**Tabel 1.** Hasil wawancara dengan *owner*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pertanyaan | Hasil Wawancara | Informan |
| 1. Siapa pencetus bisnis @griyapermata668 ini ? | Saya sendiri sebagai ownernya, dan kebetulan saya tidak memiliki rekan rekan yang membantu pendirian bisnis ini. Bisnis perhiasan batu permata ini bermula dari hobi saya. Lalu kemudian saya coba coba untuk menjual lalu akhirmya ya sampai sekarang ini | Arya Rahman Owner akun @griyapermata668 |
| 1. Mengapa memilih untuk berbisnis jual beli perhiasan ini? | Ya karena dari hobi saya yang akhirnya dilanjutkan ke bisnis yang terus berkembang sampai sekarang. |  |
| 1. Media apa saja yang digunakan untuk mempromosikan produk perhiasan ini? | Dulu sempat menggunakan olx dan facebook sebagai media promosi, namun sekarang kami lebih aktif di akun Tiktok @griyapermata668 yang sudah jalan kurang lebih selama 3 bulan ini. |  |
| 1. Siapa yang memegang akun tiktok ini? Apakah owner sendiri atau ada bantuan admin yang mengelola akun? | Untuk awal awal saya sendiri yang memegang akunnya, lalu karena semakin lama semakin ramai akhirnya saya cari admin untuk membantu pengelolaan akun. Jadi untuk sekarang dipegang admin. Karena akun tiktok untuk seller tidak bisa asal asalan dikelola, jadi admin disini dapat membantu untuk menyehatkan akun karena akun tiktok seller yang kurang sehat dapat mempengaruhi penjualan kedepannya. |  |
| 1. Kenapa memilih tiktok sebagai media promosi, kenapa tidak memilih media sosial yang lainnya? | Karena banyak yang merekomendasikan tiktok sebagai sarana promosi dan penjualan. Tiktok memiliki sasaran pasar yang lebih luas jangkauannya serta pengguna tiktok sekarang pun lebih banyak. Jadi saya yang awalnya hanya coba coba pun sekarang dapat membuktikan bahwa tiktok ini memang memberikan keuntungan bagi saya. |  |
| 1. Apa saja strategi promosi yang dilakukan @griyapermata668 dalam memanfaatkan media tiktok ini? | Yang pertama kami harus mempunyai toko secara real untuk membentuk kepercayaan kepada calon customer kami di tiktok. Lalu kami juga memanfaatkan fitur promosi berbayar yang disediakan oleh Tiktok agar jangkauan penonton video kami lebih luas lagi. Selain itu kami juga membuat banyak video tiktok yang menarik agar diminati oleh customer. Kami juga menyediakan keranjang kuning untuk mempermudah customer yang ingin melihat-lihat perhiasan batu permata kami. |  |
| 1. Adakah jadwal khusus dalam melakukan strategi promosi dengan media tiktok? | Kalau promosi dalam tiktok ini harus dilakukan dengan konsisten, jadi minimal dalam 1 hari harus bisa upload 1 video, tapi juga tidak boleh kebanyakan, jadi maksimal 3 video saja dalam 1 hari karena kalau video yang di upload terlalu banyak malah nanti tiktok tidak bisa merekomendasikan promosi.  Lalu kami juga melakukan live untuk mempromosikan produk kami. Biasanya satu jam sebelum live kami juga telah mengambil 1 video yang nantinya akan diupload pas sebelum kami melakukan live, jadi viewersnya akan banyak. Karena banyak penontoh live yang akan melihat akun kami juga sehingga viewers video akan turut naik.  Kalau jadwal live ini juga harus dilakukan secara konsisten, jadi kalau sejak awal diputuskan untuk live jam 7 malam, maka setiap harinya kami harus live di jam 7 malam mengingat algoritma Tiktok yang cukup sensitive, sehingga kalau kita tidak konsisten nantinya akun kita akan dianggap kurang terpercaya sehingga dapat mempengaruhi viewers akun. |  |
| 1. Karena semua fitur tiktok sudah anda manfaatkan, lalu adakah pengaruh yang signifikan yang anda rasakan? | Kalau pengaruh si 50-50 ya, jadi memang bisa berpengaruh dan bisa tidak. Tapi yang paling ngaruh ya dari kontennya. Jadi bisa dikatakan fitur promosi ini sebagai penyempurna saja. Misal konten video yang kita buat kurang menarik viewers, maka menggunakan fitur promosi ya tidak berguna. |  |
| 1. Lalu adakah rencana kedepannya @griya permata668 ini berkolaborasi dengan beberapa influencer terkenal untuk meningkatkan promosi? | Kalau untuk sekarang mungkin tidak. Tapi kedepannya mungkin bisa saja. Sebenarnya memang banyak yang menawarkan untuk jadi brand ambassador kami, namun untuk saat ini kami masih berfokus pada kesehatan akun tiktok kami dulu karena kami juga baru jalan di tiktok selama 3 bulan. Dan Alhamdulillah selama 3 bulan ini lonjakan followers akun kami benar benar banyak |  |
| 1. Bagaimana anda menyikapi jika ada pelanggan yang ingin datang langsung ke toko real untuk melihat lihat produk? | Kalau pelanggan langsung kesini tidak kami rekomendasikan. Karena itu berarti kami akan melakukan perjanjian diluar tiktok, jadi kami hanya benar benar melayani pelanggan secara online saja, fokusnya lewat tiktok saja.  Walaupun orang dekatpun kami akan langsung rekomendasikan ke tiktok saja, karena transaksi yang diarahkan diluar tiktok akan melanggar aturan komunitas tiktok karena masalah keamanan. Jadi tetap harus via tiktok. Dengan kami menerapkan aturan seperti ini maka pelanggan benar benar hanya fokus ditiktok saja yang langsung mempengaruhi omset penghasilan kami setiap harinya. Jadi aturan aturan yang diterapkan tiktok ini juga menguntungkan kami sebagai seller |  |
| 1. Apakah pemesanan produk perhiasan di @griyapermata bisa custom? | Bisa, jika ingin custom maka customer biasanya akan membawa model sendiri dan kita coba buatkan, namun untuk transaksinya tidak bisa langsung jadi. Jadi kita buat sistem pre order untuk mengakali pengiriman yang lama karena pembuatan perhiaan custom |  |
| 1. Ada berapa karyawan di @griyapermata sejak aktif di tiktok? | Sejak menggunakan tiktok, kami memiliki empat karyawan tetap dan satu freelance. Freelance ini yang bertugas untuk membantu menyehatkan akun tiktok dari @griyapermata. Kerja dari karyawan freelance ini tidak setiap hari, freelance ini akan saya panggil jika ada sesuatu yang terjadi pada akun ini. |  |

**Tabel 2.** Hasil wawancara dengan karyawan @griyapermata668

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pertanyaan | Hasil Wawancara | Informan |
| 1. Sejak kapan bergabung di @griyapermata668? | Saya mulai join pada pekerjaan ini sekitar delapan bulan yang lalu. Sebelumnya saya bekerja di konter handphone, kebetulan pada waktu itu owner @griyapermata668 sedang belanja dan bertanya apakah ada kenalan yang sedang mencari pekerjaan lalu saya menawarkan diri. | Vania Herma Damayanti |
| 1. Menurut owner, promosi melalui tiktok ini baru berjalan selama tiga bulan, sebelum itu menggunakan media apa? | Setau saya hanya menggunaakan facebook. |  |
| 1. Menurut anda, lebih mudah mana antara tiktok dan facebook dalam segi promosi? | Ketika menggunakan tiktok, promosi nya menghasilkan omset lebih banyak bahkan bisa 2-3 kali lipat ensitive dengan promosi menggunakan platform lainnya lantaran jangkauan viewers di tiktok yang lebih banyak disbanding platform lain. Sementara di facebook yang membeli hanya beberapa kolektor dan juga reseller. |  |
| 1. Apa kendala dalam melakukan promosi melalui media tiktok? | Kendalanya karena di tiktok terlalu banyak aturan yang mengikat dan sifatnya cenderung ensitive, tidak seperti facebook yang memiliki sedikit aturan dalam segi promosi. Sehingga saya masih mempelajari aturan-aturan terkait segi promosi pada tiktok. |  |
| 1. Apa manfaat yang didapat dari selama bekerja pada griyapermata? | Saya menjadi lebih percaya diri, cepat dan lebih hati-hati dalam mengambil keputusan |  |