

## LAMPIRAN 1

### Informan 1

Narasumber	Ibu Claudia Sergio (C)	Pewawancara	Sania Meridian (S)
Asal	Jakarta	Media	Telepon
Umur	24	Tempat	Rumah
Jenis Kelamin	Perempuan	Jam	18.30
Pekerjaan	CEO Atwell Apparel	Tanggal	10 Mei 2022

S: Hallo ce, apa kabar? Maaf ya ce mengganggu waktu nya ni, seperti yang udah aku sampein sebelumnya ke cece tentang skripsi aku yang bahas tentang Atwell Apparel, aku bakal wawancara cece ya...

C: Hai San, iya gak apa-apa hehehe, jadi ini kita mau mulai wawancara aja sekarang?

S: Oh iya ce boleh-boleh, ini aku bakal tanya beberapa pertanyaan terkait dengan konten-konten Atwell Apparel ya ce

C: Oke san

S: aku mulai dari pertanyaan pertama ya ce, bagaimana si awal mula cece mendirikan Atwell Apparel?

C: Awal mulanya itu cece kerja kantoran, tiba-tiba masuk pandemi dan di *unpaid leave* kan. Terus tanah abang mama papa juga gabisa kerja karena semua harus dirumah. Selama berbulan-bulan, dari yg biasa ada pemasukan, tiba-tiba jadi gak ada pemasukan tapi pengeluaran tetap masih banyak, apalagi awalnya cece masih skripsi, dan skripsi anak grafik design juga lumayan mahal biaya ini itunya, jadi akhirnya muter otak, gmn caranya dpt penghasilan tp ttp dirumah aja. Awal-awal cece mau jual *tie dye tshirts* gitu, karena pas awal pandemi lagi *hype* banget tapi ditengah jalan gak terlalu berjalan mulus, akhirnya ganti haluan jadi *loungewear*, karena *loungewear* juga waktu itu lagi lumayan *hype* dan proses produksinya ga seribet *tie dye*. nah uda dr situ atwell mulai jalan.

S: Ohh oke ce, terus kalau aku boleh tau Atwell ini *target market* nya dari umur berapa ya ce?

- C: *Target market* sekitar umur 15-35 tahun si san rata-rata
- S: Biasa yang beli barang-barang atau yang follow-follow ig atwell itu rata-rata orang-orang yang bagaimana si ce?
- C: Yang biasa beli lumayan beragam sih, ada yang *hijabers*, terus anak anak kuliah, cewek-cewek sekitar 20-30 tahunan, kadang ada ibu-ibu jugaa. tapi ibu-ibu gak gitu banyak.
- S: Oh gitu ya ce, lumayan beragam juga ya ce berarti, terus Atwell ini sendiri berdiri punya *visi* dan *misi* tertentu ga si ce?
- C: *Visi misi* nya apa ya hahahaha sebenarnya gak ada yang spesifik gimana sih, cuma pasti *wish* nya pengen Atwell makin berkembang, bisa jadi salah satu *brand* lokal yang ngeluarin produk-produk yang bagus tapi tetap *affordable* juga, jadi setiap anak-anak muda pengen belanja baju bagus tapi murah, Atwell bisa jadi salah satu yang ada di *top of mind*.
- S: Wah mulia banget ya ce hehehe semoga yang diharapkan jadi kenyataan ya ce kedepannya.
- C: Amin ya San hahahah
- S: Oke buat pertanyaan selanjutnya ini tentang media sosial yang di pake sama Atwell ce, apa aja sih media sosial yang di gunakan oleh Atwell ce buat promosiin produk-produk Atwell?
- C: Instagram, Tiktok, dan Twitter sih kadang-kadang.
- S: tapi kalau aku liat Atwell lebih mengutamakan menggunakan instagram sebagai media utama ya ce?
- C: Iya paling utama IG sih bener, jadi dari Instagram baru di bawa ke *market place*/WA buat order.
- S: Kalau boleh tau kenapa cece milih IG sebagai media sosial utama buat promosi ce?
- C: Karena kalau dari target markeet cece kan kebanyakan cewek 15-35 tahun, dan mereka tuh rata-rata yaa pasti sering banget buka IG. jadi lebih gampang untuk promosi disana. bisa *reach* banyak *audience*.
- S: Kalau di lihat-lihat kan persaingan *fashion* bisnis *online* itu kan cukup tinggi di Indo, gimana cara cece buat bertahan di tengah persaingan tersebut? atau adakah strategi tertentu yang cece lakukan?

- C: Dengan cara ngeluarin produk oke dan harga *affordable* sih, terus ditambah juga hasil/ kualitas foto kita juga harus bagus biar lebih menarik. tapi cece ga terlalu gimana banget sih mikirin persaingan-persaingan sama *olshop-olshop* lain, yang penting terus kasih yang terbaik aja, produk-produk bagus, berkualitas tapi harga tetap okee.
- S: Ngomong-ngomong tentang foto, konten ig seperti apa si yang di buat oleh atwell?
- C: Fotonya sih ada 2 macem, yg satu catalog shoot gitu satu lagi yg mirror, paling juga biasanya konten kaya inspirasi ootd, tapi *mostly* yaa ootd, foto/video baju gitu-gitu aja si.
- S: Apakah cece memiliki strategi tertentu dalam membuat konten-konten untuk Instagram Atwell?
- C: Buat strategi si ga ada yang gimana ya paling kaya yang aku bilang tadi paling kasih foto-foto yang bagus terus vidio-vidio *OOTD* gitu ga ada strategi spesifik yang gimana si San buat konten.
- S: Ohh, dari konten-konten yang cece buat diatas itu, menurut cece *followers* atau *cutomers* Atwell yang liat IG Atwell biasa paling suka konten kaya gimana?
- C: Paling suka sih outfit inspiration video / foto.
- S: Biasa konten-konten Atwell gitu cece yang buat sendiri kah? atau ada bantuan dari misal kaya tim konten kreator gitu?
- C: Buat konten masih cece semua yang bikin si.
- S: Cece ngerasa kewalahan ga dalam membuat konten-konten buat IG Atwell sendirian? atau cece ngerasa kaya udah cukup bisa meng-*handle* sendiri?
- C: Sejujurnya si cece lumayan kewalahan buat bikin konten Atwell sendiri ya terutama kalau lagi mau *launching* barang baru, itu bener-bener berasa banget kewalahannya tapi buat sekarang ini masih bisa cukup ke *handle* walaupun lumayan *hectic*.
- S: Kalau boleh tau kenapa cece gak mau untuk merekrut atau memperkerjakan orang untuk membantu cece membuat konten Atwell?
- C: Buat sekarang ini cece ngerasa belum butuh si San, walaupun kadang *hectic* banget tapi buat memperkerjakan mungkin buat sekarang belum butuh.

- S: Oh, gitu ce, terus biasanya apa si yang menginspirasi cece buat bikin konten-konten di ig?
- C: Kalo inspirasi salah satunya pasti dari *brand fashion* yang lebih besar, terus dari Pinterest juga banyak ide-ide konten gitu.
- S: Apakah cece ada kayak jadwal khusus untuk membuat mengupload konten tertentu? misal kaya untuk hari ini harus *up* konten ini, ini, ini?
- C: Kalau buat cece si ga ada jadwal khusus gitu karena kan kadang cece juga harus ngurus produksi dan lain-lain sendiri ya paling kalau mau *launching* barang baru aja itupun bukan jadwal yang khusus gitu si cuma kaya di bagi perhari berapa barang yang di *spill* melalui IG *story* gitu
- S: Kalo ngomongin fitur IG kan sekarang banyak ya ce buat bantu promosi Atwell, salah satu nya itu ada *hashtag*, Atwell sendiri punya *hashtag* tertentu ga? dan menurut cece fitur *hashtag* itu penting ga si buat suatu bisnis?
- C: Kalo *hashtag* sebenarnya Atwell punya *hashtag* yaitu #atwellinframe tapi memang jarang di pake buat konten-konten Atwell jadi sekarang si ga gitu digunain *hashtag* nya.
- S: Apa sajakah fitur-fitur Instagram yang digunakan oleh akun Atwell Apparel? C: Sejauh ini baru *hashtag*, terus *instastory*, terus paling kadang *link-link* buat langsung *klik* ke Shopee, terus *share* foto-foto di feeds, sama vidio gitu buat *feeds* dan *instastory*.
- S: Kalau boleh tau, apakah Atwell pernah melakukan *endorsement* dengan menggunakan *influencer*?
- C: Ada sih san beberapa kali tapi aku kurang fokus pakai *influencer* buat media promosi Atwell
- S: Sejauh ini apakah Atwell ada melakukan *endorsement*? Apakah *endorsement* tersebut ngaruh banget untuk perkembangan IG Atwell?
- C: Ada beberapa kali atwell ngelakuin *endorsement* tapi ga banyak, kalau ngaruh ga ngaruh itu tergantung ke siapa orang yang biasa di *endorse* ya, ada beberapa yang ngaruh dan juga engga tapi memang atwell jarang untuk melakukan *endorsement*.
- S: Apakah Atwell menggunakan media promosi berupa iklan berbayar di Instagram?

- C: Cece sesekali pakai sih san, tapi cuman kalau mau *launching new collection* aja sih itupun juga ga banyak karna cece mau *press budget* di bagian ini.
- S: Biasanya bagaimana cara Atwell untuk berkomunikasi langsung maupun tidak langsung dengan pada *followers/* pengikut *IG* Atwell?
- C: Paling si beberapa kali melakukan repost kalo mereka menggunakan baju Atwell dan biasanya paling lewat *dm* di *Instagram* ya
- S: Kalau di *instastory* gitu berarti jarang ya kaya main *game* sama *followers*?
- C: Jarang si, soalnya lebi banyak konten-konten foto atau vidio *try on* gitu di ig jarang kaya kalau main game.
- S: Berarti ig benar-bener ngaruh banget ya buat Atwell ce, terus berarti dampak apa saja yang diberikan dari penggunaan *Instagram* bagi akun Atwell yang dirasakan sejauh ini? Boleh tolong ceritakan?
- C: Iya Sania, *IG* benar-bener ngaruh sih buat atwel pertama kan karena memang Atwell itu sendiri kan fokus menggunakan *Instagram* gara-gara *pandemic*, jadi memang *IG* bantu buat naikin penjualan banget si mungkin juga karena awal-awal kan produk Atwell itu ikutin yang lagi tren jadi lebih gampang dikenalin ke orang, terus juga pas awal-awal gitu kan harga gunain *influencer* gak semahal sekarang, sekarang tuh karena udah mulai balik normal harga *influencer* udah pada mahal banget jadi ga masuk budget aku buat lakuin promosi, biasa *budget* aku tuh sekitar 5jutaan dalam sebulan mungkin dulu karena awal *pandemic* jadi *influencer* juga ngebantu UMKM baru jadi dikasih harga yang lebih murah. Tapi memang belakangan ini ig Atwell sendiri mengalami perlambatan bisnis dari sisi kenaikan *followers* dan berjalannya bisnis mungkin karena lagi masa-masanya juga orang ngerasa jenuh gitu dengan produk Atwell terus juga jadi ngaruh ke penjualan dan juga engagement.
- S: terus apa yang cece lakukan sekarang buat ngatasin masalah tersebut?
- C: Sampai saat ini belum kepikiran buat gimana-gimana lagi sih kalau buat akun Atwell jadi jalanin yang udah ada dulu aja kaya biasa karena cece juga lagi fokus dulu pikirin buat ke produksi barang.
- S: Terus apakah ada dampak negatif yang dirasakan juga dari penggunaan *Instagram* ini?

C: hmmm tentu ada sih San dampak negatif yang dirasain banget itu, kalau lagi keluarin produk baru gak lama pasti ada yang niruin gitu, tapi ya gimana ya namanya juga kita kan jualan *online* pasti ada aja sih yang kaya gitu cuma ya balik lagi kalau cece biasa akalin dengan kasih harga yang lebih murah dan kasih kaya pilihan warna-warna yang beragam jadi lebih banyak pilihan.

S: Oh, terus balik lagi ke masalah konten ce, jadi sejauh ini apakah cece merasa puas atau tidak dengan konten-konten yang cece buat untuk pengikut Atwell di *IG*?

C: Kalau di bilang puas tentunya engga ya jauh bahkan dari kata puas tapi sejauh ini cece coba kasih yang terbaik buat bikin konten sebisa cece dan menurut cece juga masih banyak banget yang harus di *improve* dari *IG* Atwell ini si buat kedepannya biar atwell juga bisa terus kasih yang terbaik buat followers maupun pelanggan Atwell.

S: Oke ce, semoga dengan adanya penelitian yang aku buat ini bisa membantu cece dan juga Atwell kedepannya untuk ngembangin akun Atwell ya ce ,terimakasih banyak ce buat waktunya, maaf ya ce kalau ada salah-salah kata atau ucapan hehehhe.

C: samasama san, engga kok santai lah, sukses ya skripsi nya semoga nanti hasilnya bisa buat bantu cece kedepannya.

S: Amin, *thank you* ce

## LAMPIRAN 2

### Informan 2

Narasumber	Erica (E)	Pewawancara	Sania Meridian (S)
Asal	Jakarta	Media	Pesan Langsung
Umur	-	Tempat	Rumah
Jenis Kelamin	Perempuan	Jam	14.15
Jabatan	-	Tanggal	04 Mei 2022

S: Hallo, selamat siang kak, saya Sania Meridian dari Podomoro *University*, ingin meminta bantuan kakak untuk membantu saya dalam mengumpulkan data untuk keperluan skripsi saya dengan melakukan wawancara terkait dengan konten media sosial salah satu *online shop* lokal yaitu Atwell Apparel. Saya melihat melalui *IG* Atwell bahwa kakak mem-*follow* *IG* Atwell Apparel. Apakah kakak bersedia membantu saya untuk melakukan wawancara? Terimakasih kakak.

E: Hallo siang, iya betul aku follow *IG* Atwell

E: Boleh banget hehehe

S: Wah makasih banget kak, aku langsung mulai dari pertanyaan pertama ya kak

E: Sama-sama

S: Kakak tau Atwell Apparel ini darimana ya kak?

E: Kebetulan aku udah tau Atwell dari lama dan tau Atwell karna salah satu temenku pake baju Atwell dan aku tanya dia beli dimana hehehe

S: Apa yang buat kakak akhirnya memutuskan untuk mem-*follow*/mengikuti *IG* Atwell?

E: Karena menurut aku foto-foto produk di Instagram Atwell khusus nya foto *catalog* mereka cukup bagus

S: Oh gitu ya kak, apakah kakak sering *visit*/ mengunjungi halaman atau profil *IG* Atwell?

E: Aku jarang *visit* *IG* Atwell sih, paling kalau aku lagi liat dia ada keluarin *new collection* atau engga atau lagi bikin *insta story* aku biasa pasti liat hehehe

S: Sebelumnya kakak tau ga Atwell biasa *post* konten di *IG* kaya apa aja?

E: Hmm paling baju-baju dia aja sih di foto sama modelnya kalau ada *new collection* dan sebagian foto nya ada yang versi di kaca juga kayak *mirror ootd* gitu

S: Apakah kakak merasa IG Atwell ini sudah cukup informatif dan komunikatif?

E: Menurut aku kurang ya karna aku kebetulan *follow* banyak *olshop* dan Atwell salah satu *olshop* jarang bikin konten dan menurut aku kontennya hanya itu-itu aja tidak ada yang beda setiap harinya padahal *followers* nya cukup banyak. Untuk setiap harinya aku liat insta story atwell hanya 2 (dua)-3 (tiga) aja dia membuat konten per hari, makanya kadang-kadang aku ga gitu *notice* kalau dia sedang ada *new collection* atau engga saking sedikitnya konten yg dia buat. Untuk konten lainnya seperti *IG post* gitu juga Atwell hanya *post* sesekali dan itu pun ketika ada *new collection*.

S: Oh, iya sebelumnya Atwell itu punya *hashtag*, apakah kakak mengetahui *hashtag* tersebut?

E: Hmm aku ga tau ya kalau Atwell itu punya *hashtag* heheheh

S: Iya kak Atwell punya *hashtag* yaitu #Atwellinframe hehehe, oke kak ini pertanyaan terakhir ya kak, konten IG seperti apa yang diharapkan oleh kakak untuk Atwell kedepannya agar IG Atwell bisa terus berkembang?

E: Mungkin Atwell bisa berkolaborasi dengan *influencer* seperti *olshop* lainnya dan menurut aku mengutamakan interaksi dengan *followers* setiap harinya itu sangat penting untuk naikin *engagement* Atwell. Jujur aku suka banget liat konten *reels* di *olshop* tapi sayangnya Atwell jarang banget *upload* konten dalam bentuk *video reels*, masukan aku kedepannya Atwell lebih memakai fitur-fitur konten dari *Instagram* seperti *reels* dan kolaborasi *post*.

S: Wah, terimakasih banyak kakak untuk waktu dan jawaban-jawabannya kakak.

S: Maaf mengganggu waktunya sekali lagi kak.

E: Iya gapapa Sania, semangat ya buat skripsinya

S: Terimakasih banyak kakak.



### LAMPIRAN 3

#### Informan 3

Narasumber	Jessica (J)	Pewawancara	Sania Meridian (S)
Asal	Bekasi	Media	Pesan Langsung
Umur	-	Tempat	Rumah
Jenis Kelamin	Perempuan	Jam	16.00
Jabatan	-	Tanggal	05 Mei 2022

S: Hallo, selamat siang kak, saya Sania Meridian dari Podomoro *University*, ingin meminta bantuan kakak untuk membantu saya dalam mengumpulkan data untuk keperluan skripsi saya dengan melakukan wawancara terkait dengan konten media sosial salah satu *online shop* lokal yaitu Atwell Apparel. Saya melihat melalui *IG* Atwell bahwa kakak mem-follow *IG* Atwell Apparel. Apakah kakak bersedia membantu saya untuk melakukan wawancara? Terimakasih kakak.

J: Hallo Kak Sania, iya bener boleh-boleh

S: Wah makasih banget kak, aku langsung mulai dari pertanyaan pertama aja ya kak

S: Pertama kali kakak tau Atwell ini darimana ya kak?

J: Iya hmm, aku tau Atwell pertama kali itu dari iklan di Instagram yang muncul di *story* aku.

S: Apa yang buat kakak akhirnya memutuskan untuk mem-follow/ mengikuti *IG* Atwell?

J: Soalnya bajunya bagus-bagus terus pilihannya banyak, murah-murah juga, terus juga mikirnya kalau follow *IG* bisa tau koleksi-koleksi baju lainnya hehehe

S: Oh, gitu ya kak, apakah kakak sering mengunjung/ visit ke *IG* Atwell?

J: Hmm sesekali sih

J: Gak terlalu sering soalnya kadang Atwell juga jarang *post story* deh kayanya jadi gak juga ga terlalu nyadar kalau follow.

S: Sebelumnya kakak tau gak Atwell biasa *post* konten *IG* kaya apa aja?

J: Hmmm tau nya si kayak konten-konten *basic-basic* gitu misal kaya foto-foto produk mereka si biasanya

S: Apakah kakak merasa IG Atwell ini sudah cukup informatif dan komunikatif?

J: Belum sih, soalnya aku jarang banget liat atwell itu buat konten2 yang menarik dan jarang bgt muncul di story aku, mungkin karena mereka juga buat kontennya ga terlalu engaging bagi customer/viewernya sih kayak mereka jarang buat story yang interaktif terus kontennya itu2 aja kayak post produknya itu pun cmn dikit ya dan hanya story kurang dari 5 per hari, mungkin karena itu orang2 jd males liat storynya.. ohya sama dia juga ga cantumin harga di tiap storynya jd menurut aku ribetin cust dan gak informatif sih kalo suka sama 1 baju jadi harus buka shopee/cari2 dulu baru tau harganya berapa sama detail2nya gitu.. trs kadang aku juga ga ngeh kalo dia ada new collection soalnya jarang gitu dipublish..

S: Oh, begitu ya kak, pertanyaan terakhir ni kak

S: Konten IG seperti apa yang diharapkan oleh kakak untuk Atwell kedepannya agar IG Atwell bisa terus berkembang lebih baik lagi?

J: Hmmmm mungkin sekarang kan ada tuh teknologi *baru IG Shop*, nah kalo pake *IG shop* pastinya lebih mempermudah *customer* sih kalo mau *shopping* soalnya kan itu uda cantumin harga nama barang dan *detail-detailnya* gitu fotonya juga uda lengkap. Terus sih konten-konten nya baik buat di *story* sama *feed* di perbanyak sih *minimal 15 story & 3 post feed* itu uda cukup harusnya, terus juga jangan *post* foto produk-produk nya aja bisa di selip-selip in konten yang *interaktif* biar *followers* nya juga bisa interaksi gitu kan itu juga bisa naikin *engagementnya* ya.. sama menurut aku *story-story notice* buat *new collection* atau mau launching barang baru lebih banyak lagi sih, biar kita para *follower's* tau bisa tau juga.

S: Wah oke kak, terimakasih banyak ya kak sudah meluangkan waktu dan memperbolehkan saya untuk mewawancarai kakak

J: Oke sama-sama, sukses ya skripsinya.

S: Amin makasih ya kak.