategis dan terapan*, Bandung: Alfabeta.
- Suyanto, Muhammad. (2008). *Muhammad Business Strategi dan Ethnics (Etika dan Strategi Bisnis Nabi Muhammad SAW)*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Tjiptono Fandy, (2001). *Strategi Pemasaran*. Edisi pertama. Yogyakarta. Andi Offset.
- Amriel, E. E. Y., & Ariescy, R. R. (2021). Analisa Engagement Rate Di Instagram: Fenomena Like Dan Komentar. *Jurnal Media Manajemen Jasa*, 9(2).
- Aziiza, A. R., Herman, M., & Wafa, M. A. (2021). Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Meningkatkan Loyalitas Konsumen Pada Toko Kopi Mae Di Banjarmasin. *eProceedings of Management*. 6(3).
- Dina, N. (2024). Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Omah Kopi Mandiri Tulungagung Melalui Media Sosial Instagram. *Costing*, 7(3), 4010–4018. <https://doi.org/10.31539/costing.v7i3.9095>
- Febriani, M. (2014). Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Membangun Brand Image Pada Media Sosial Twitter @Pekanbaruco. *Jurnal Fisip*, 1(2).

- Giantika, G. G. (2020). Strategi Komunikasi Pemasaran Online Produk Busana Muslim Zoya Melalui Instagram @ zoyalovers (Studi Deskriptif Kualitatif Akun Instagram @ zoyalovers). *Jurnal Komunikasi*, 11(1).
- Hanif, M., & Ajimat, A. (2024). Strategi Komunikasi Pemasaran “OPPO” Dalam Meningkatkan Penjualan Produk (Studi Pada Toko Erafone Ciputat – Tangerang Selatan). *Akademik: Jurnal Mahasiswa Ekonomi Dan Bisnis*, 4(1), 141–146. <https://doi.org/10.37481/jmeh.v4i1.679>
- Harahap, D. A. (2018). Perilaku Belanja *Online* di Indonesia. *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia Pendidikan Islam*, 9(2).
- Safitri, N. A. (2017). Strategi Komunikasi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Beli Konsumen Melalui Media Sosial. *Competence: Journal Of Management Studies*. 11(2).
- Shaputri, D. A., & Abdurahman, M. S. (2019). Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Meningkatkan Loyalitas Konsumen Pada Cafe Coffe Di Bandung. *Jurnal E-Proceeding Of Management*.
- Aziz, M. A. (2019). Strategi Komunikasi Pemasaran *E-Commerce* One Four Three.co di Insatagram Dalam Meningkatkan *Brand Awareness*. Universitas Prof. DR. Moestopo Jakarta.
- Fani, A. (2018). Strategi Komunikasi Pemasaran *E-Commerce* Babyeye_id Melalui Aplikasi Instagram dalam Meningkatkan Penjualan Produk. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Sahin, S. (2019). Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Pada Akun Instagram @Beautymaskerofficial. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
- Sari, R. (2023). Strategi Komunikasi Pemasaran Toko Violet Mart Di Grand Tomang Kota Tangerang Dalam Meningkatkan Penjualan. Universitas Buddhi Dharma.
- Tanizar, A. (2023). Strategi Komunikasi Pemasaran @Toko_Lolii Dalam Mempromosikan Produk Pada Konsumen Melalui Tiktok Shop.
- Fauziah, F, A, D. (2023). Strategi Pemasaran Digital Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Di *E-Commerce* Shopee @Customajaib.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Identitas Pribadi

Nama Lengkap : Lia Candriani
Tempat Tanggal Lahir : Tangerang, 20 Agustus 2002
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Kristen
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Cikahuripan RT 002 RW 006 Kel
Mekarsari , Kec Neglasari
Nomor Telepon : 081395769076
IPK : 3,81
Riwayat Pendidikan : SDN Sewan Kebon 1
SMP Dharma Widya
SMK Yadika 10
Universitas Buddhi Dharma



LAMPIRAN
PEDOMAN WAWANCARA

1. Daftar Pertanyaan untuk Owner Suncris_mandiri

1. Bagaimana awal memulai usaha *E-Commerce* Suncris_mandiri ?
2. Bagaimana komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh *E-Commerce* Suncris_mandiri ?
3. Kenapa anda memilih strategi pemasaran tersebut?
4. Keuntungan apa saja yang didapatkan *E-Commerce* Suncris_mandiri saat memasarkan produknya melalui e-commerce Shopee?
5. Apa kendala yang dihadapi *E-Commerce* Suncris_mandiri saat menjalankan startegi komunikasi pemasaran ?
6. Bagaimana pemilihan produk yang akan dijual di Suncris_mandiri ? (seperti pemilihan bahan baku dan kualitas)
7. Bagaimana Suncris_mandiri menghadapi hal tersebut dan bagaimana agar tetap menjadi pilihan konsumen ?
8. Apa yang menjadi faktor pendukung untuk menjalankan bisnis usaha kursi ini dalam menghadapi pesaing ?
9. Produk apa saja yang dihasilkan oleh Suncris_mandiri ?
10. Bagaimana startegi penetapan harga yang ditetapkan oleh Suncris_mandiri?
11. Bagaimana promosi yang dijalankan Suncris_mandiri selama ini ?
12. Faktor apa saja yang meningkatkan penjualan produk Suncris_mandiri ?
13. Bagaimana jika produk yang dijual Suncris_mandiri memiliki cacat saat produk sampai pada pembeli ?
14. Apakah ada promosi khusus yang dilakukan saat penjualan menurun ?
15. Inovasi apa yang dilakukan Suncris_mandiri saat penjualan menurun ?
16. Seberapa besar dampak yang ditimbulkan kepada Suncris_mandiri saat penjualan menurun ?

17. Apakah Suncris_mandiri mengalami kendala saat melakukan penjualan melalui e-commerce Shopee?

2. Daftar Pertanyaan untuk Karyawan Suncris_mandiri

1. Bagaimana komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh *E-Commerce* Suncris_mandiri?
2. Apakah pemasaran yang dilakukan Suncris_mandiri saat ini sudah efektif?
3. Bagaimana strategi penetapan harga yang diterapkan oleh Suncris_mandiri?
4. Apakah kualitas yang diberikan Suncris_mandiri sudah baik?
5. Bagaimana cara Suncris_mandiri agar tetap menjadi pilihan konsumen?
6. Apakah kualitas produk yang baik oleh Suncris_mandiri membuat konsumen tetap menjadi loyal ?
7. Bagaimana kondisi penjualan Suncris_mandiri melalui e-commerce Shopee?

3. Daftar Pertanyaan untuk Konsumen Suncris_mandiri

1. Dari mana mengetahui *E-Commerce* Suncris_mandiri?
2. Bagaimana kualitas produk yang dijual oleh *E-Commerce* Suncris_mandiri?
3. Bagaimana harga produk-produk dari *E-Commerce* Suncris_mandiri apakah sesuai dengan kualitas yang dijual?
4. Apa yang membuat anda tertarik untuk membeli produk di *E-Commerce* Suncris mandiri?
5. Sebelum memutuskan belanja secara *online* apa yang anda lihat dari toko tersebut?
6. Mengapa anda lebih memilih berbelanja *online* ketimbang langsung datang pada toko offline?
7. Berapa kali anda melakukan pembelian ulang pada produk Suncris_mandiri?
8. Mengapa anda tertarik untuk melakukan pembelian ulang pada produk Suncris_mandiri?

TRANSKRIP WAWANCARA



Transkrip Hasil Wawancara Dengan Owner

Hasil Transkrip wawancara pada narasumber utama (Pemiliki Suncris_mandiri)

Nama : Nirwan

Jabatan : Pemilik Suncris_mandiri

Tanggal : 5 Juli 2024, pukul 10.00

Proses: Via Offline (Wawancara secara tatap muka)

4. Daftar Pertanyaan untuk Owner Suncris_mandiri

1. Penulis : Bagaimana awal memulai usaha *E-Commerce* Suncris_mandiri ?

Narasumber : Memulai usaha *E-Commerce* Suncris_mandiri awalnya riset pasar terlebih dahulu seperti kompetitor, skala usaha, target pembeli. Setelah itu mulai membuat bussiner plan seperti : analisis swot, startegi pemasaran, memilih platform e-commerce, desain toko, mulai riset bahan untuk produk.

2. Penulis : Bagaimana komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh *E-Commerce* Suncris_mandiri ?

Narasumber : Komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Suncris_mandiri yaitu dengan menggunakan platform media sosial seperti Shopee, selain itu Suncris_mandiri juga menggunakan endorse untuk lebih mengenalkan produk kita.

3. Penulis : Kenapa anda memilih strategi pemasaran tersebut?

Narasumber : dikarenakan Endorse pada zaman sekarang memang lebih efektif dikarenakan lebih mudah untuk menarik datangnya konsumen, selain itu membuat pengikut di Shopee semakin bertambah.

4. Penulis : Keuntungan apa saja yang didapatkan *E-Commerce* Suncris_mandiri saat memasarkan produknya melalui e-commerce Shopee?

Narasumber : Keuntungan kita saat memasarkan produk di media sosial tentu lebih mudah dikenal oleh para konsumen, karena memang itu yang diharapkan oleh para bisnis online, terlebih memasarkan produk di media sosial kan tidak mudah tapi pasti bisa asal mau talatent, selain itu ketika memasarkan produk di media sosial kita dapat menjangkau para konsumen dari mana saja tidak hanya yang ada di kota Jakarta Barat.

5. Penulis : Apa kendala yang dihadapi *E-Commerce* Suncris_mandiri saat menjalankan startegi komunikasi pemasaran ?

Narasumber : Kendala yang dihadapi yaitu karena banyaknya kompetitor yang menjual barang yang sama dengan harga yang lebih murah dari yang kita produksi, dan juga terdapat kendala dari sisi keuangan sangat mengalami penurunan omset ya kendala juga harga bahan yang naik, sedangkan kita harus memutar otak supaya harga yang kita jual bisa tetap

6. Penulis : Bagaimana pemilihan produk yang akan dijual di Suncris_mandiri (seperti pemilihan bahan baku dan kualitas)?

Narasumber : iyah kami memilih bahan seperti kain dll yang memiliki kualitas terbaik pastinya, tim produksi kami selalu dalam pengawasan untuk meminimalisir adanya cacat pada produk kami.

7. Penulis : Bagaimana Suncris_mandiri menghadapi hal tersebut dan bagaimana agar tetap menjadi pilihan konsumen ?

Narasumber : kami menjaga kualitas produk yang kami miliki, dan kami selalu mengutamakan pelayanan maka dari itu jika terjadi kecacatan dari produk yang kami jual, maka kami akan mengganti barang tersebut.

8. Penulis : Apa yang menjadi faktor pendukung untuk menjalankan bisnis usaha kursi ini dalam menghadapi pesaing ?

Narasumber : faktor pendukungnya dari sisi pemasaran mungkin ya, kami menggunakan endorse melalui selebgram yang dimana jarang dimiliki oleh

kompetitor kami, selain itu review penjualan kami mendapat respon positif dan banyak konsumen yang sudah melakukan pembelian berulang.

9. Penulis : Produk apa saja yang dihasilkan oleh Suncris_mandiri ?

Narasumber : kami menjual barang furniture seperti kursi kantor, sandaran kursi, roda kursi, perlengkapan kamar mandi rumah ya, tapi produk yang menjadi unggulan kami yaitu kursi kantor.

10. Penulis : Bagaimana startegi penetapan harga yang ditetapkan oleh Suncris_mandiri?

Narasumber : Untuk harga kita kalkuasi semuanya terlebih dahulu dari bahan baku, produksi, dan melihat jenis kain yang kita gunakan, tapi kita memastikan harga yang kita jual memang sesuai dengan kuliatas produk, jadi tidak akan mengecewakan konsumen yang membeli.

11. Penulis : Bagaimana promosi yang dijalankan Suncris_mandiri selama ini ?

Narasumber : Promosi dilakukan dengan endorse, dan kita melakukan giveaway kecil-kecilan dengan syarat save, like, dan share kepada para konsumen dengan hal itu kan konsumen melakukan share kepada para teman-temannya sehingga menghasilkan konsumen baru dan mendapat followers baru. Pemenang yang terpilih akan mendapatkan diskon sehingga hal tersebut juga dapat menarik konsumen.

12. Penulis : Bagaimana jika produk yang dijual Suncris_mandiri memiliki cacat saat produk sampai pada pembeli ?

Narasumber : Kalau ada yang cacat saat produk sudah sampai dipembeli kita meminta bukti video unboxing dulu si mbak, agar kita tahu apakah cacat itu memang dari produksi kita atau enggak, jika memang iya ya kami melakukan return barang kepada konsumen.

13. Penulis : Apakah ada promosi khusus yang dilakukan saat penjualan menurun ?

Narasumber : iyah kami suka memberikan diskon dengan syarat memfollow akun shopee kami, yang nantinya konsumen akan mendapatkan diskon dari produk kami.

14. Penulis : Apakah Suncris_mandiri mengalami kendala saat melakukan

penjualan melalui e-commerce Shopee?

Narasumber : untuk kendala saat melakukan penjualan melalui e-commerce Shopee sejauh ini belum ada ya mbak, karena pelayanan dari shopee sendiri juga tanggap merespon yang menjadi keluhan kita.





Transkrip Hasil Wawancara Dengan Karyawan

Hasil Transkrip wawancara pada karyawan Suncris_mandiri

Nama : Nona

Jabatan : Karyawan Suncris_mandiri

Tanggal : 5 Juli 2024, pukul 17.00

Proses: Via Offline (Wawancara secara tatap muka)

5. Daftar Pertanyaan untuk Karyawan Suncris_mandiri

1. Penulis : Bagaimana komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh *E-Commerce* Suncris_mandiri ?

Narasumber : Komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Suncris_mandiri yaitu dengan menggunakan platform media sosial seperti Shopee, selain itu Suncris_mandiri juga menggunakan endorse untuk lebih mengenalkan produk kita.

2. Penulis : Apa kendala yang dihadapi *E-Commerce* Suncris_mandiri saat menjalankan startegi komunikasi pemasaran ?

Narasumber : Kendala yang dihadapi yaitu karena banyaknya kompetitor yang menjual barang yang sama dengan harga yang lebih murah dari yang kita produksi, dan juga terdapat kendala dari sisi keuaangan sangat mengalami penurunan omset ya kendala juga harga bahan yang naik, sedangkan kita harus memutar otak supaya harga yang kita jual bisa tetap

3. Penulis : Bagaimana pemilihan produk yang akan dijual di Suncris_mandiri (seperti pemilihan bahan baku dan kualitas)?

Narasumber : iyah kami memilih bahan seperti kain dll yang memiliki kualitas terbaik pastinya, tim produksi kami selalu dalam pengawasan untuk

meminimalisir adanya cacat pada produk kami.

4. Penulis : Produk apa saja yang dihasilkan oleh Suncris_mandiri ?

Narasumber : kami menjual barang furniture seperti kursi kantor, sandaran kursi, roda kursi, perlengkapan kamar mandi rumah ya, tapi produk yang menjadi unggulan kami yaitu kursi kantor.

5. Penulis : Bagaimana strategi penetapan harga yang ditetapkan oleh Suncris_mandiri?

Narasumber : Untuk harga kita kalkulasi semuanya terlebih dahulu dari bahan baku, produksi, dan melihat jenis kain yang kita gunakan, tapi kita memastikan harga yang kita jual memang sesuai dengan kualitas produk, jadi tidak akan mengecewakan konsumen yang membeli.

6. Penulis : Bagaimana promosi yang dijalankan Suncris_mandiri selama ini ?

Narasumber : Promosi dilakukan dengan endorse, dan kita melakukan giveaway kecil-kecilan dengan syarat save, like, dan share kepada para konsumen dengan hal itu kan konsumen melakukan share kepada para teman-temannya sehingga menghasilkan konsumen baru dan mendapat followers baru. Pemenang yang terpilih akan mendapatkan diskon sehingga hal tersebut juga dapat menarik konsumen.

7. Penulis : Apakah Suncris_mandiri mengalami kendala saat melakukan penjualan melalui e-commerce Shopee?

Narasumber : untuk kendala saat melakukan penjualan melalui e-commerce Shopee sejauh ini belum ada ya mbak, karena pelayanan dari shopee sendiri juga tanggap merespon yang menjadi keluhan kita.



Transkrip Hasil Wawancara Dengan Konsumen

Hasil Transkrip wawancara pada konsumen Suncris_mandiri

Nama : Vonni

Jabatan : Konsumen Suncris_mandiri

Tanggal : 06 Juli 2024, pukul 10.00

Proses: Via Offline (Wawancara secara tatap muka)

6. Daftar Pertanyaan untuk Konsumen Suncris_mandiri

1. Penulis : Dari mana mengetahui *E-Commerce* Suncris_mandiri?
Narasumber : Dari Shopee, lebih tepatnya waktu Suncris_mandiri endorse selebgram Jakarta Barat
2. Penulis : Bagaimana kualitas produk yang dijual oleh *E-Commerce* Suncris_mandiri?
Narasumber : Produk yang ditawarkan oleh Suncris_mandiri menurut saya memiliki kualitas yang bagus, karena saya suka dari jahitannya yang rapi dan kursinya tidak ada yang goyang.
3. Penulis : Bagaimana harga produk-produk dari *E-Commerce* Suncris_mandiri apakah sesuai dengan kualitas yang dijual?
Narasumber : menurut saya pribadi harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas ya, tidak terlalu murah dan tidak mahal juga
4. Penulis : Apa yang membuat anda tertarik untuk membeli produk di *E-Commerce* Suncris mandiri?
Narasumber : Harga produk yang dijual Suncris_mandiri sangat terjangkau, melihat kain yang digunakan memang bagus jadi harga yang udah dibandrol worth it untuk dibeli
5. Penulis : Sebelum memutuskan belanja secara *online* apa yang anda

lihat dari toko tersebut?

Narasumber : review yang paling utama si jadi kita tau kondisi barang saat samapai itu seperti apa

6. Penulis : Mengapa anda lebih memilih berbelanja *online* ketimbang langsung datang pada toko offline?

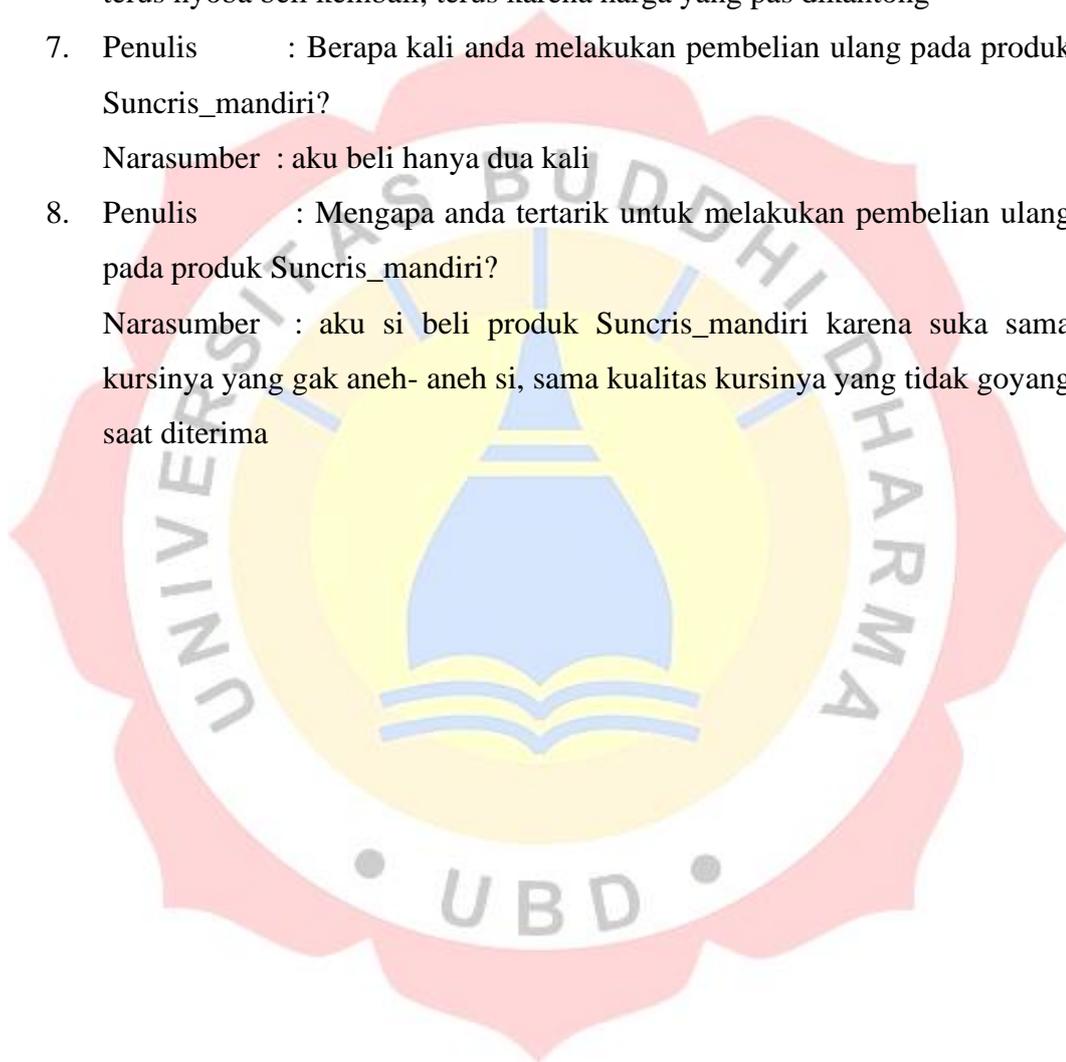
Narasumber : karena coba-coba aja awalnya terus kok bagus kualitasnya terus nyoba beli kembali, terus karena harga yang pas dikantong

7. Penulis : Berapa kali anda melakukan pembelian ulang pada produk Suncris_mandiri?

Narasumber : aku beli hanya dua kali

8. Penulis : Mengapa anda tertarik untuk melakukan pembelian ulang pada produk Suncris_mandiri?

Narasumber : aku si beli produk Suncris_mandiri karena suka sama kursinya yang gak aneh- aneh si, sama kualitas kursinya yang tidak goyang saat diterima





Transkrip Hasil Wawancara Dengan Konsumen

Hasil Transkrip wawancara pada konsumen Suncris_mandiri

Nama : Siska,

Jabatan : Konsumen Suncris_mandiri

Tanggal : 06 Juli 2024, pukul 10.00

Proses: Via Offline (Wawancara secara tatap muka)

7. Daftar Pertanyaan untuk Konsumen Suncris_mandiri

1. Penulis : Dari mana mengetahui *E-Commerce* Suncris_mandiri?

Narasumber : Dari Shopee, lebih tepatnya waktu Suncris_mandiri endorse selebgram Jakarta Barat

2. Penulis : Bagaimana kualitas produk yang dijual oleh *E-Commerce* Suncris_mandiri?

Narasumber : Produk yang ditawarkan oleh Suncris_mandiri menurut saya memiliki kualitas yang bagus, karena saya suka dari jahitannya yang rapi dan kursinya tidak ada yang goyang.

3. Penulis : Bagaimana harga produk-produk dari *E-Commerce* Suncris_mandiri apakah sesuai dengan kualitas yang dijual?

Narasumber : menurut saya pribadi harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas ya, tidak terlalu murah dan tidak mahal juga

4. Penulis : Apa yang membuat anda tertarik untuk membeli produk di *E-Commerce* Suncris mandiri?

Narasumber : Harga produk yang dijual Suncris_mandiri sangat terjangkau, melihat kain yang digunakan memang bagus jadi harga yang udah dibandrol worth it untuk dibeli

5. Penulis : Sebelum memutuskan belanja secara *online* apa yang anda

lihat dari toko tersebut?

Narasumber : review yang paling utama si jadi kita tau kondisi barang saat samapai itu seperti apa

6. Penulis : Mengapa anda lebih memilih berbelanja *online* ketimbang langsung datang pada toko offline?

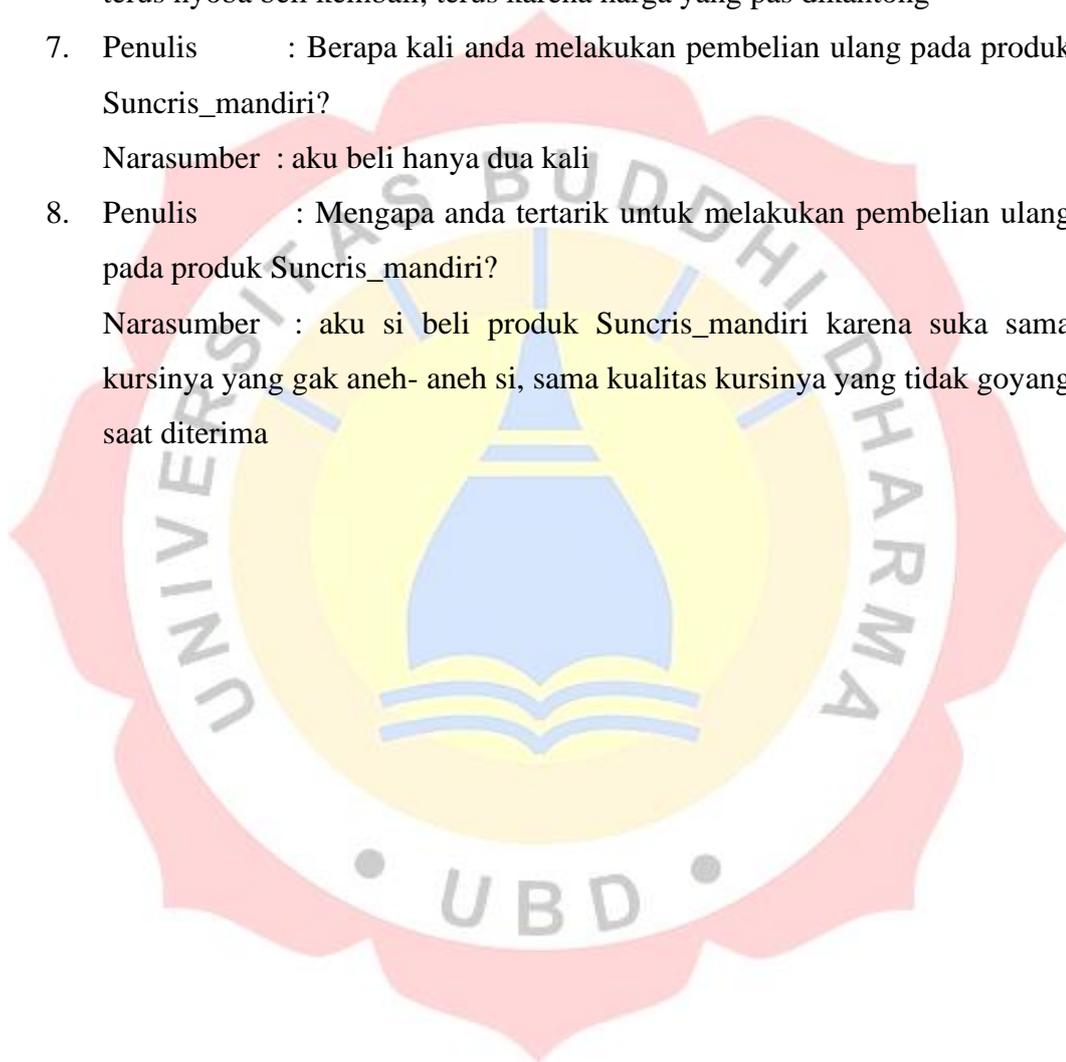
Narasumber : karena coba-coba aja awalnya terus kok bagus kualitasnya terus nyoba beli kembali, terus karena harga yang pas dikantong

7. Penulis : Berapa kali anda melakukan pembelian ulang pada produk Suncris_mandiri?

Narasumber : aku beli hanya dua kali

8. Penulis : Mengapa anda tertarik untuk melakukan pembelian ulang pada produk Suncris_mandiri?

Narasumber : aku si beli produk Suncris_mandiri karena suka sama kursinya yang gak aneh- aneh si, sama kualitas kursinya yang tidak goyang saat diterima





Transkrip Hasil Wawancara Dengan Konsumen

Hasil Transkrip wawancara pada konsumen Suncris_mandiri

Nama : Christina

Jabatan : Konsumen Suncris_mandiri

Tanggal : 06 Juli 2024, pukul 10.00

Proses: Via Offline (Wawancara secara tatap muka)

8. Daftar Pertanyaan untuk Konsumen Suncris_mandiri

1. Penulis : Dari mana mengetahui *E-Commerce* Suncris_mandiri?
Narasumber : Dari Shopee, lebih tepatnya waktu Suncris_mandiri endorse selebgram Jakarta Barat
2. Penulis : Bagaimana kualitas produk yang dijual oleh *E-Commerce* Suncris_mandiri?
Narasumber : Produk yang ditawarkan oleh Suncris_mandiri menurut saya memiliki kualitas yang bagus, karena saya suka dari jahitannya yang rapi dan kursinya tidak ada yang goyang.
3. Penulis : Bagaimana harga produk-produk dari *E-Commerce* Suncris_mandiri apakah sesuai dengan kualitas yang dijual?
Narasumber : menurut saya pribadi harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas ya, tidak terlalu murah dan tidak mahal juga
4. Penulis : Apa yang membuat anda tertarik untuk membeli produk di *E-Commerce* Suncris mandiri?
Narasumber : Harga produk yang dijual Suncris_mandiri sangat terjangkau, melihat kain yang digunakan memang bagus jadi harga yang udah dibandrol worth it untuk dibeli
5. Penulis : Sebelum memutuskan belanja secara *online* apa yang anda lihat dari toko tersebut?

Narasumber : review yang paling utama si jadi kita tau kondisi barang saat sampai itu seperti apa

6. Penulis : Mengapa anda lebih memilih berbelanja *online* ketimbang langsung datang pada toko offline?

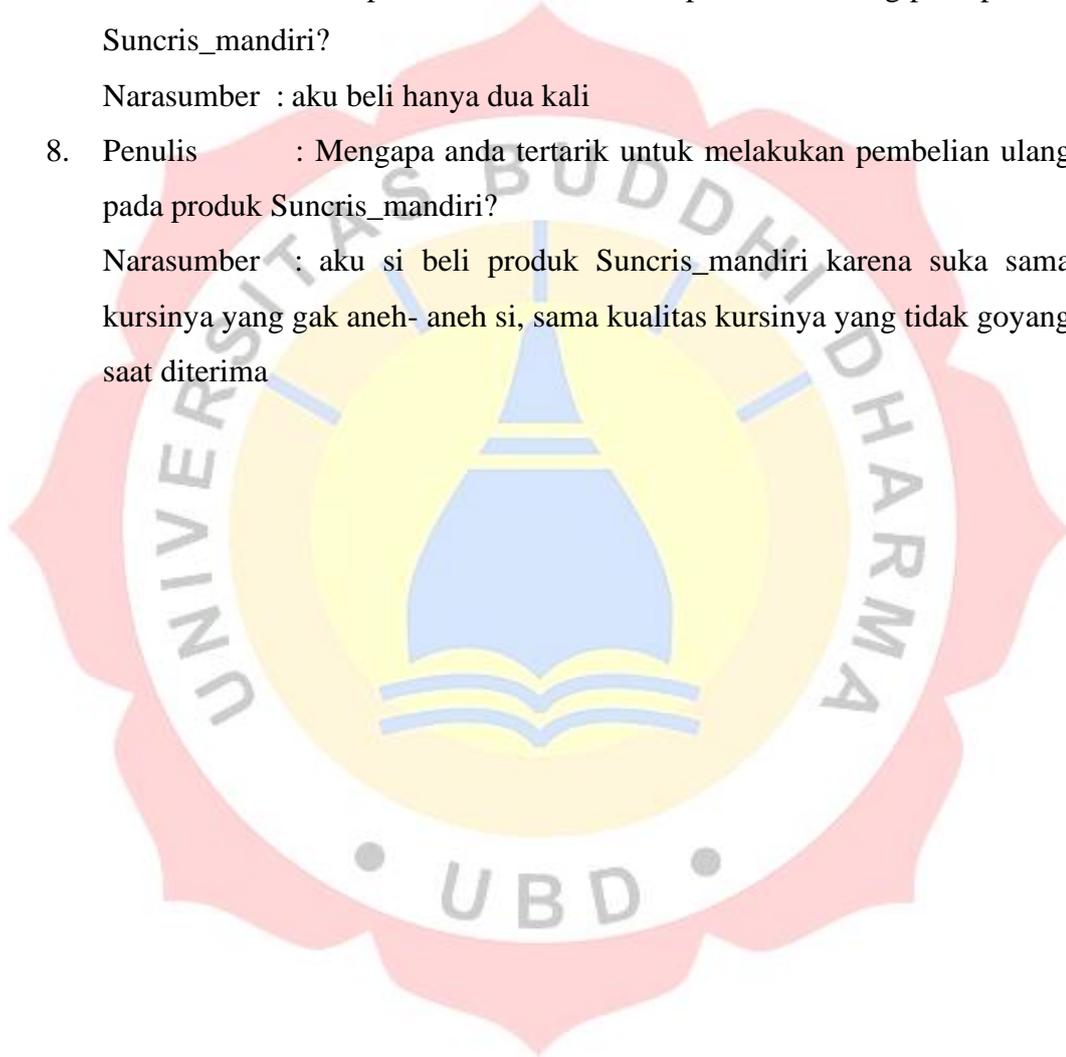
Narasumber : karena coba-coba aja awalnya terus kok bagus kualitasnya terus nyoba beli kembali, terus karena harga yang pas dikantong

7. Penulis : Berapa kali anda melakukan pembelian ulang pada produk Suncris_mandiri?

Narasumber : aku beli hanya dua kali

8. Penulis : Mengapa anda tertarik untuk melakukan pembelian ulang pada produk Suncris_mandiri?

Narasumber : aku si beli produk Suncris_mandiri karena suka sama kursinya yang gak aneh- aneh si, sama kualitas kursinya yang tidak goyang saat diterima





Transkrip Hasil Wawancara Dengan Konsumen

Hasil Transkrip wawancara pada konsumen Suncris_mandiri
Nama : Lourent

Jabatan : Konsumen Suncris_mandiri

Tanggal : 06 Juli 2024, pukul 10.00

Proses: Via Offline (Wawancara secara tatap muka)

9. Daftar Pertanyaan untuk Konsumen Suncris_mandiri

1. Penulis : Dari mana mengetahui *E-Commerce* Suncris_mandiri?
Narasumber : Dari Shopee, lebih tepatnya waktu Suncris_mandiri endorse selebgram Jakarta Barat
2. Penulis : Bagaimana kualitas produk yang dijual oleh *E-Commerce* Suncris_mandiri?
Narasumber : Produk yang ditawarkan oleh Suncris_mandiri menurut saya memiliki kualitas yang bagus, karena saya suka dari jahitannya yang rapi dan kursinya tidak ada yang goyang.
3. Penulis : Bagaimana harga produk-produk dari *E-Commerce* Suncris_mandiri apakah sesuai dengan kualitas yang dijual?
Narasumber : menurut saya pribadi harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas ya, tidak terlalu murah dan tidak mahal juga
4. Penulis : Apa yang membuat anda tertarik untuk membeli produk di *E-Commerce* Suncris mandiri?
Narasumber : Harga produk yang dijual Suncris_mandiri sangat terjangkau, melihat kain yang digunakan memang bagus jadi harga yang udah dibandrol worth it untuk dibeli
5. Penulis : Sebelum memutuskan belanja secara *online* apa yang anda lihat dari toko tersebut?

Narasumber : review yang paling utama si jadi kita tau kondisi barang saat sampai itu seperti apa

6. Penulis : Mengapa anda lebih memilih berbelanja *online* ketimbang langsung datang pada toko offline?

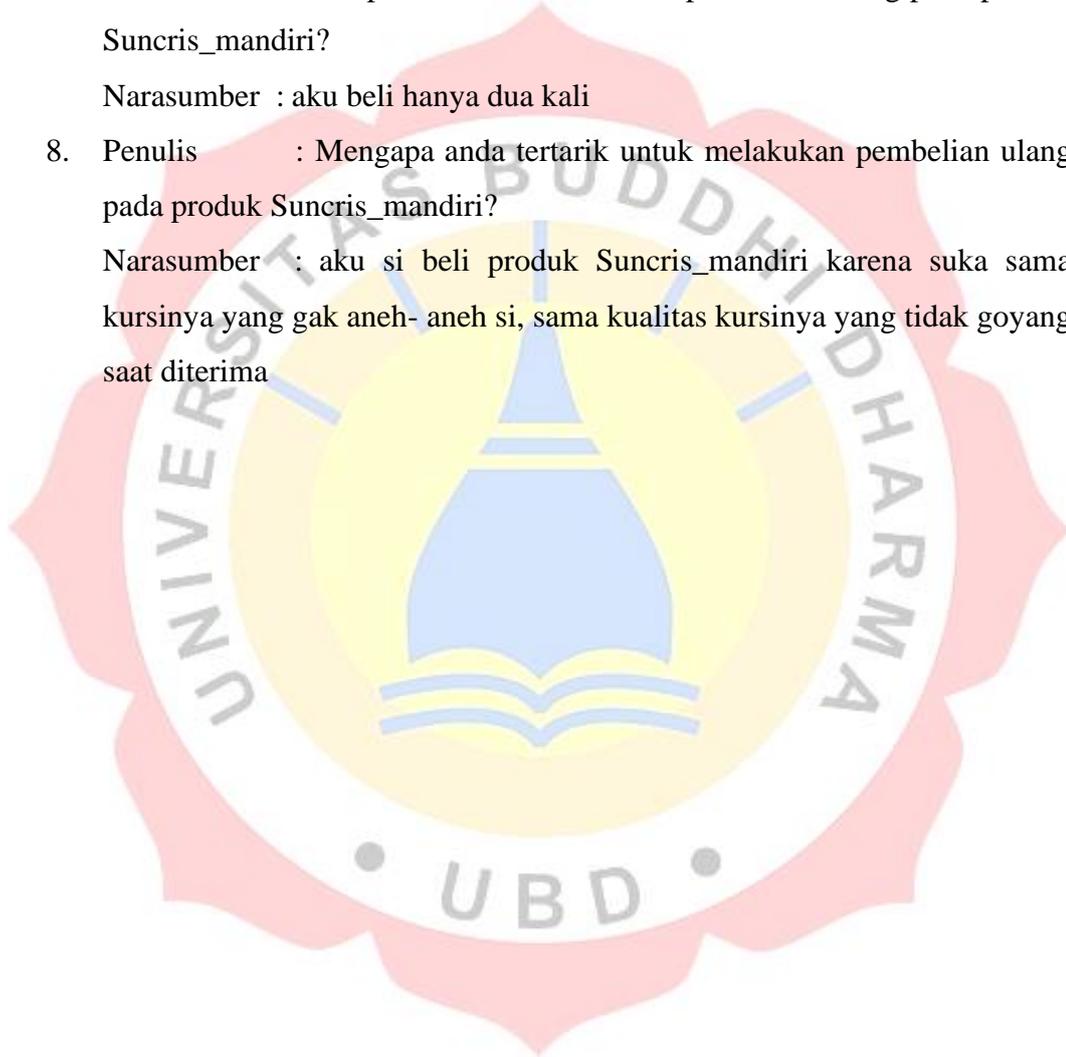
Narasumber : karena coba-coba aja awalnya terus kok bagus kualitasnya terus nyoba beli kembali, terus karena harga yang pas dikantong

7. Penulis : Berapa kali anda melakukan pembelian ulang pada produk Suncris_mandiri?

Narasumber : aku beli hanya dua kali

8. Penulis : Mengapa anda tertarik untuk melakukan pembelian ulang pada produk Suncris_mandiri?

Narasumber : aku si beli produk Suncris_mandiri karena suka sama kursinya yang gak aneh- aneh si, sama kualitas kursinya yang tidak goyang saat diterima





July 16, 2024

Editor Explanation:

Dears Lia Candriani,
Thank you for your trusts in our services.

Based on the text assessment on the submitted paper below:

Student ID : 20200400068
Faculty : Ilmu Komunikasi
Title : STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN PENJUALAN SUNCRIS_MANDIRI
DALAM MARKETPLACE SHOPEE
Type : Thesis

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

Word Count : 10805
Character Count : 72187
Similarity Index : 14%
Internet Source : 14%
Publication : 3%
Student Paper : 3%
Exclude quotes : Off
Exclude bibliography : Off
Exclude matches : Off

This report provides results of literature similarity assessment, if the results 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,

Frendy Dodo Chang, S.Kom

Faculty of Social Sciences and Humanities
Buddhi Dharma University (UBD)



UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

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

KARTU BIMBINGAN TA/SKRIPSI

NIM : 20200400068
Nama Mahasiswa : LIA CANDRIANI
Fakultas : Sosial dan Humaniora
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Jenjang : Strata Satu
Tahun Akademik/Semester : 2024/2025 Ganjil
Dosen Pembimbing : Suryadi Wardiana, M.I.Kom
STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN SUNCRIS MANDIRI
Judul Skripsi : DALAM MEMBANGUN PENJUALAN MELALUI E-COMMERCE SHOPEE

Tanggal	Catatan	Paraf
2024-04-05	PENGARAHAN JUDUL PENELITIAN	b
2024-04-12	PENGAJUAN JUDUL PENELITIAN	b
2024-04-25	PENGAJUAN BAB 1 DAN REVISI	b
2024-05-06	ACC BAB 1 DAN LANJUT BAB 2	b
2024-05-17	PENGAJUAN BAB 2 DAN REVISI	b
2024-05-27	ACC BAB 2 DAN LANJUT BAB 3	b
2024-06-07	PENGAJUAN BAB 3 DAN REVISI	b
2024-06-14	ACC BAB 3 DAN LANJUT PEDOMAN WAWANCARA	b
2024-06-21	ACC PEDOMAN WAWANCARA DAN LANJUT BAB 4	b
2024-07-05	ACC BAB 4 DAN LANJUT BAB 5 DAN LAMPIRAN	b

Mengetahui

Ketua Program Studi



Tia Nurapriyanti, S.Sos., M.IKom

Tangerang, 06 September 2024

Pembimbing



Suryadi Wardiana, M.I.Kom