

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Azzam, A. F., & AL-Mizzed, K. (2021). The Effect of Digital Marketing on Purchasing Decisions: A Case Study in Jordan. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*. 8(5), 455–463.
- Aditya, F. E. (2021). Peran Implusive Buying Saat Live Streaming Pada Masa Pandemi Covid- 19 (Studi Kasus E-Commerce Shopee). *Jurnal Masharif Al-Syariah*. 6(2): 75-79.
- Dwika. (2023). *Live Shopping, Era Baru Promosi Produk*. Retrieved from Kiriminaja.com. Diakses pada 6 Juli 2024, dari <https://kiriminaja.com/blog/live-shopping-era-baru-promosi-produk>
- Febriyanti, D. A. (2022). Pengaruh Promosi Penjualan @Kopisoe Di Instagram Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Survei pada Followers Akun Instagram @Kopisoe). *Jurnal An-Nida*. 14(2). 96-103
- Firdaus, R. F. (2019). Analisis Kepercayaan Terhadap Situs Belanja Online Pada Minat Beli Konsumen Situs Online Shopee. *Journal of Business Application*. 2(1). 127-140
- Farahdiba, D (2020). Konsep dan Strategi Komunikasi Pemasaran: Perubahan Perilaku Konsumen Menuju Era Disrupsi. *Jurnal Ilmiah Komunikasi Makna*. 8(1). 22-38.
- Firmansyah, M. A. (2019). *Pemasaran (Dasar dan Konsep)*. Surabaya: CV. Penerbit Qiara Media
- Garg, A. B. (2020). Impact of Digital Marketing on Consumer Purchase Decision Making. *International Journal for Scientific Research and Development*. 8(3): 213.
- Muslikhun, A. (2022). Strategi Peningkatan Penjualan Online Melalui Live Shopee Pada Media Sosial Online (Studi Kasus Pada Online Shop di Platform TikTok). *Jurnal Dharma Ekonomi*. 29(56) .46-58
- Moleong, L. J. (2014). *Metodologi Penelitian Kualitatif: Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Nugraheni, E. D. (2020). Peran Penggunaan Shopee Sebagai Media Promosi Dalam Meningkatkan Laba Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal An-Nida*. 4(1). 174-178
- Nabila, A. (2022). *Strategi Komunikasi Pemasaran Melalui Media Sosial Online Shop Xavia Dalam Meningkatkan Loyalitas Konsumen*. (Skripsi Sarjana Universitas Islam Indonesia).
- Prajana, A. M., Syafikarani, A., & Nastiti, N. E. (2021). Pemanfaatan Video Shopee Sebagai Media Pemasaran Pada Fitur Shopee Live. *Jurnal Tanra: Jurnal Desain Komunikasi Visual Fakultas Seni dan Desain Universitas Negeri Makassar*. 8(2). 145-146

- Prasetyo, B.D., Febriani, N.S., Asmara, W.W., Tamitiadini, D.D., Destrity, N.A., Avina, D.A.A., Illahi, K.A., (2018). *Komunikasi Pemasaran Terpadu (Pendekatan Tradisional Hingga Era Media Baru)*. UB Press, Malang.
- Rahmawati, P. (2022). *Pengaruh Konsep AIDA Terhadap Keputusan Pembelian Air Minum Le Minerale (Studi Kasus Warga Kecamatan Cempaka Putih, Jakarta Pusat)*. (Skripsi Sarjana Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia).
- Rafiah, K. K. (2019). Analisis Pengaruh Kepuasan Pelanggan dan Kepercayaan Pelanggan terhadap Loyalitas Pelanggan dalam Berbelanja melalui E-commerce di Indonesia. *Jurnal Al Tijarah*, 5(1), 46-59.
- Sinuhaji, V. V., Siregar, N. S. S., & Jamil, B. (2019). Aktivitas Komunikasi Pemasaran Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan Kabupaten Karo Dalam Meningkatkan Kunjungan Wisatawan (Studi Deskriptif Kualitatif Wisata Bukit Gundaling Berastagi). *Jurnal Ilmu Pemerintahan, Administrasi Publik, dan Ilmu Komunikasi (JIPIKOM)*, 1(2), 105–118.
- Sari, P. W (2022). Komunikasi Pemasaran UMKM dalam Beradaptasi di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Hei Cafe). *Jurnal Prologia*, 5(1), 167-174
- Sari, A. A. P., & Habib, M. A. F. (2023). Strategi Pemasaran Menggunakan Fitur Shopee Live Shopee Sebagai Media Promosi Untuk Meningkatkan Daya Tarik Konsumen (Studi Kasus Thrift Shop di Kabupaten Tulungagung). *Jurnal Ilmiah Wahana*. 9(17). 41-58
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. CV. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabeth.
- Sarah, N S. (2022). The Effect Of Live Streaming On Purchase Intention Of E-Commerce Customer. *Journal International Conference on Family Business and Entrepreneurship*. 283
- Tran, V. D. (2020). The Relationship among Product Risk, Perceived Satisfaction and Purchase Intentions for Online Shopping. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(6), 221–231.
- Tripusparini, E. (2024, Maret). *15 Marketplace di Indonesia Yang Paling Banyak dikunjungi*. Diakses pada 6 Juli 2024, dari <https://qontak.com/blog/marketplace-online-di-indonesia/>
- Widodo, D. Y. P., & Prasetyani, H. (2022). Penggunaan Shopee sebagai Media Promosi untuk Meningkatkan Daya Jual Produk sebagai Narahubung Sosial Marketing. *Journal of Systems, Information Technology, and Electronics Engineering*. 2(2), 12-17

LAMPIRAN

Lampiran 1 Dokumentasi Penelitian



Foto wawancara dengan key informan



Foto wawancara dengan Informan 1



Foto wawancara dengan Informan 2



Foto wawancara dengan Informan 3



Foto wawancara dengan Informan 4



Foto wawancara dengan Informan 5

Lampiran 2 Hasil wawancara key informan

TRANSKRIP WAWANCARA KEY INFORMAN

Wawancara dilakukan dengan tatap muka

Tanggal Wawancara : Rabu, 8 Mei 2024
 Tempat Wawancara : Pelataran Rumah Royyan
 Pewawancara : Fariz Maulana
 Key Informan : Mochammad Royyan
 Pekerjaan : *Host live* shopee Batik L

Peneliti/Informan	Jawaban Key Informan
Peneliti	Apa alasan Batik L untuk lebih memilih bergerak di <i>e-commerce</i> terutama shopee?
Key Informan (Mochammad Royyan)	Karena Batik L menginginkan jangkauan penjualan yang luas tidak hanya di daerah tapi bisa seluruh Indonesia dan sampai ke luar negeri, dan alasan menggunakan shopee sebagai <i>e-commerce</i> utama karna shoppe mempunyai metode pembayaran yang paling lengkap salah satunya COD (<i>cash on delivery</i>) yang bisa memudahkan orang yang belum mempunyai rekening atau tidak bisa membayar transfer, serta ada juga metode <i>pay latter</i> yang dimana konsumen bisa membeli batik tapi melakukan membayarn dibulan berikutnya atau bisa dicicil sesuai ketentuan yang diberikan shopee. Pokoknya di shopee calon konsumen bisa dapet banyak kemudahan transaksi.
Peneliti	Dibandingkan dengan <i>e-commerce</i> lain, apakah shopee yang paling banyak dikunjungi?
Key Informan (Mochammad Royyan)	Betul, untuk saat ini customer di Batik L paling banyak berbelanja melalui shopee.
Peneliti	Promosi apa yang sudah digunakan atau diterapkan Batik L dalam menarik perhatian calon konsumen?
Key Informan (Mochammad Royyan)	Untuk promosinya sampai saat ini sangat bervariasi, mulai dari <i>give away</i> batik secara gratis dengan cara berebut di dalam <i>live</i> dan juga kita pernah melakukan <i>give away pouch</i> di <i>live</i> untuk menarik pembelian terutama di <i>live streaming</i> , sebelum kita promoin tentu infonya kita sebarkan di media sosial instagram kita, jadi orang orang bisa tau infonya lewat story instagram kita, setelah mereka tau kalo akan ada <i>give away</i> mereka bisa langsung mengunjungi <i>live streaming</i> . Terus kita juga pernah ngadain yang namanya promo <i>flak sale</i> , di promo ini menawarkan produk produk Batik L yang mempunyai

	kekurangan dan kita memberikan harga jatuh sampai 50% dari harga baru nya.
Peneliti	Untuk di Batik L sendiri apakah pernah bekerja sama dengan artis atau endorse dan seberapa sering Batik L melakukan kerjasama tersebut?
Key Informan (Mochammad Royyan)	Sangat sering karna itu merupakan salah satu strategi utama marketing dari Batik L, jadi kita memang sudah sering berkolaborasi dengan artis mulai dari actor ada Teuku Wisnu, Raffi Ahmad, Verel Bramastya, adapun juga dari youtuber yaitu Bobon Santoso dan dari selebgram pun juga banyak. Salah satu fungsi utama kita berkolaborasi sama influencer, artis dan actor untuk meningkatkan kepercayaan dari brand Batik L itu sendiri. Logikanya sebagai calon customer kalau dia sudah melihat actor atau artis ternama pasti yang ada dipikiran mereka ga mungkin produk yang dipakai itu abal-abal.
Peneliti	Bagaimana cara batik L memberikan kepercayaan penuh kepada calon konsumen?
Key Informan (Mochammad Royyan)	Sebenarnya ada banyak cara sih yang dilakuin, karna kan kita juga mau memberikan yang terbaik kepada calon konsumen agar mereka bisa percaya pada toko kita. Biasanya sih yang dilakuin perusahaan itu ngasi kualitas produk yang konsisten misal kayak bahan atau motif, selalu nampilin testimoni sama ulasan yang positif dan terakhir yaa itu tadi melakukan endorsement ke beberapa artis dan <i>influencer</i> .
Peneliti	Apakah produk batik yang ditawarkan pada shopee sudah sesuai dengan apa yang dibeli konsumen?
Key Informan (Mochammad Royyan)	Untuk produk yang ditawarkan pun kita sesuaikan dengan harganya dari kualitas bahan dan desain bahkan kita tidak menjiplak dari desain hak orang lain, tapi kita juga mempunyai <i>designer</i> sendiri diperusahaan Batik L yang setiap bulanya ber inovasi dan membuat model model baru, jadi Batik L ini termasuk brand yang sering mengeluarkan desain sendiri dengan <i>copyright</i> .
Peneliti	Ada berapa kategori batik yang ditawarkan oleh Batik L kepada calon konsumen?
Key Informan (Mochammad Royyan)	Nah untuk Batik L juga kita punya beberapa variasi produk dan tingkatan produk, jadi kalo di produk lain kebanyakan hanya menjual 1 bahan atau 1 jenis produk, misalkan 1 bahan yaitu katun semua sebagai bahan dasarnya, tapi Batik L memiliki beberapa pilihan jenis yang menyesuaikan pada keinginan calon konsumen, diantaranya ada 4 bahan dan yang paling murah itu adalah bahan satin ada di harga 300 ribuan, lalu diatasnya satin ada bahan dobysild ada di harga 350-400 ribu, lalu

	diatasnya lagi ada bahan katun premium ada dikisaran harga 400-450 ribuan dan yang paling tinggi ada bahan katun jepang, bahan ini adalah yang tingkatan nya paling tinggi di Batik L dan ada diharga 450-500 ribu, jadi calon konsumen bisa memilih bahan sesuai harganya.
Peneliti	Biasanya untuk calon konsumen yang pertama kali melakukan pembelian, apa ada penawaran khusus pada saat <i>live shopee</i>?
Key Informan (Mochammad Royyan)	Jadi untuk calon konsumen memang kita lebih mengarahkan untuk berbelanja di <i>live streaming</i> dibandingkan tanpa <i>live streaming</i> , karna pada saat <i>live</i> dari aplikasi shopee nya sendiri setiap kali <i>live streaming</i> dalam 1x 24 jam itu ada 2 kali kupon <i>voucher</i> yang diberikan shopee, jadi memang pembelian di <i>live streaming</i> harganya jauh lebih miring dibandingkan tanpa <i>live streaming</i> , kupon itu biasanya diberikan ke toko sebesar 15% khusus untuk pembelian di <i>live streaming</i> dan akan diberikan ke calon konsumen. Selain itu di dalam <i>live streaming</i> juga ada <i>voucher</i> gratis ongkir, jadi kita memberikan 2 <i>voucher</i> yang sudah disebutkan yang dimana belum tentu pembelian diluar <i>live streaming</i> itu akan dapat <i>voucher</i> tersebut.
Peneliti	Bagaimana kualitas produk Batik L batik yang dihasilkan melalui perencanaan menggunakan <i>Shopee</i> dibandingkan dengan produk batik merek lainnya?
Key Informan (Mochammad Royyan)	Dari segi kualitas produk kita memang bersaing dengan merek lain, jadi didalam <i>live streaming</i> atau shopee kita memperkenalkan 4 produk yang tadi sudah saya sampaikan, di <i>live streaming</i> calon konsumen bisa melihat bahan dengan lebih detail maupun dari segi motif. Kalau dari segi konsumen selama <i>live streaming</i> sudah banyak review yang bagus dan mereka rata-rata konsumen di <i>live shopee</i> mereka juga pernah membeli merek lain sebelumnya, jadi pun mereka juga mengakui kalo produk Batik L memang bervariasi dan sesuai dengan harganya. Info tambahan untuk Batik L sendiri sering memasuki <i>leaderboard</i> nomor 1 untuk penjualan batik terbaik dan tertinggi di shopee dan itu diberikan oleh shopee setiap bulanya ini juga bisa mempengaruhi kepercayaan calon konsumen sebelum membeli batik Batik L.
	Apakah ada strategi khusus pada saat <i>live shopee</i> untuk meningkatkan keinginan calon konsumen untuk segera membeli?
Key Informan (Mochammad Royyan)	Setiap <i>host live streaming</i> di Batik L memiliki gaya berbeda beda dalam berjualan, dari total <i>host live streaming</i> yang berjumlah 6 orang, saya termasuk yang

	berprestasi. Untuk strategi yang digunakan dan paling saya andalkan adalah <i>panic buying</i> , strategi ini bisa membuat calon konsumen membeli produk Batik L bahkan saat orang itu yang sebelumnya hanya ingin melihat lihat dan belum mempunyai keinginan membeli, strateginya dengan cara saya menunjukkan timer selama 1 jam, dengan 1 jam itu saya akan menginfokan bahwa pembelian dalam <i>live streaming</i> akan mendapatkan hadiah <i>pouch</i> atau tas jinjing seharga 60 ribu, selanjutnya dalam 1 jam itu sambil menunjukkan timer saya akan bilang bahwa setelah waktu habis semua harga etalase kembali normal atau naik sekitar 100-200 ribu.
Peneliti	Apakah <i>live shopee</i> merupakan salah satu strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan?
Key Informan (Mochammad Royyan)	Yaa bener, jadi memang untuk saat ini <i>live shopee</i> merupakan strategi utama selain berkerjasama dengan artis, karna di <i>live streaming</i> calon konsumen bisa melihat detail dengan jelas dan juga dikarenakan Batik L belum mempunyai toko fisik, calon konsumen bisa bertanya dan mendapatkan info secara lengkap pada saat sesi <i>live</i> berlangsung.
Peneliti	Keuntungan apa saja yang sekiranya bisa didapatkan penonton <i>live streaming</i> itu sendiri?
Key Informan (Mochammad Royyan)	Seperti yang sudah saya sebutkan tadi, mereka akan mendapatkan diskon serta voucher yang sangat menguntungkan, dari segi harga pun di hari biasa mereka bisa lebih murah 15% dibandingkan pembelian diluar <i>live streaming</i> , tapi pada saat <i>twin date</i> atau 1.1 di <i>live streaming</i> dari yang 15% lebih irit mereka juga bisa mendapatkan kupon 20%-40% ini berlaku setiap bulan selama 1 hari pada saat <i>twin date</i> .
Peneliti	Apakah Batik L suka memberi potongan harga atau <i>discount</i> ke calon konsumen?
Key Informan (Mochammad Royyan)	Batik L termasuk sering memberikan potongan harga ke konsumen apalagi ke calon konsumen yang menonton <i>live streaming</i> dan untuk meningkatkan penjualan kita juga memberikan bonus saat sesi <i>live</i> berlangsung. Kami sih berharap dengan memberikan diskon kupon potongan harga serta voucher gratis ongkir pada saat <i>live</i> , calon konsumen langsung melakukan pembelian atau minimal memasukan produk kita ke keranjang shopee mereka.
Peneliti	Selanjutnya, apakah anda punya cara komunikasi yang khusus pada saat <i>live shopee</i> berlangsung, untuk menarik minat calon konsumen dan mempengaruhi kepercayaan mereka sebelum membeli?

Key Informan (Bahur Rosidi)	Memang saya mempunyai cara komunikasi tersendiri yang bisa meningkatkan hubungan antar penjual dan konsumen, meningkatkan kenyamanan para penonton <i>live</i> . Jadi memang saya menerapkan teknik jualan yang <i>fun</i> , saya berinteraksi layaknya teman saja agar yang nonton pun merasa enjoy, saya pun suka bercanda saat berjualan tapi saya pun tetap interaktif saat berjualan.
Peneliti	Pertanyaan terakhir Mas, berarti lumayan sering mas Royyan melakukan interaksi kepada penonton terutama calon konsumen pada sesi live berlangsung?
Key Informan (Mochammad Royyan)	Iya karna memang tugas <i>host live streaming</i> atau sales online menjadi garda terdepan komunikasi antara perusahaan dan pembeli, jadi disitu saya tidak hanya berjualan tapi juga menerima complain atau saran dan masukan yang disampaikan saat sesi <i>live</i> berlangsung.

Lampiran 3 Hasil wawancara informan 1

TRANSKRIP WAWANCARA INFORMAN

Wawancara dilakukan dengan tatap muka

Tanggal Wawancara : Senin, 27 Mei 2024

Tempat Wawancara : Kantin Unisma

Pewawancara : Fariz Maulana

Informan : Muhammad Rifki

Pekerjaan : Mahasiswa

Peneliti/Informan	Jawaban Informan
Peneliti	Sebelumnya, darimana anda tahu toko Batik L ini?
Informan (Muhammad Rifki)	Kebetulan saya tau dari iklan iklan di instagram yang lumayan sering lewat, pas di cek ternyata lumayan bagus juga ini toko batik. Jadi sini awalnya kenapa saya bisa mengunjungi toko batik ini di Shopee.
Peneliti	Apa yang membuat anda tertarik dengan Batik L dibanding dengan toko batik lain?
Informan (Muhammad Rifki)	Kebetulan saya suka desain desain yang kekinian, menurut saya Batik L ini termasuk toko batik yang desain nya kekinian dan ngikutin zaman, dari sini lah saya mulai tertarik sama toko batik ini.
Peneliti	Kalau boleh tahu, ini seberapa kali nya anda mengunjungi Batik L di Shopee?
Informan (Muhammad Rifki)	Mungkin karna saya pernah melakukan pembelian melalui <i>live</i> , jadi setelah itu disaat toko ini sedang <i>live</i> pasti muncul di Shopee saya. Kadang kalo saya lagi iseng suka masuk ke <i>live</i> nya cuma untuk melihat ketika host nya menyampaikan informasi.
Peneliti	Apa yang menarik perhatian Anda saat pertama kali melihat Live Shopee dari Toko Batik L?
Informan (Muhammad Rifki)	Host live nya cukup mengedukasi ke setiap orang yang ada di <i>live</i> streaming, terutama ke calon konsumen yang masi kebingungan akan ditampilkan semua oleh host <i>live streaming</i> tersebut.
Peneliti	Menurut Anda, seberapa efektifkah fitur Live Shopee dalam menarik perhatian Anda dibandingkan dengan metode promosi lainnya?
Informan (Muhammad Rifki)	Menariknya dari <i>live</i> shopee ini tuh kadang kita dapet harga yang beda daripada chek out diluar <i>live streaming</i> , jadi di <i>live</i> itu kita suka dapet promo sepanjang <i>live</i> doang,

	kadang pun suka ada promosi dadakan di live yang harganya bisa beda daripada <i>chek out</i> diluar <i>live</i> .
Peneliti	Setelah anda mengunjungi Batik L di Shopee, adakah minat anda untuk membeli batik di toko ini?
Informan (Muhammad Rifki)	Yaa itu karna kan awalnya muncul iklan di instagram, terus nyoba beli sekali dan kebetulan sampe saat ini saya udah beli 2x di toko Batik L ini.
Peneliti	Apakah anda merasa nyaman dan yakin dengan kualitas produk yang ditampilkan melalui fitur Live Shopee di toko Batik L ini?
Informan (Muhammad Rifki)	Cukup puas, nyaman bahannya, dan mungkin buat kedepanya saya bakal beli batik lagi di toko ini.
Peneliti	Apakah anda merasa bahwa fitur Live Shopee membantu dalam membuat keputusan pembelian yang lebih baik dengan memberikan informasi yang cukup dan akurat tentang produk Batik L?
Informan (Muhammad Rifki)	Sangat membantu banget, kayak missal kita gatau fisik barang tersebut aslinya gimana atau cuman melihat lewat foto kan jadinya kurang percaya, jadi kalo di live ketika barang itu ditampilkan oleh host kita bisa tau detailnya seperti apa dengan jelas.
Peneliti	Bagaimana cara Toko Batik L mempengaruhi keinginan Anda untuk membeli produk mereka melalui Live Shopee?
Informan (Muhammad Rifki)	Yaa ituu tadiii, dengan memberika promo promo di dalam <i>live</i> , cara mengedukasi atau memberi info terkait batik itu di <i>live</i> nya, itu kan bisa menjadi ketertarikan untuk kita bisa membeli lagi.
Peneliti	Apakah ada penawaran khusus atau demonstrasi produk selama live yang meningkatkan keinginan Anda untuk membeli?
Informan (Muhammad Rifki)	Ada, promo yang itungan menit, dengan promo gratis ongkirnya ataupun <i>discount</i> harga batiknya cukup menjangkau semua kalangan, jadi berdasarkan pengalaman gua sendiri sih ada.
Peneliti	Bagaimana fitur Live Shopee mempengaruhi pandangan Anda tentang kualitas dan keaslian produk Toko Batik L?
Informan (Muhammad Rifki)	Fitur <i>live</i> ini sangat membantu ketika kita melihat barang yang ingin kita beli yang tadinya cuma lewat foto, tapi di <i>live</i> Shopee ini kita bisa nanya langsung dan melihat produk itu seperti apa serta bahan nya bagaimana, ada beberapa host yang ekstrim hanya untuk menunjukan barang yang ditampilkan bahwasanya barang ini asli atau bahan nya bagus.

Peneliti	Bagaimana pengalaman Anda dalam melakukan pembelian produk setelah menonton Live Shopee? Apakah ada hambatan yang Anda alami?
Informan (Muhammad Rifki)	Untuk hambatan ketika <i>check out</i> di <i>live</i> itu sendiri sih gaada ya, malah lebih enak ketika <i>chek out</i> di <i>live</i> daripada normal. Jujur saya pembeli yang selalu mempertimbangkan ongkos kirim, jadi karna di live shopee kadang dapet gratis ongkir jadi seneng juga saya nya ketika mau check out.
Peneliti	Apakah Anda merasa lebih percaya dan yakin untuk berbelanja di Toko Batik L setelah mengikuti sesi Live Shopee mereka? Bisa Anda jelaskan alasannya?
Informan (Muhammad Rifki)	Sangat sangat lebih percaya ditambah lagi host yang sangat informatif yang menampilkan barang secara detail, secara keseluruhan yang kita liat di foto, tapi ketika kita bertanya tanya pada saat <i>live</i> bisa menjadi informasi yang penting khusus nya di Batik L.
Peneliti	Apakah anda berniat untuk melakukan <i>repeat order</i> di toko batik ini?
Informan (Muhammad Rifki)	Mungkin ada dalam waktu dekat setelah saya gajian, hehehe.

Lampiran 4 Hasil wawancara informan 2

TRANSKRIP WAWANCARA INFORMAN

Wawancara dilakukan dengan tatap muka

Tanggal Wawancara : Kamis, 30 Mei 2024
 Tempat Wawancara : Halaman Rumah M Ilham
 Pewawancara : Fariz Maulana
 Informan : M Ilham
 Pekerjaan : Mahasiswa

Peneliti/Informan	Jawaban Informan
Peneliti	Sebelumnya, darimana anda tahu toko Batik L ini?
Informan (M Ilham)	Kebetulan waktu itu saya lihat dari salah satu instagram youtuber bernama Bobon Santoso yang lagi meng <i>endorse</i> Batik L ini, pas saya lihat lumayan tertarik dengan warna dan motifnya, jadi saya langsung cek di <i>e-commerce</i> yang tersedia.
Peneliti	Apa yang membuat anda tertarik dengan Batik L dibanding dengan toko batik lain?
Informan (M Ilham)	Dibandingkan toko batik lainnya yaitu selain Batik L telah memiliki nama besar di Shopee dan memiliki pengikut yang banyak, pilihan motif batik yang simple dan elegan, dengan bahan yang premium juga membuat saya sangat lebih tertarik dengan Batik L.
Peneliti	Kalau boleh tahu, ini keberapa kali nya anda mengunjungi Batik L di Shopee?
Informan (M Ilham)	Saya mengunjungi Batik L di shopee sekitar 2 kali sekaligus melihat <i>review</i> konsumen lain
Peneliti	Apa yang menarik perhatian Anda saat pertama kali melihat Live Shopee dari Toko Batik L?
Informan (M Ilham)	Yang membuat saya tertarik ketika melihat <i>live</i> Shopee dari toko Batik L adalah ketanggapan host <i>live</i> dalam menjawab setiap pertanyaan dari pembeli, dan memperlihatkan motif-motif batik yang cantik dan elegan.
Peneliti	Menurut Anda, seberapa efektifkah fitur Live Shopee dalam menarik perhatian Anda dibandingkan dengan metode promosi lainnya?
Informan (M Ilham)	Menurut saya sangat efektif karena dengan adanya <i>live</i> Shopee pembeli bisa melihat, bertanya dan bahkan mengetahui lebih detail keunggulan pada kualitas batik itu sendiri, serta dengan adanya <i>live</i> pembeli juga dapat

	mengklaim <i>voucher</i> diskon lebih besar dibandingkan hanya melihat katalog pada profil Shopee Batik L.
Peneliti	Setelah anda mengunjungi Batik L di Shopee, adakah minat anda untuk membeli batik di toko ini?
Informan (M Ilham)	Kebetulan memang pada saat itu juga saya lagi membutuhkan batik untuk dipakai ke salah satu acara, jadi saya langsung minat untuk membelinya.
Peneliti	Apakah anda merasa nyaman dan yakin dengan kualitas produk yang ditampilkan melalui fitur Live Shopee di toko Batik L ini?
Informan (M Ilham)	Saya sangat nyaman dan memiliki rasa percaya lebih besar terhadap produk yang dimiliki oleh Batik L karena harga yang cukup mahal sudah pasti sebanding dengan produk yang dijual.
Peneliti	Apakah anda merasa bahwa fitur Live Shopee membantu dalam membuat keputusan pembelian yang lebih baik dengan memberikan informasi yang cukup dan akurat tentang produk Batik L?
Informan (M Ilham)	Sangat membantu, karena pada <i>live</i> Shopee informasi yang didapat juga akan lebih luas dalam menjelaskan dan pasti lebih detail dibandingkan hanya membaca deskripsi di setiap katalog.
Peneliti	Bagaimana cara Toko Batik L mempengaruhi keinginan Anda untuk membeli produk mereka melalui Live Shopee?
Informan (M Ilham)	Toko Batik L mempengaruhi saya dengan tanggapan host <i>live</i> yang bisa memilihkan secara langsung pada sesi <i>live</i> produk mana saja motif yang bagus serta bahan yang lebih premium yang bisa saya pilih dengan lebih mudah.
Peneliti	Apakah ada penawaran khusus atau demonstrasi produk selama live yang meningkatkan keinginan Anda untuk membeli?
Informan (M Ilham)	Penawaran khusus selama <i>live</i> berlangsung yang ditawarkan seperti potongan harga diskon ataupun <i>voucher</i> yang lumayan jauh dari harga asli sangat meningkatkan keinginan saya untuk membelinya.
Peneliti	Bagaimana fitur Live Shopee mempengaruhi pandangan Anda tentang kualitas dan keaslian produk Toko Batik L?
Informan (M Ilham)	Dengan <i>live</i> Shopee saya dapat melihat produk secara langsung dan dalam situasi yang nyata, selain itu fitur <i>live</i> shopee juga memberikan ruang saya untuk berinteraksi antara saya dengan penjual yang dapat menjawab pertanyaan secara langsung, dan memberikan informasi tambahan secara detail mengenai kualitas yang dijual oleh Batik L itu sendiri.

Peneliti	Bagaimana pengalaman Anda dalam melakukan pembelian produk setelah menonton Live Shopee? Apakah ada hambatan yang Anda alami?
Informan (M Ilham)	Pengalaman yang saya dapatkan selama melakukan pembelian melalui <i>live</i> Shopee seperti memiliki kepercayaan yang lebih terhadap produk yang ditampilkan dan dijual pada toko tertentu mengenai kualitas produk yang ditawarkan. Sejauh ini belum ada hambatan yang saya dapatkan selama membeli produk pada <i>live</i> Shopee.
Peneliti	Apakah Anda merasa lebih percaya dan yakin untuk berbelanja di Toko Batik L setelah mengikuti sesi Live Shopee mereka? Bisa Anda jelaskan alasannya?
Informan (M Ilham)	Tentu saja, karna menonton sesi <i>live</i> juga salah satu tujuan saya untuk mengetahui dan meningkatkan kepercayaan saya mengenai bahan, motif, dan desain yang ingin saya beli, ketika saya sudah yakin dengan produk yang ditampilkan pada saat sesi <i>live</i> , baru saya melakukan <i>check out</i> .
Peneliti	Apakah anda berniat untuk melakukan <i>repeat order</i> di toko batik ini?
Informan (M Ilham)	Saya sangat memiliki minat untuk melakukan <i>repeat order</i> pada toko laskala batik karena kualitas yang dijual juga sangat bagus dan tidak mengecewakan sejauh ini.

Lampiran 5 Hasil wawancara informan 3

TRANSKRIP WAWANCARA INFORMAN

Wawancara dilakukan dengan tatap muka

Tanggal Wawancara : Minggu, 26 Mei 2024
 Tempat Wawancara : Teras rumah Sansan
 Pewawancara : Fariz Maulana
 Informan : Sansan
 Pekerjaan : Karyawan kantor Pertamina

Peneliti/Informan	Jawaban Informan
Peneliti	Sebelumnya, darimana anda tahu toko Batik L ini?
Informan (Sansan)	Kebetulan memang pada saat itu saya sedang mencari batik untuk acara yang lumayan formal, terus ada temen yang ngasi tau toko Batik L ini.
Peneliti	Apa yang membuat anda tertarik dengan Batik L dibanding dengan toko batik lain?
Informan (Sansan)	Menurut saya dengan harga yang masi terjangkau untuk pekerja dengan penghasilan yang tidak begitu besar seperti saya dan Batik L ini mempunyai design yang simple tapi terkesan mewah serta motif yang tidak ada di merek batik lainnya.
Peneliti	Kalau boleh tahu, ini keberapa kali nya anda mengunjungi Batik L di Shopee?
Informan (Sansan)	Lumayan sering karna saya termasuk orang yang suka mengecek produk produk di shopee, jadi kadang saya mengecek shopee Batik L cuma pengen tau lagi mengadakan diskon dan <i>giveaway</i> atau tidak.
Peneliti	Apa yang menarik perhatian Anda saat pertama kali melihat Live Shopee dari Toko Batik L?
Informan (Sansan)	Hal pertama yang menarik perhatian saya saat melihat <i>live</i> Shopee dari toko Batik L adalah tampilan visualnya yang sangat menarik dan profesional. Host sangat ramah dan interaktif, mereka menjelaskan setiap produk dengan sangat detail dan antusias. Selain itu, kualitas video dan pencahayaannya sangat baik sehingga setiap detail batik terlihat jelas. Penawaran promosi dan diskon yang diberikan selama siaran langsung juga membuat saya semakin tertarik untuk menonton dan berbelanja. Interaksi <i>real-time</i> dengan penonton, seperti menjawab pertanyaan dan menanggapi komentar, juga membuat pengalaman menonton lebih personal dan menyenangkan.

Peneliti	Menurut Anda, seberapa efektifkah fitur Live Shopee dalam menarik perhatian Anda dibandingkan dengan metode promosi lainnya?
Informan (Sansan)	Menurut saya, fitur <i>live</i> Shopee sangat efektif dalam menarik perhatian saya dibandingkan dengan metode promosi lainnya. <i>Live</i> Shopee memberikan pengalaman yang lebih interaktif dan dinamis, di mana saya bisa melihat produk secara langsung dan mendetail. Selain itu, adanya interaksi <i>real-time</i> memungkinkan saya untuk bertanya langsung dan mendapatkan jawaban saat itu juga, yang membuat saya merasa lebih percaya dan yakin untuk membeli.
Peneliti	Setelah anda mengunjungi Batik L di Shopee, adakah minat anda untuk membeli batik di toko ini?
Informan (Sansan)	Karena waktu itu saya memang lagi mencari batik jadi setelah cek toko Batik L lumayan berminat buat membelinya.
Peneliti	Apakah anda merasa nyaman dan yakin dengan kualitas produk yang ditampilkan melalui fitur Live Shopee di toko Batik L ini?
Informan (Sansan)	Ya, saya merasa nyaman dan yakin dengan kualitas produk yang ditampilkan melalui fitur <i>live</i> Shopee di toko Batik L ini. Selain itu, mereka sering kali menunjukkan produk dari berbagai sudut, sehingga saya bisa melihat detail dan kualitasnya dengan lebih jelas.
Peneliti	Apakah anda merasa bahwa fitur Live Shopee membantu dalam membuat keputusan pembelian yang lebih baik dengan memberikan informasi yang cukup dan akurat tentang produk Batik L?
Informan (Sansan)	Ya, saya merasa bahwa fitur <i>live</i> Shopee sangat membantu dalam membuat keputusan pembelian yang lebih baik. Melalui siaran langsung, saya bisa mendapatkan informasi yang lebih rinci dan akurat tentang produk Batik L. Secara keseluruhan, fitur ini memberikan pengalaman belanja yang lebih informatif dan meyakinkan.
Peneliti	Bagaimana cara Toko Batik L mempengaruhi keinginan Anda untuk membeli produk mereka melalui Live Shopee?
Informan (Sansan)	Toko Batik L mempengaruhi keinginan saya untuk membeli produk mereka melalui <i>live</i> Shopee dengan beberapa cara. Pertama, mereka menampilkan produk secara detail dan nyata, sehingga saya bisa melihat kualitas bahan, motif, dan warna batik dengan jelas. Kedua, pembawa acara memberikan informasi lengkap mengenai cara perawatan dan keunikan setiap produk, yang

	menambah nilai dan kepercayaan saya terhadap produk tersebut.
Peneliti	Apakah ada penawaran khusus atau demonstrasi produk selama live yang meningkatkan keinginan Anda untuk membeli?
Informan (Sansan)	Tentu ada, beberapa diskon untuk penonton yang didalam <i>live</i> shopee. Mulai dari potongan 30% dan juga gratis ongkir dengan minimal belanja 0 rupiah, tentu sangat lumayan buat kita yang sering melakukan belanja <i>online</i> .
Peneliti	Bagaimana fitur Live Shopee mempengaruhi pandangan Anda tentang kualitas dan keaslian produk Toko Batik L?
Informan (Sansan)	Karena kan kalo belanja online kita gabisa liat barang aslinya seperti apa, nah dengan adanya fitur ini kita jadi bisa melihat keaslian produk melalui <i>live streaming</i> yang dibantu oleh host nya. Jadi emang cukup berpengaruh sih menurut saya.
Peneliti	Bagaimana pengalaman Anda dalam melakukan pembelian produk setelah menonton Live Shopee? Apakah ada hambatan yang Anda alami?
Informan (Sansan)	Sejauh yang saya beli selama 3 kali sih tidak ada hambatan semuanya aman dan saya cukup merasa puas dengan merek Batik L ini.
Peneliti	Apakah Anda merasa lebih percaya dan yakin untuk berbelanja di Toko Batik L setelah mengikuti sesi Live Shopee mereka? Bisa Anda jelaskan alasannya?
Informan (Sansan)	Percaya karna barang yang sudah saya beli dan sampai kerumah itu sama dengan yang di <i>live streaming</i> dari segi kualitas.
Peneliti	Apakah anda berniat untuk melakukan <i>repeat order</i> di toko batik ini?
Informan (Sansan)	Kebetulan saya udah punya 3 dirumah hehe, mungkin kalo saya butuh batik lagi pasti ke Batik L sih gabakal ke merek lainnya karna saya sudah percaya dengan merek batik ini.

Lampiran 6 Hasil wawancara informan 4

TRANSKRIP WAWANCARA INFORMAN

Wawancara dilakukan dengan *Google Meet*

Tanggal Wawancara : Selasa, 4 Juni 2024

Tempat Wawancara : Via *Google Meet*

Pewawancara : Fariz Maulana

Informan : Citra Nara

Pekerjaan : Mahasiswa

Peneliti/Informan	Jawaban Informan
Peneliti	Sebelumnya, darimana anda tahu toko Batik L ini?
Informan (Citra Nara)	Dari iklan di instagram sih, kalo belanja gitu sering banget liat tokonya di ig trs mungkin karna algoritma instagram juga jadi nemu Batik L ini.
Peneliti	Apa yang membuat anda tertarik dengan Batik L dibanding dengan toko batik lain?
Informan (Citra Nara)	Warna batiknya itu, kayak beda dari yang lain aja terus dia keliatan slim banget pas dipake di badan jadi bagus.
Peneliti	Kalau boleh tahu, ini keberapa kali nya anda mengunjungi Batik L di Shopee?
Informan (Citra Nara)	Baru sekali sih.
Peneliti	Apa yang menarik perhatian Anda saat pertama kali melihat Live Shopee dari Toko Batik L?
Informan (Citra Nara)	Host <i>live</i> nya atraktif, setiap saya tanya terkait baju dan motif apa aja yang tersedia, dia kayak ngasih unjuk dan jelasin bajunya gitu jadi mau beli.
Peneliti	Menurut Anda, seberapa efektifkah fitur Live Shopee dalam menarik perhatian Anda dibandingkan dengan metode promosi lainnya?
Informan (Citra Nara)	Efektif banget, kita jadi bisa liat itu baju secara <i>live</i> lewat hp, bisa nanya bahan, ukuran dan motif, pokonya antara pembeli dengan barang yang di belinya jadi atraktif gitu. Kita jadi enggak ngerasa zonk sama barang yang di display di <i>live</i> .
Peneliti	Setelah anda mengunjungi Batik L di Shopee, adakah minat anda untuk membeli batik di toko ini?
Informan (Citra Nara)	Ada, langsung minat malah begitu liat di Shopee setelah liat instagram dan <i>livenya</i> , tertarik ke barang dia yang lain juga.

Peneliti	Apakah anda merasa nyaman dan yakin dengan kualitas produk yang ditampilkan melalui fitur Live Shopee di toko Batik L ini?
Informan (Citra Nara)	Sejauh ini sih enggak, ngerasa nyaman dan yakin terus sih, selain saya juga kalo nyari barang selalu liat <i>rate</i> di tokonya berapa, saya juga suka liat <i>live</i> nya karna jadi tau kondisi dan spesifikasi barang tersebut di Shopee dan Batik L tuh seperti itu jadi saya enggak ngerasa zonk sih karna pas barang datang juga sesuai sama kaya di <i>live</i> .
Peneliti	Apakah anda merasa bahwa fitur Live Shopee membantu dalam membuat keputusan pembelian yang lebih baik dengan memberikan informasi yang cukup dan akurat tentang produk Batik L?
Informan (Citra Nara)	Iya, ngerasa ngebantu banget karena itu tadi saya jelasin, saya pribadi sih jadi tau spesifikasi batiknya gimana, mulai dari motif batiknya, ukuran batiknya, bahannya kan di jelasin tuh, jadi ngerasa yakin sama barang yang mau di beli.
Peneliti	Bagaimana cara Toko Batik L mempengaruhi keinginan Anda untuk membeli produk mereka melalui Live Shopee?
Informan (Citra Nara)	Dia ngasih unjuk motif batik yang saya <i>request</i> gitu, kan ada fitur chat atraktif gitu yang <i>live</i> , semacam live comment gitu lah kaya <i>youtube</i> , pas saya tanya dia nunjukin gitu terus dijelasin juga ukurannya ada apa aja, kita butuhnya gimana.
Peneliti	Apakah ada penawaran khusus atau demonstrasi produk selama live yang meningkatkan keinginan Anda untuk membeli?
Informan (Citra Nara)	Iya ada, kaya yang tadi saya jelasin, dia kasih unjuk barangnya, jelasin ukurannya, dia pun kadang pake juga yang sesuai ukuran dia terus dari kita tinggal cocokin aja, kaya oh ini ukuran dia segini kira kira di gue segini lah, jadi kebayang gitu pas kita pake gimana
Peneliti	Bagaimana fitur Live Shopee mempengaruhi pandangan Anda tentang kualitas dan keaslian produk Toko Batik L?
Informan (Citra Nara)	Pas di <i>live</i> dikasih tau sih bahannya gimana dan di tunjukin gitu ke kita nih gak cuma di jelasin aja, ya awalnya juga enggak ngerasa pasti sama persis kaya yang di jelasin apalagi marketing tapi ternyata pas beli terus sampe bagus dan sesuai sama yang hostnya jelasin.
Peneliti	Bagaimana pengalaman Anda dalam melakukan pembelian produk setelah menonton Live Shopee? Apakah ada hambatan yang Anda alami?

Informan (Citra Nara)	Hambatan sih belum ada paling yah kalo rame jadi agak <i>loading</i> aja, tapi sejauh ini selalu ngerasa oke sih apalagi ada potongan yang lumayan gila gila gitu kalo misal kita beli pas <i>live</i> Shopee.
Peneliti	Apakah Anda merasa lebih percaya dan yakin untuk berbelanja di Toko Batik L setelah mengikuti sesi Live Shopee mereka? Bisa Anda jelaskan alasannya?
Informan (Citra Nara)	Iya, merasa yakin sih karena host <i>live</i> atraktif banget pas jelasin, jadi apa yang kita tanyain dan butuhin di toko itu terjawab, terus yakin <i>check out</i> deh.
Peneliti	Apakah anda berniat untuk melakukan <i>repeat order</i> di toko batik ini?
Informan (Citra Nara)	Oiyaaa dong, kayanya bakal beli lagi, <i>repeat order</i> lagi.

Lampiran 7 Hasil wawancara informan 5

TRANSKRIP WAWANCARA INFORMAN

Wawancara dilakukan dengan tatap muka







Tanggal Wawancara : Kamis, 30 Mei 2024
 Tempat Wawancara : Halaman Rumah M Ilham
 Pewawancara : Fariz Maulana
 Informan : Rahmat Sesarowanto
 Pekerjaan : Mahasiswa

Peneliti/Informan	Jawaban Informan
Peneliti	Sebelumnya, darimana anda tahu toko Batik L ini?
Informan (Rahmat Sesarowanto)	Tau Batik L melalui iklan Batik L di instagram.
Peneliti	Apa yang membuat anda tertarik dengan Batik L dibanding dengan toko batik lain?
Informan (Rahmat Sesarowanto)	Motifnya bagus bagus, dan yang paling utama adalah batik dengan model slimfit.
Peneliti	Kalau boleh tahu, ini keberapa kali nya anda mengunjungi Batik L di Shopee?
Informan (Rahmat Sesarowanto)	Ga keitung si berapa kali ngeliat Batik L di Shopee, udah banyak lah ya karena sering ngecek juga model model terbarunya dari Batik L.
Peneliti	Apa yang menarik perhatian Anda saat pertama kali melihat Live Shopee dari Toko Batik L?
Informan (Rahmat Sesarowanto)	Melihat motifnya bagus bagus, dan yang paling utama adalah batik dengan model slimfit.
Peneliti	Menurut Anda, seberapa efektifkah fitur Live Shopee dalam menarik perhatian Anda dibandingkan dengan metode promosi lainnya?
Informan (Rahmat Sesarowanto)	Efektif, interaksi sama hostnya dan jadi tau barangnya kaya gimana pas liat di Shopee <i>live</i> .
Peneliti	Setelah anda mengunjungi Batik L di Shopee, adakah minat anda untuk membeli batik di toko ini?
Informan (Rahmat Sesarowanto)	Ada dong, karna memang menurut saya model desain dan bahan yang bagus, ditambah dengan penjelasan host nya pas live bikin saya jadi makin minat buat beli.

Peneliti	Apakah anda merasa nyaman dan yakin dengan kualitas produk yang ditampilkan melalui fitur Live Shopee di toko Batik L ini?
Informan (Rahmat Sesarowanto)	Nyaman dan yakin, bisa liat barangnya yang mau dibeli secara <i>live</i> .
Peneliti	Apakah anda merasa bahwa fitur Live Shopee membantu dalam membuat keputusan pembelian yang lebih baik dengan memberikan informasi yang cukup dan akurat tentang produk Batik L?
Informan (Rahmat Sesarowanto)	Cukup informatif untuk pembeli yang mau beli barangnya.
Peneliti	Bagaimana cara Toko Batik L mempengaruhi keinginan Anda untuk membeli produk mereka melalui Live Shopee?
Informan (Rahmat Sesarowanto)	Menawarkan produk yang berkualitas, dan ada juga diskon diskon menariknya.
Peneliti	Apakah ada penawaran khusus atau demonstrasi produk selama live yang meningkatkan keinginan Anda untuk membeli?
Informan (Rahmat Sesarowanto)	Ada, barang dipajang dan di jelaskan oleh host <i>live</i> .
Peneliti	Bagaimana fitur Live Shopee mempengaruhi pandangan Anda tentang kualitas dan keaslian produk Toko Batik L?
Informan (Rahmat Sesarowanto)	Sudah terjamin karena akun <i>official</i> yang sudah terakred dari Shopeenya (biasa disebut Shopee Mall).
Peneliti	Bagaimana pengalaman Anda dalam melakukan pembelian produk setelah menonton Live Shopee? Apakah ada hambatan yang Anda alami?
Informan (Rahmat Sesarowanto)	Sangat senang, tidak ada hambatan karena hambatan biasanya dari jaringan aja tapi enggak yang gimana-gimana.
Peneliti	Apakah Anda merasa lebih percaya dan yakin untuk berbelanja di Toko Batik L setelah mengikuti sesi Live Shopee mereka? Bisa Anda jelaskan alasannya?
Informan (Rahmat Sesarowanto)	Ya, barang berkualitas baik di live shopee maupun pas beli.
Peneliti	Apakah anda berniat untuk melakukan <i>repeat order</i> di toko batik ini?

Informan (Rahmat Sesarowanto)	Tentu saja, semoga saya mempunyai uang yang cukup untuk beli batik di toko ini lagi.
-------------------------------------	--

Lampiran 8 Lembar catatan bimbingan skripsi

LEMBAR CATATAN BIMBINGAN SKRIPSI				
BIMBINGAN KE-	HARI & TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	CATATAN	PARAF DOSEN
1.	Selasa 23-April-2024	Membuat Draft Wawancara	Masih Salah Belum Sesuai teori	
2.	Selasa 30-April-2024	Revisi Draft wawancara	Lebih disesuaikan Sesuai teori	
3.	Rabu 8-Mei-2024	Mengajukan hasil wawancara	Lanjut Mengergakan bab 4 dan 5	
4.	Selasa 9-Juni-2024	Membuat outline bab 4 dan 5	Lanjut Mengergakan Penulisan bab 4 & 5	
5.	Senin 10-Juni-2024	Mengajukan bab 4 dan 5	Merapikan Mulai dari abstrak sampai bab 5	
6.	Jumat 14-Juni-2024	Mengajukan hasil keseluruhan		

Lampiran 9 Turnitin

Skripsi Fariz			
ORIGINALITY REPORT			
23%	22%	9%	12%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
PRIMARY SOURCES			
1	jurnalmahasiswa.uma.ac.id Internet Source	1%	
2	Lina Ayu Safitri, Chriswardana Bayu Dewa. "ANALISA PENGARUH MASA NEW NORMAL PADA PENJUALAN ONLINE MELALUI E- COMMERCE SHOPEE", Jurnal Manajemen Dayasaing, 2020 Publication	1%	
3	jurnalilmiah.org Internet Source	1%	
4	journal.um-surabaya.ac.id Internet Source	1%	
5	ejournal.staindirundeng.ac.id Internet Source	1%	
6	konsultaskripsi.com Internet Source	1%	
7	e-dokumen.kemenag.go.id Internet Source	<1%	
8	Submitted to Universitas Wiraraja Student Paper		