

DAFTAR PUSTAKA

- Afifah Abdatillah, U. D. (2022). Peran Promosi Online Shop Instagram dalam Menarik Minat Beli. *Jurnal Studi Ekonomi Syariah*, 84-95.
- Anang.M, F. (2020). *CV. PENERBIT QIARA MEDIA*. Pasuruan, Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media.
- Arie Mukhamad Akbar Zulfikrie, I. J. (2023). Peran Instagram dalam Membangun Brand Awareness Produk. *Bandung Conference Series: Communication Management*, 435-444.
- Buchari, A. (2018). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Cinthy. (2020, August 28). *Accurate* . Diambil kembali dari Accurate Online : <https://accurate.id/marketing-manajemen/pengertian-dan-tips-efektif-promosi-produk/>
- Diana., F. T. (2016). *Pemasaran Esesi dan Aplikasi*. Yogyakarta: Andi.
- Fakhrudin, A., Roellyanti, M. V., & Awan. (2022). *Bauran Pemasaran*. Sleman: Deepublish.
- Firmansyah, M. A. (2020). *KOMUNIKASI PEMASARAN*. Pasuruan, Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media.
- Fourqoniah, F., & Aransyah, M. F. (2020). *Buku Ajar Pengantar Periklanan*. Klaten: Penerbit Lakeisha.
- Haque-Fawzi, M. G., Iskandar, A., Erlangga, H., Nurjaya, & Sunarsi, D. (2022). *Strategi Pemasaran (Konsep, Teori & Implementasi)*. Banten: Pascal Books.
- Hardiantoro Alinda, F. F. (2023, March 18). *Kompas* . Diambil kembali dari Kompas.com: <https://www.kompas.com/tren/read/2023/03/18/083000665/thrifting-sedang-digandrungi-bagaimana-asal-usulnya-di-indonesia-?page=all>
- Hendrayani, E., Sitinjak, W., Kusuma, G. P., Yani, D. A., Yasa, N. N., Chandrayanti, T., . . . Hilal, N. (2021). *Manajemen Pemasaran (Dasar & Konsep)*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia.

- Johar, D. S., Srikandi, K., & Mawardi, M. (2015). PENGARUH AIDA (ATTENTION, INTEREST, DESIRE, ACTION) TERHADAP EFEKTIFITAS IKLAN ONLINE (Survei pada Pembeli di Toko Online Adorable Project). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 26(1), 1-10.
- Khailla Putri Hasna Hanin, I. R. (2022). Promosi Penjualan Jaket Thrift Branded Murah di Instagram. *Bandung Conference Series: Communication Management*, 599=605. Diambil kembali dari Bandung Conference Series: Communication Management.
- Puji, R. (2020). *MODUL METODE PENELITIAN KUALITATIF*. Sleman, Yogyakarta: Penerbit Komunikasi UII.
- Putra, T. W. (2023, April 8). *kumparan*. Diambil kembali dari kumparan.com: <https://kumparan.com/teguh-wijaya-putra/larangan-penjualan-barang-thrift-emang-pemerintah-ada-jaminan-apa-208swr2PxOk>
- Rachmansyah Mochammad, S. P. (2020). PERAN MEDIA INSTAGRAM DALAM MEMASARKAN PRODUK FASHION. *JURNAL STUDI KOMUNIKASI DAN MEDIA*, 73-90.
- Rulli, N. (2015). *Social Media*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Shilvina, W. (2023, February 3). *Pengguna Media Sosial di Indonesia Sebanyak 167 Juta pada 2023*. Diambil kembali dari DataIndonesia.id: <https://dataindonesia.id/internet/detail/pengguna-media-sosial-di-indonesia-sebanyak-167-juta-pada-2023>
- Sitorus, O. F., & Utami, N. (2017). *Buku Ajar Strategi Promosi Pemasaran*. Jakarta: FKIP UHAMKA.
- Uluwiyah, A. N. (2022). *Strategi Bauran Promosi (Promotional Mix) dalam Meningkatkan Kepercayaan Masyarakat*. Sleman: Multi Pustaka Utama.
- Upaya Peningkatan Penjualan Baju Bekas Melalui Media Facebook (Studi Pada Vee Second Kalla)*. (2015, January 1). Diambil kembali dari Journal article // Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya: <https://www.neliti.com/id/publications/85271/upaya-peningkatan-penjualan-baju-bekas-melalui-media-facebook-studi-pada-vee-se>

- Vonnie Sutedjo, S. L. (2021, April 6). *Hukum Online*. Diambil kembali dari hukumonline.com: <https://www.hukumonline.com/klinik/a/impor-pakaian-bekas-di-indonesia--bagaimana-legalitasnya-lt56a826fd89e27/>
- Wahyu Abdillah, A. H. (2018). Pengaruh Bauran Pemasaran (7p) Terhadap Pengambilan Keputusan Siswa. *Jurnal Ilmiah Administrasi Bisnis dan Inovasi*, 309-325.
- Widi, S. (2023, February 3). *DataIndonesia*. Diambil kembali dari DataIndonesia.id: <https://dataindonesia.id/internet/detail/pengguna-media-sosial-di-indonesia-sebanyak-167-juta-pada-2023>
- William J. Stanton, M. J. (2007). *Fundamentos De Marketing*. Mexico: McGraw-Hill Interamericana.



LAMPIRAN



Lampiran 1 Surat Tugas



UNIVERSITAS NASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
 S1- Ilmu Politik, S1- Hubungan Internasional, S1- Ilmu Administrasi Negara,
 S1- Sosiologi, dan S1- Ilmu Komunikasi
 Jl. Sate Muka No. 81 Pondok Pinang, Pasar Minggu, Jakarta 12520 Telp: (021) 78033307, 78033800 (Hunting) Fax: 7802733, 7802734
 P.O. Box 4745 Jakarta 12007 Email: un@un.ac.id, info@un.ac.id

PENUGASAN PEMBIMBING SKRIPSI

Nomor : 223/DK/2023

Dekan Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik Universitas Nasional dengan ini mengukuhkan kepada :

Nama Dosen : **Cynthia Dewi Anggraini, S.Hum., M.Hum.**

Sebagai Pembimbing skripsi Semester Ganjil Tahun Akademik 2023/2024 bagi mahasiswa berikut :

Nama Mahasiswa	: Sultan Brata Rajendra
Nomor Pokok	: 203516516448
Program Studi	: Ilmu Komunikasi
Bidang Konsentrasi	: Periklanan

Adapun tugas pokok pembimbing Skripsi adalah :

- o Mengarahkan mahasiswa bimbingannya menyusun proposal penelitian
- o Mendampingi mahasiswa bimbingannya dalam seminar proposal penelitian
- o Mengarahkan/membimbing mahasiswa dalam penelitian dan penyelesaian skripsi

Tugas dan wewenang ini berlaku paling lama untuk jangka waktu 2 (dua) semester, sejak tanggal penugasan ini ditanda tangani.

Jakarta, Selasa, 10 Oktober 2023
 Dekan,




Dr. Erna Ermawati Chotim, M.Si
 N.I.P. : 0109150857

Tembusan :

1. Wakil Dekan FISIP;
2. Ka. Program Studi;
3. Arsip;

Lampiran 2 Surat Permohonan Penelitian



UNIVERSITAS NASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Akreditasi :
Doktor Ilmu Politik (B) - Magister Ilmu Politik (A) - Magister Administrasi Publik (A) - Sarjana Ilmu Politik (A)
Sarjana Hubungan Internasional (B) - Sarjana Sosiologi (Unggul) - Sarjana Administrasi Publik (A)
Sarjana Ilmu Komunikasi (A)

Jl. Sawi Menda No. 61, Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 12520 Telp (021) 70727624, 7806700 Ext 146,
Fax 7802718-7802719 Homepage : <http://www.unnas.ac.id> Email : info@unnas.ac.id

Jakarta, 08 Januari 2024

Nomor : 045/WD/2024
Lamp : -
Perihal : Permohonan Penelitian dan Informasi Data

Kepada Yth : Owner Xstyle.id
(Zaenal Mutaqin)
Di -
Tempat

Dengan Hormat,

Bersama ini kami perkenalkan dengan hoemat mahasiswa di bawah ini:

Nama	: Sultan Brata Rajendra
Nomor Induk Mahasiswa	: 203516516448
Semester	: 7/T.A. 2023/2024
Prodi/Konsentrasi	: Ilmu Komunikasi/Advertising
Alamat Rumah	: Asrama Kiri Jhandak Rt.04/Rw.010, Lenteng agung,Jagakarsa,Jakarta Selatan
HP	: 0812 - 1883 - 6775
Email	: sultanbrata2505@gmail.com

Mahasiswa tersebut bermaksud melakukan penelitian dalam rangka penyusunan Skripsi dengan Judul " *Pemanfaatan Konten Instagram Akun @Xstyle.id dalam Mempromosikan Produk Thrift* ", dengan dosen pembimbing/penanggung jawab penelitian : **Cyntia Dewi Anggraini, S.Ikom., M.Ikom** . Sehubungan dengan hal tersebut, mohon kiranya Bapak/Ibu dapat memberikan bantuan seperlunya.

Demikian surat ini disampaikan atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,
Wakil Dekan



Dr. Aes Yuli Firdaus, S.IP., M.Si

Program Studi : Doktor Ilmu Politik - Magister Ilmu Politik - Magister Administrasi Publik - Sarjana Ilmu Politik - Sarjana Hubungan Internasional
Sarjana Sosiologi - Sarjana Administrasi Publik - Sarjana Ilmu Komunikasi

Lampiran 3 Lembar Konsultasi Bimbingan



UNIVERSITAS NASIONAL FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

SI- Ilmu Politik, SI- Hubungan Internasional, SI- Ilmu Administrasi Negara,
SI- Sosiologi, dan SI- Ilmu Komunikasi

Jl. Raya Merdeka No. 40 Pajajaran, Pasar Minggu, Jakarta 12120 Telp. (021) 59133071, 5916700 (Hunting) Fax. 5910718, 5910719
P.O. Box 4740 Jakarta 12007 Homepage: <http://www.unn.ac.id> E-mail: adnan@un.ac.id

KONSULTASI BIMBINGAN

Npm : 203516516448
Nama : SULTAN BRATA RAJENDRA
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Konsentrasi : Periklanan

KONSULTASI PEMBIMBING PROPOSAL

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
18 October, 2023	revisi bab 1-3 dari dosen pembimbing	Sudah Ditanggapi
19 October, 2023	revisi tambahan bab 1 latar belakang	Sudah Ditanggapi
20 October, 2023	sudah melakukan revisi dari judul hingga bab 1-3 sesuai arahan dospem	Sudah Ditanggapi
20 October, 2023	bu minta tolong di cek seluruh hasil final terakhir revisi saya, terimakasih.	Sudah Ditanggapi

KONSULTASI PEMBIMBING TUGAS AKHIR

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
23 January, 2024	bimbingan draft rancangan wawancara penelitian	Sudah Ditanggapi
29 January, 2024	bimbingan bab 4 penulisan data wawancara	Sudah Ditanggapi
29 January, 2024	bimbingan penulisan pada tiap elemen sesuai indikator penelitian	Sudah Ditanggapi
29 January, 2024	konsultasi hasil revisi penelitian sesuai arahan dospem	Sudah Ditanggapi
30 January, 2024	revisi bab 4-5	Sudah Ditanggapi
30 January, 2024	penambahan analisis bab 4	Sudah Ditanggapi

Tanggal	Materi Konsultasi	Status
30 January, 2024	penambahan analisis bab 4	Sudah Ditanggapi
30 January, 2024	hasil seluruh dan cek format prodi	Sudah Ditanggapi

Lampiran 4 Transkrip Wawancara

Nama: Zaenal Mutaqin dan Siti Nur aisyah

Jabatan: *CEO* dan *Store Manager* Bisnis Xstyle.Id

Waktu: Senin, 15 Januari 2024 pukul 20.00 WIB

Tempat: Offline Store Xstyle.id

Bauran Pemasaran	
Product:	<p>1. Bagaimana cara Anda menentukan produk-produk <i>thrift</i> yang layak untuk dijual?</p> <p>Produk <i>thrift</i> yang kami jual itu <i>disupply</i> dari beberapa tempat. Pertama kami mendapatkan <i>supply</i> produk <i>thrift</i> secara langsung dari pusat sortir di negara Korea. Kedua, biasanya bapak Zaenal mendapatkan produk <i>thrift</i> secara random dalam bentuk ball dari ekspor.</p> <p>2. Apa saja standar kualitas produk yang diterapkan di Xstyle.id?</p> <p>Produk <i>thrift</i> yang kami jual pastinya punya standar kualitas sendiri, biasanya yang paling kami perhatikan itu ada di kondisi barang yang minus. Dari pihak kami juga biasanya selalu info secara detail apa yang benar-benar terjadi pada kondisi fisik barang kepada pelanggan. Tapi, ga semua barang punya kondisi minus, ada juga barang yang kondisi <i>like new</i>. Kalau standar produk di toko kami yang penting pertama barangnya itu sedang <i>trendy</i> di pasar.</p>
Price:	<p>1. Bagaimana cara Anda dalam menetapkan harga untuk produk <i>thrift</i> yang dijual pada Xstyle.id?</p> <p>Penetapan harga di toko kami tergantung brand yang mau dijual, harganya itu sekitar Rp 100.000 sampai Rp 500.000 kalau hoodie. Misalnya, hoodie <i>brand</i> GAP dijual seharga Rp 250.000 karena permintaan pasar yang cukup tinggi. Jadi, walaupun terdapat noda sedikit tetap akan laku terjual. Selain itu, harga produk kami juga bisa naik tergantung history dari barang atau pakaian itu sendiri.</p> <p>2. Apakah harga produk <i>thrift</i> di toko Xstyle.id pernah berubah naik atau turun?</p> <p>Pernah, kenaikan atau turunnya harga produk kami biasanya karena beberapa faktor. Salah satunya faktor history pakaian itu sendiri, misalnya ada kaos bergenre <i>repper</i> dan pernah dipakai oleh artis terkenal seperti Justin Bieber dan Travis Scott, sehingga kaos tersebut bisa laku terjual dengan harga diatas Rp 30.000.000.</p> <p>3. Apa saja faktor-faktor yang menyebabkan perubahan harga tersebut?</p> <p>Banyak faktor yang bisa jadi penyebab perubahan harga jual. Di toko Xstyle.id sendiri, biasanya stock barang juga berpengaruh, kalau stock barang tinggal sedikit biasanya <i>CEO</i> atau owner kami sering mengadakan discount besar-besaran untuk penghabisan sisa barang itu.</p>

4. Bagaimana cara Xstyle.id meghadapi persaingan dengan toko lain dalam hal harga?

Menurut kami harga jual yang sudah kami tetapkan seimbang dengan para pesaing lainnya. Biasanya cara yang kita pakai untuk menghadapi pesaing itu memperlmainkan harga aja. Kalau lagi ada perayaan hari-hari besar, biasanya kami mengadakan discount atau undian kupon agar pelanggan tertariknya kepada toko kami dan tidak akan beli di toko lain.

Place:

1. Menurut Anda apakah pemilihan lokasi bisnis produk Xtyle.id sudah strategis? Menurut kami, pemilihan lokasi toko saat ini sudah tepat ya, karena toko kami berada di Condet, Jakarta Timur dan berada di lingkungan padat penduduk. Selain itu juga, toko kami berada di pinggir jalan yang mudah terjangkau, dalam artian tidak tertutup oleh Gedung-gedung yang tinggi dan dekat dengan pusat belanja ternama yaitu Mall PGC.

2. Apa saja faktor-faktor yang Anda pertimbangkan dalam pemilihan lokasi saat ini?

Kalau faktor pemlihan lokasi saat ini, kami memang sengaja memilih di Condet karena di daerah sekarang banyak sekali bisnis barang elektronik, jadi daerah ini pasti ramai. Selain itu, di daerah Condet ini juga belum banyak bisnis produk *thrift*, sehingga mengurangi persaingan bisnis.

Promotion:

1. Menurut Anda apakah media soisal Instagram bermanfaat dalam mempromosikan produk *thrift*?

Media social Instagram sangat bermanfaat sekali untuk bisnis yang kami jalankan sekarang ini, karena produk *thrift* kami dapat terkenal pada saat kami melakukan promosi di Instagram. Pada aplikasi Instagram itu ada istilah *trending*, nah dari situ nantinya *followers* akan mengenal produk *thrift* sehingga *followers* tersebut akan penasaran dan akan mengunjungi *profile* Instagram kami atau datang langsung ke *offline store* kami.

2. Bagaimana cara Anda menentukan materi konten yang tepat dan menarik untuk mempromosikan produk *thrift* Xstyle.id?

Penentuan materi konten promosi yang kami unggah di Xstyle.id mengikuti trend yang sedang ramai di masyarakat, namun kami melakukan pengemasan ulang konten sehingga kami tidak akan terkesan menjiplak konten. Masyarakat biasanya suka dengan konten yang sedang viral, maka dari itu kami ikut bikin konten yang lagi viral.

3. Menurut Anda fitur Instagram apa yang paling bermanfaat untuk mempromsikan produk *thrift* di Xstyle.id?

Semua fitur yang ada di Instagram memiliki manfaat masing-masing untuk promosi produk Xstyle.id, mulai dari *live*, *feeds*, *reels* kami gunakan untuk kegiatan promosi, terutama fitur *live*. Fitur *live* itu sangat berguna ya karena untuk mereview produk *thrift* yang kita jual secara langsung.

4. Berapa banyak konten promosi pada Instagram @Xstyle.id dalam sehari? Dalam sehari, biasanya kami lakukan upload konten promosi berupa video atau foto sebanyak 5-8 konten di Instagram.

5. Bagaimana cara Anda melibatkan *followers* dalam melakukan promosi produk *thrift* di Instagram Xstyle.id?

Pada saat kita melakukan *live* Instagram, banyak sekali para *followers* yang memberikan komentar berupa pertanyaan terkait produk tersebut. Melalui cara tersebut, akan terjadi interaksi secara langsung dari pihak kami yaitu Xstyle.id dan pelanggan.

People:

1. Apa saja peran dan tanggung jawab karyawan di toko Xtyle.id?

Peran dan tanggung jawab para karyawan yang ada di toko kami disesuaikan dengan posisi masing-masing. Tugas dan tanggung jawab para karyawan toko pertama harus melakukan pengecekan terhadap kondisi fisik produk. Seluruh karyawan Xstyle.id sudah dipastikan memahami masing-masing bagian pekerjaannya.

2. Bagaimana Anda memastikan bahwa karyawan Xtyle.id memahami peran dan tanggung jawabnya?

Biasanya kami melakukan *visit store* setiap harinya. Sehingga para karyawan yang berada di Toko kami, sudah kami pastikan sedang bekerja sesuai *Jobdesk*nya masing-masing. Karyawan yang berada di toko kami juga sudah memiliki jam terbang kerja yang tinggi. Para karyawan sudah bekerja dengan kami selama lebih dari 1 tahun.

3. Bagaimana Anda memotivasi karyawan Xstyle.id untuk menjalankan peran dan tanggung jawabnya dengan baik?

Untuk memotivasi karyawan agar semangat bekerja, biasanya kami memberikan *reward* sebagai bentuk motivasi. *Reward* tersebut biasanya berupa bonus gaji atau makan di sebuah *restaurant* apabila target penjualan sudah tercapai.

Process:

1. Bagaimana proses pembelian dan layanan di toko dan di Instagram Xtyle.id?

Untuk proses pembelian serta pelayanan yang ada di toko kami dimulai dari adanya *live* Instagram. Apabila pelanggan menginginkan produk *thrift* tersebut maka kami menyediakan kode yang berbeda disetiap produk. Pelanggan wajib menuliskan kode atau memberi bukti informasi berupa *screenshot*. Kemudian, pelanggan melakukan konfirmasi melalui kontak Whatsapp yang kami sediakan untuk memastikan produk yang akan dibeli masih tersedia. Apabila produk tersebut tersedia maka pelanggan melakukan pembayaran melalui nomor rekening yang diberikan oleh admin Xstyle.id

2. Bagaimana proses pengiriman barang di toko Xtyle.id?

Untuk proses pengiriman barang dari toko kami dimulai setelah pembayaran sudah dipastikan masuk ke rekening *CEO*, maka kami akan menginformasikan kepada pelanggan kalau dana yang dikirim sudah masuk dan akan memberikan informasi

mengenai produk *thrift* yang akan di proses pengemasan dan akan langsung menginformasikan nomor resi pengiriman. Selanjutnya, kami akan menyediakan kurir untuk mengatur proses rute pengantaran kepada pelanggan. Kami akan mengatur kurir untuk mengirimkan produk tersebut sesuai arahan dan mengikuti informasi yang telah di isi oleh pelanggan sebelumnya dalam mengisi alamat tujuan pengiri produk.

Physical evidence:

1. Bagaimana penataan produk di toko Xstyle.id agar terlihat rapih di Instagram pada saat melakukan promosi?

Penataan barang di toko kami biasanya di susun sesuai kebutuhan pelanggan. Biasanya di lantai 1 di susun barang-barang atau pakaian yang cocok dengan selera Perempuan. Sedangkan dilantai 2 biasanya disusun barang-barang atau pakaian yang cocok dengan laki-laki. Sehingga Ketika pelanggan mendatangi store kami, maka penataan barang akan indah dilihat oleh pelanggan.

2. Apa saja tantangan yang dihadapi dalam mengelola penataan produk *thrift* di toko sebelum melakukan promosi di Instagram Xstyle.id?

Tantangan yang dihadapi dalam penataan barang biasanya yaitu kami membutuhkan 2-3 orang karyawan untuk melakukan penataan barang, sedangkan karyawan yang di toko kami berjumlah 7 orang sehingga kami kekurangan tenaga kerja dalam penatan barang. Selain itu, kami juga harus memikirkan perubahan trend yang sedang update di kalangan Masyarakat. Hambatan lainnya yaitu kami memerlukan banyak ide atau perencanaan yang harus dibuat dengan matang mulai dari warna barang hingga brand merek barang itu sendiri.



Peneliti	Baik Bang seperti yang saya sampaikan tadi saya akan melakukan wawancara mengenai toko <i>thrift shop</i> Xstyle.id, bisa di perkenalin dulu namanya siapa Bang?
<i>Followers</i>	Dwi Febriyan, Bang
Peneliti	Sebelumnya apakah mas pernah membeli <i>thrift shop</i> selain Xstyle.id?
Narasumber	Pernah sih Bang
Peneliti	Kalo di toko Xstyle.id sudah berapa kali Bang?
Narasumber	Saya beli di toko Xstyle.id sudah 3 kali Bang
Peneliti	Abangnya tahu toko tersebut dari mana?
Narasumber	Oh kalo itu dari <i>instastory</i> temen Bang, kebetulan waktu itu teman saya beli dan dibikin <i>instastory</i> gitu jadi coba tanya-tanya deh.
Peneliti	Alasan Abang tertarik dengan toko Xstyle.id daripada yang lain apa?
Narasumber	Mungkin dari media promosinya jelas ya terus kualitas dan harga mungkin karna barang dan harga oke jadi saya tertarik untuk beli di Xstyle.id.
Peneliti	Bagaimana si pengalaman Abang berbelanja di toko Xstyle.id?
Narasumber	Menurut Saya si pas saya tanya – tanya di Instagram atau <i>Whatsapp</i> admin <i>fast respon</i> dan ramah juga.
Peneliti	Bagaimana sih deskripsi mereka terhadap produk yang dijual apakah sudah cukup jelas?
Narasumber	Cukup jelas Bang, kebetulan mereka juga menjelaskan barang yang mereka sudah bersih rapih dan saya dikasih kekurangannya apa dari barangnya kalo ada minusnya.

Peneliti	Apakah foto yang di posting di media sosial mereka sesuai dengan barang yang Bang terima?
Narasumber	Sesuai sih Bang, karna kan di deskripsi juga udah di kasih tau kalo secara detail kondisi barangnya secara menyeluruh.
Peneliti	Bagaimana sih Abang pemasaran mereka di media Instagram ?
Narasumber	Kalo pemasaran mereka si, kebetulan waktu itu ada promo gila-gilaan kaya <i>giveaway</i> dan suka posting-posting gitu kalo ada hari besar.
Peneliti	Kalo menurut Abang bagaimana sih perbandingan toko Xstyle.id dengan toko <i>thrift shop</i> lainnya?
Narasumber	Oh kalo itu saya pernah beli di toko lain nah di deskripsinya kondisi barang aman ternyata pas saya terima barang tidak sesuai dengan deskripsinya.
Peneliti	Bagaimana pemasaran yang dilakukan toko Xstyle.id, dengan menggunakan fitur <i>live</i> ?
Narasumber	Pernah sih, kalo live IG biasanya cepet-cepetan Bang. Tapi kalo live biasanya ngejelasin barangnya sambil nunjukin jaketnya gitu jadi kita bisa liat kondisinya dan harganya diskon
Peneliti	Pernah ga Bang merekomendasikan keluarga atau teman untuk membeli di toko tersebut?
Narasumber	Kalo itu pernah Bang kebetulan saya suka nongkrong Bang kadang temen suka nanya belinya dimana, terus saya rekomndasi ajah di toko Xstyle.id.
Peneliti	Oh, oke deh Bang saya rasa cukup makasih ya Bang udah mau diminta waktunya sebentar. Sehat selalu Bang..

Lampiran 5 Dokumentasi Wawancara



Pada kesempatan dalam wawancara kali ini, penulis hanya dapat melakukan wawancara secara langsung atau di toko *offlane* Xstyle.id. Adapun informasi selengkapnya pada wawancara ini sebagai berikut:

Narasumber : Siti Nur Asiyah
Jabatan : *Store Manager* Xstyle.id
Waktu pelaksanaan wawancara : Senin, 15 Januari 2024
Aplikasi yang digunakan : Toko *Offlane* Xstyle.id
Durasi Wawancara : ± 45 menit

Lampiran 6 Hasil Observasi Langsung



LEMBAR HASIL TURNITIN



Similarity Report ID: oid:3618:50777665

PAPER NAME

Sultan Brata Rajendra - Cek Turnitin 1.pdf

AUTHOR

sultan brata

WORD COUNT

15599 Words

CHARACTER COUNT

98857 Characters

PAGE COUNT

81 Pages

FILE SIZE

902.8KB

SUBMISSION DATE

Jan 29, 2024 7:11 PM GMT+7

REPORT DATE

Jan 29, 2024 7:14 PM GMT+7

● 24% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 23% Internet database
- 9% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 0% Submitted Works database

[Summary](#)