

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA

I. Identitas

Nama : Laura Lusiana (Kak Lora)
Asal : Sidoarjo
Tahun Lahir : 1998
Pekerjaan : *Influencer Food Vlogger* (Full Timer)

II. Aspek yang diwawancara

Lima aspek utama strategi presentasi diri berdasarkan teori *self-presentation* dari Jones & Pittman (1982) yaitu strategi *ingratiation*, *self-promotion*, *exemplification*, *supplication*, *intimidation* yang diterapkan Kak Lora.

No	Fokus Masalah	Sub Fokus	Pertanyaan
1	Strategi <i>Ingratiation</i>	1. Strategi untuk membuat konten yang disukai audiens 2. Cara membangun hubungan dengan <i>followers</i>	1. Apakah Kak Lora memiliki strategi khusus agar orang-orang menyukai dan tertarik dengan konten yang dibuat? 2. Bagaimana cara Kak Lora membangun hubungan yang lebih dekat dengan <i>followers</i> ?
2	Strategi <i>Self-Promotion</i>	1. Strategi diferensiasi dalam identitas diri 2. Menampilkan pencapaian untuk meningkatkan kredibilitas 3. <i>Personal Branding</i> sebagai ahli dalam kuliner	1. Apa yang membedakan Kak Lora dari <i>food vlogger</i> lainnya? 2. Pernahkah Kak Lora menampilkan pencapaian atau pengalaman tertentu untuk memperkuat identitas sebagai <i>food vlogger</i> ? 3. Bagaimana cara Kak Lora membangun <i>personal branding</i> sebagai seorang yang ahli dalam mereview makanan atau

			memberikan rekomendasi kuliner yang dipercaya oleh orang-orang?
3	Strategi <i>Exemplification</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menampilkan diri dengan nilai tertentu 2. Menunjukkan profesionalisme dalam membuat konten 3. Merasa memiliki tanggung jawab sosial dalam konten kuliner 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah Kak Lora pernah mencoba menampilkan diri sebagai <i>food vlogger</i> yang memiliki nilai tertentu, seperti lebih jujur dalam review atau mengutamakan makanan sehat? 2. Bagaimana Kak Lora menunjukkan profesionalisme dalam membuat konten seperti konsisten dalam upload konten atau riset sebelum review? 3. Apakah Kak Lora merasa memiliki tanggung jawab sosial dalam menyampaikan konten terkait kuliner?
4	Strategi <i>Supplication</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengalaman gagal atau kesalahan dalam proses menjadi <i>food vlogger</i> 2. Tantangan dalam membangun identitas sebagai <i>food vlogger</i> 3. Mengatasi kehilangan motivasi dalam membuat konten 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah Kak Lora pernah membagikan pengalaman gagal atau kesalahan dalam proses menjadi <i>food vlogger</i>? 2. Apakah ada tantangan tertentu yang Kak Lora hadapi dalam membangun identitas sebagai <i>food vlogger</i> dan bagaimana cara mengatasinya? 3. Pernahkah Kak Lora merasa lelah atau kehilangan motivasi dalam membuat konten? Apa yang biasanya dilakukan untuk kembali semangat?
5	Strategi <i>Intimidation</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menangani kritik atau komentar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana Kak Lora menangani kritik atau komentar negatif dari

		<p>negatif dari <i>followers</i></p> <p>2. Pengalaman dengan UMKM atau restoran yang tidak nyaman dengan review</p> <p>3. Secara tegas mengkritik tempat makan atau produk kuliner</p>	<p><i>followers</i> yang tidak setuju dengan <i>review</i> yang dibuat?</p> <p>2. Apakah pernah ada pengalaman di mana UMKM atau restoran merasa kurang nyaman dengan <i>review</i> yang Kak Lora berikan?</p> <p>3. Apakah Kak Lora pernah secara tegas mengkritik suatu tempat makan atau produk kuliner? Jika iya, bagaimana reaksi <i>followers</i> dan pemilik kuliner tersebut?</p>
--	--	--	---

Lampiran 2. Pedoman Observasi

PEDOMAN OBSERVASI

No	Kriteria	Fokus Observasi	Deskripsi
1	Strategi <i>Ingratiation</i>	Mencari simpati, membangun kesan positif & kedekatan dengan <i>followers</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gaya komunikasi yang digunakan 2. Interaksi langsung di komentar dan DM 3. Melibatkan audiens dalam pembuatan konten 4. Membagikan pengalaman pribadi atau cerita di balik layar 5. Penyesuaian tone suara, ekspresi, atau bahasa tubuh
2	Strategi <i>Self-Promotion</i>	Mempromosikan diri, menonjolkan keunggulan & kredibilitas diri	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kepribadian dan karakter ditampilkan di media sosial 2. Ciri khas konten yang membedakan dari <i>food vlogger</i> lain 3. Pencapaian yang dipublikasikan
3	Strategi <i>Exemplification</i>	Menampilkan diri sebagai figur yang patut dicontoh	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tingkat konsistensi dalam menyajikan konten 2. Video terlihat diproduksi dengan rapi (lighting, angle, suara) 3. Tidak terkesan promosi berlebihan
4	Strategi <i>Supplication</i>	Meminta bantuan atau menunjukkan kelemahan untuk membangun empati	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ekspresi jujur tentang kelelahan 2. Ungkapan minta <i>support</i> ke <i>followers</i> 3. Cerita kegagalan, tantangan, atau insecure sebagai <i>content creator</i>
5	Strategi <i>Intimidation</i>	Menunjukkan kewibawaan atau otoritas untuk menciptakan pengaruh	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kritik tegas terhadap brand/kuliner 2. Menjawab komentar negatif dengan percaya diri

			3. Postingan yang memicu diskusi/kontroversi tapi tetap dikontrol
--	--	--	---

PANDUAN PENELITIAN

I. Kode Informan

KL : Kak Lora

II. Fokus Penelitian

F1 : Strategi *Ingratiation*

F2 : Strategi *Self-Promotion*

F3 : Strategi *Exemplification*

F4 : Strategi *Supplication*

F5 : Strategi *Intimidation*

Lampiran 4. Transkrip Wawancara

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama Subjek : Laura Lusiana (Kak Lora)
 Asal : Sidoarjo
 Tahun Kelahiran : 1998
 Teknik : Wawancara
 Hari, tanggal : Minggu, 09 Maret 2025
 Tempat : Kedai Seblak Kalorasa

Hasil Wawancara	Coding
<p><i>P : Apakah Kak Lora memiliki strategi khusus agar orang-orang menyukai dan tertarik dengan konten yang dibuat?</i></p> <p>KL : Iya pasti punya strategi, misal seperti kita membuat <i>hook video</i>. <i>Hook</i> itu seperti bagaimana cara kita membuat video di tiga detik yang menarik sehingga membuat orang tertarik dengan video kita. Apalagi video pendek dalam satu menitan itu kita harus menyampaikan semuanya. Nah gimana caranya supaya yang nonton gak bosan.</p>	F1
<p><i>P : Bagaimana cara Kak Lora membangun hubungan yang lebih dekat dengan followers?</i></p> <p>KL : Misal ada <i>followers</i> yang kasih rekomendasi tempat, kayak gitu itu aku nurutin mereka. Itu salah satu bentuk aku mendekatkan diri ke <i>followersku</i>. Terus aku <i>update story</i> mengajak mereka berinteraksi seperti aku polling atau butuh saran. Bisa juga <i>live</i> instagram atau tiktok, itu cara berinteraksi sama mereka sehingga bisa mengenal satu sama lain. Bahkan dari sekian banyak <i>followersku</i> aku sampai hafal beberapa <i>followersku</i> karena adanya interaksi.</p>	F1
<p><i>P : Apa yang membedakan Kak Lora dari food vlogger lainnya?</i></p> <p>KL : Personal brandingku lumayan kuat contohnya aku punya jargon “Kak Lora Makan” itu tanpa orang lihat videonya pasti akan tau video itu milik siapa.</p>	F2
<p><i>P : Pernahkah Kak Lora menampilkan pencapaian atau pengalaman tertentu untuk memperkuat identitas sebagai food vlogger?</i></p>	F2

KL : Pernah menampilkan pencapaian, pernah aku <i>unboxing</i> mobil hasil dari uang ngontenku selama ini. Dilain sisi membagikan konten makanan, aku juga membagikan daily activities ku, karena jika orang suka pasti ingin tahu kehidupan dan keseharian kita bagaimana. Biasanya yang bener-bener tertarik sama aku pasti lihatnya dari <i>story</i> instagramku karena lebih ke sehari-hari kegiatanku bagaimana secara live. Hal tersebut membuat personal brandingku lebih kuat sih.	
<i>P : Bagaimana cara Kak Lora membangun personal branding sebagai seorang yang ahli dalam mereview makanan atau memberikan rekomendasi kuliner yang dipercaya oleh orang-orang?</i>	F2
KL : Aku tidak mau melebih-lebihkan apa yang aku review, kalau memang rasanya biasa aja sesuai harga ya aku bilang seperti itu. Kalau rasanya memang enak dan mahal aku juga bilang apa adanya. Meskipun aku sudah sejujur itu, kadang banyak orang yang masih gak percaya.	
<i>P : Apakah Kak Lora pernah mencoba menampilkan diri sebagai food vlogger yang memiliki nilai tertentu, seperti lebih jujur dalam review atau mengutamakan makanan sehat?</i>	F3
KL : Kalau aku sih yang penting halal dan aku suka. Kalau aku gak suka dan gak bisa makan itu yaudah aku gak ngontenin bahkan gak menerima kerja sama untuk makanan itu. Basicnya aku suka bikin konten yang konsepnya murah, aku suka kasih <i>spill</i> makanan yang murah contoh bakso harga Rp.5000.	
<i>P : Bagaimana Kak Lora menunjukkan profesionalisme dalam membuat konten seperti konsisten dalam upload konten atau riset sebelum review?</i>	F3
KL : Aku konsisten upload itu sudah pasti, setiap hari posting minimal satu video tapi rata-rata selalu dua sampai tiga video. Aku sebelum review juga selalu riset singkat atau juga cari tahu dari teman-teman.	
<i>P : Apakah Kak Lora merasa memiliki tanggung jawab sosial dalam menyampaikan konten terkait kuliner?</i>	F3
KL : Iya, misal makanan ini menurutku kurang dalam artian kurangnya ini gak lazim kayak penjualnya jorok, penjualnya judes lebih baik aku gak posting walaupun aku bikin video. Ada juga, ada tempat makan yang aku suka terus aku bikin video tapi ternyata penjualnya gak mau, yasudah aku gak akan up	

<p>video tersebut. Sejauh ini yang aku <i>review</i> selain kerja sama, <i>pure</i> selalu pakai uangku pribadi. Aku gak pernah minta gratiskan.</p> <p><i>P : Apakah Kak Lora pernah membagikan pengalaman gagal atau kesalahan dalam proses menjadi food vlogger?</i></p> <p>KL : Alhamdulillahnya aku belum pernah melakukan kesalahan yang sangat fatal. Mungkin yang mengeluh biasa aja.</p>	F4
<p><i>P : Apakah ada tantangan tertentu yang Kak Lora hadapi dalam membangun identitas sebagai food vlogger; dan bagaimana cara mengatasinya?</i></p> <p>KL : Konten kreator di sidoarjo ini semakin banyak, jadi aku ya berusaha menjadi yang terbaik aja dalam artian berusaha keras mencari makanan yang <i>hidden gem</i> terus lebih bikin konten yang <i>fresh</i> aja.</p>	F4
<p><i>P : Pernahkah Kak Lora merasa lelah atau kehilangan motivasi dalam membuat konten? Apa yang biasanya dilakukan untuk kembali semangat?</i></p> <p>KL : Lelah jelas setiap hari, yang bikin semangat itu aku selalu ingat kalau hari ini itu adalah hari yang aku impikan dari beberapa tahun yang lalu. Terus followersku kalau aku gak upload sehari gitu mesti tanya, Kak Lora kemana nah itu yang bikin aku semangat. Perhatian dari <i>followers</i> itu penting.</p>	F4
<p><i>P : Bagaimana Kak Lora menangani kritik atau komentar negatif dari followers yang tidak setuju dengan review yang dibuat?</i></p> <p>KL : Tergantung komennya yang tidak menjurus ke fitnah mungkin aku akan skip aja, ngapain juga memperhatikan <i>hate comment</i> satu dua akun saja sedangkan yang suka lebih banyak. Kalau sudah menjurus ke fitnah, mungkin aku akan klarifikasi seperti balas komen dengan mengedukasi. Tapi sejauh ini <i>hate comment</i> itu rata-rata tertuju pada produknya bukan personalnya, jadi kadang aku sedikit tidak peduli.</p>	F5
<p><i>P : Apakah pernah ada pengalaman di mana UMKM atau restoran merasa kurang nyaman dengan review yang Kak Lora berikan?</i></p> <p>KL : Pernah, tentang UMKM dengan video dan viewersnya bagus tapi ternyata di komen ada cekcok masalah pribadi antara penjual dengan orang lain sampai orang tersebut negur aku. Daripada ribet dan aku gak suka drama yasudah videonya aku hapus saja.</p>	F5

<p><i>P : Apakah Kak Lora pernah secara tegas mengkritik suatu tempat makan atau produk kuliner? Jika iya, bagaimana reaksi followers dan pemilik kuliner tersebut?</i></p> <p>KL : Pernah aku kritik secara langsung dan gak aku <i>share</i> karena aku gak mau matikan rezeki orang. Aku pernah sharing cuman aku sensor tempatnya tanpa ada clue apapun, cuman berkeluh kesah. Kalau awalnya niatnya ngonten yasudah tidak aku upload karena aku takut masalahnya menjadi besar. Jadi selama itu kontenku lurus-lurus aja.</p>	F5
--	----

Lampiran 5. Hasil Observasi

HASIL OBSERVASI

<p>Strategi Ingratiation</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gaya komunikasi Kak Lora cenderung komunikatif, jujur, ekspresif dan bersahabat 2. Kak Lora sering berinteraksi dengan <i>followersnya</i> di kolom komentar. 3. Kak Lora sering melibatkan audiens dalam membuat konten contohnya adalah seperti <i>live</i> dan membuat <i>polling</i> jika butuh saran. 4. Di akunnya, ia sering membagikan pengalaman pribadinya. 5. Kak Lora menyesuaikan tone suara, ekspresi wajah dan bahasa tubuh sesuai dengan tujuan komunikasinya. 	<p>Tanggal : 2 Maret 2025</p> <p>Observasi melalui instagram dan tiktok</p> <p>Pengamat : Bryan Mahendra Putra Jona</p>
---	--

HASIL OBSERVASI

<p>Strategi <i>Self-Promotion</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kak Lora menampilkan karakter dan kepribadiannya di media sosial melalui unggahan story <i>daily activities</i>nya. 2. Kak Lora memiliki ciri khas konten yang berbeda contohnya dengan menggunakan jargon “kak lora makan” membuatnya berbeda dari <i>food vlogger</i> lainnya. 	<p>Tanggal : 2 Maret 2025</p> <p>Observasi melalui instagram dan tiktok</p>
---	---

3. Kak Lora selalu mempublish pencapaiannya seperti membeli mobil baru atau <i>engagement</i> .	Pengamat : Bryan Mahendra Putra Jona
---	--------------------------------------

HASIL OBSERVASI

Strategi <i>Exemplification</i> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kak Lora selalu konsisten upload konten. 2. Kak Lora membuat konten yang sangat rapi dari segi lighting, angle, suara. 3. Gaya penyampaian tetap terasa jujur dan netral bukan seperti iklan. 	Tanggal : 2 Maret 2025 Observasi melalui instagram dan tiktok Pengamat : Bryan Mahendra Putra Jona
---	--

HASIL OBSERVASI

Strategi <i>Supplication</i> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kak Lora tidak menunjukkan rasa lelahnya didepan kamera. 2. Kak Lora tidak pernah meminta <i>support</i> dari <i>followers</i>. 3. Kak Lora tidak pernah menceritakan kegagalan, tantangan atau insecure sebagai <i>content creator</i>. 	Tanggal : 2 Maret 2025 Observasi melalui instagram dan tiktok Pengamat : Bryan Mahendra Putra Jona
---	--

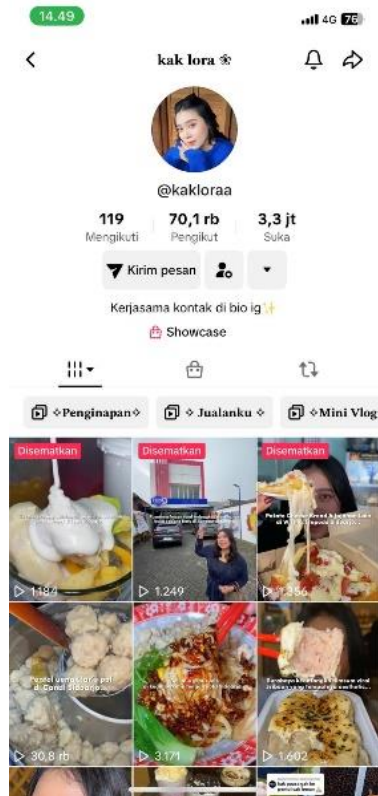
HASIL OBSERVASI

Strategi <i>Intimidation</i> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dalam kontennya, Kak Lora tidak pernah kritik tegas terhadap brand/kuliner. 2. Kak Lora tidak pernah mengkritik tegas terhadap brand/kuliner dalam kontennya. 	Tanggal : 2 Maret 2025 Observasi melalui instagram dan tiktok
---	--

3. Kak Lora tidak pernah membuat postingan yang memicu diskusi/kontroversi	Pengamat : Bryan Mahendra Putra Jona
--	--------------------------------------

Lampiran 6. Dokumentasi

DOKUMENTASI



Akun Tiktok dan Instagram @kakloraa
Sumber: Akun Media Sosial @kakloraa, 2025



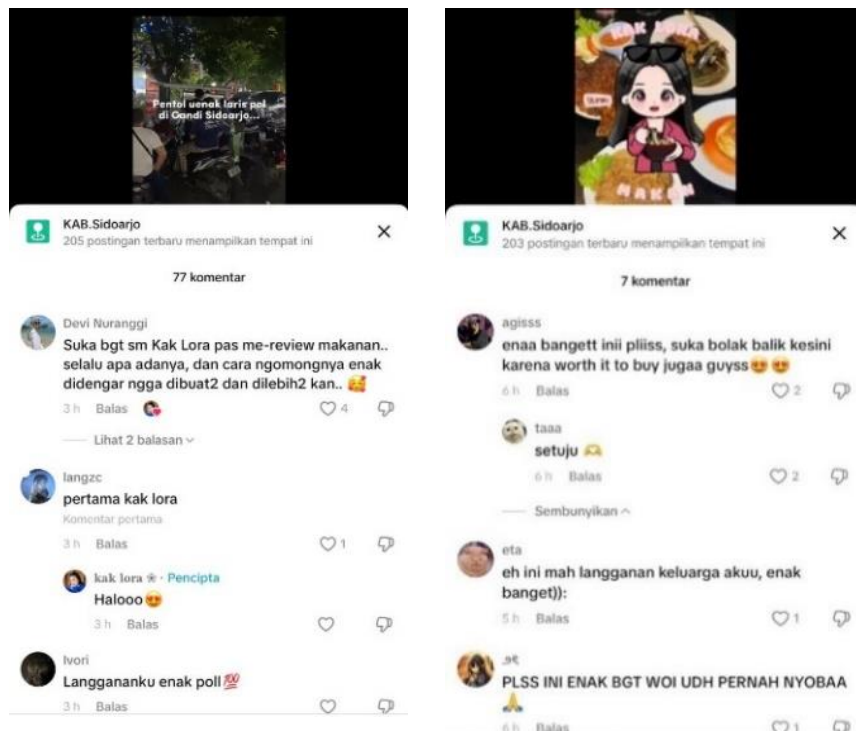
Strategi *Ingratiation* Kak Lora
 Sumber: Akun Media Sosial @kakloraa, 2025



Jargon “Kak Lora Makan”
 Sumber: Akun Media Sosial @kakloraa, 2025



Strategi *Self-Promotion* Kak Lora
 Sumber: Akun Sosial Media @kakloraa, 2025



Komentar dari *Followers* Kak Lora
 Sumber: Akun Sosial Media kakloraa, 2025

1.387 48 1.484

Disukai oleh resayuf dan lainnya

kakloraa Surganya menu berkuah di Sidoarjo! Dari tahu campur, kikil, sop iga, soto, rawon, semua ada 🌟 dengan harga yang super murah meriah~

#kuliner #kulinersidoarjo #sidoarjo #makanan #jajanan #sotodaging #rawon #lontongkikil #tahucampur #sopiga

3 hari yang lalu



389 4 63

Disukai oleh saviranatasya dan lainnya

kakloraa Pentol enak di Jonbang!! Kayanya kalau lewat sini bakal beli lagi deh, enak banget pentol kasarnya huhu candu 🤤🌟

#kuliner #kulinerjombang #jombang #jombangkuliner #makanan #jajanan #pentol #cilok #pentoljombang

Lihat semua komentar

3 hari yang lalu

Kak Lora konsisten upload Instagram

Sumber: Akun Sosial Media kakloraa, 2025



Kak Lora konsisten upload TikTok

Sumber: Akun Sosial Media kakloraa, 2025



Wawancara Bersama Kak Lora