

LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman

Pedoman Wawancara

Data Umum Informan Pertama:

Nama :
 Usia :
 Pekerjaan :
 Lama Bekerja :
 Penghasilan :
 Tempat/ Tanggal Wawancara :

Tahapan Pembukaan Wawancara

1. Menyampaikan ucapan terima kasih kepada informan karena sudah bersedia untuk menjadi narasumber dan telah meluangkan waktu untuk melakukan wawancara ini.
2. Memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud serta tujuan wawancara.
3. Menjelaskan topik dari wawancara yang akan dilaksanakan.
4. Melakukan wawancara dan mempersilakan narasumber untuk menyampaikan pendapat atau jawabannya dengan bebas.
5. Mencatat seluruh pembicaraan dan menggunakan alat perekam suara untuk membantu proses pencatatan dan merekam seluruh isi pembicaraan.
6. Menyampaikan ucapan terima kasih kembali setelah sesi wawancara berjalan.

Pertanyaan Wawancara

Tema	Pertanyaan
Pertanyaan Umum	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengapa Anda tertarik bekerja sebagai SPG? 2. Jelaskan bagaimana tugas dan tanggung jawab
Fenomena Pembelian Impulsif	<ol style="list-style-type: none"> 3. Apa yang Anda ketahui mengenai pembelian impulsif? 4. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif? 5. Anda lebih sering berbelanja dengan siapa? 6. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif sebulan terakhir? 7. Ceritakan pengalaman Anda terakhir kali membeli produk secara tiba-tiba atau di luar rencana! 8. Setelah melakukan pembelian tidak terencana tersebut, apakah Anda akan menyadari bahwa pembelian tersebut memang benar di luar rencana?

	<ol style="list-style-type: none"> 9. Apa faktor utama yang membuat Anda melakukan pembelian secara impulsif? 10. Seberapa sering Anda merasa "terpancing" untuk membeli produk tertentu setelah melihatnya atau mencobanya di toko? 11. Apakah terdapat dorongan emosional tertentu, seperti kebahagiaan atau stress yang menyebabkan pembelian impulsif? 12. Apa yang Anda rasakan saat sedang melakukan pembelian secara mendadak? 13. Bagaimana perasaan Anda setelah melakukan pembelian impulsif? (senang, puas, sedih, menyesal, dll). 14. Apa yang biasanya sebenarnya Anda harapkan atau inginkan dari pembelian mendadak itu? 15. Seberapa sering Anda mengabaikan konsekuensi pembelian impulsif? 16. Apakah suasana di toko atau lokasi belanja memengaruhi keputusan Anda untuk membeli sesuatu? 17. Bagaimana cara Anda mengatasi atau mengontrol kebiasaan pembelian impulsif agar tidak berdampak negatif di kemudian hari?
Konsep Diri	<ol style="list-style-type: none"> 18. Apakah gaya hidup/ penghasilan Anda saat ini mempengaruhi kebiasaan berbelanja impulsif Anda? 19. Sebagai seorang SPG yang mengerti teknik marketing dan mengedukasi konsumen, apakah proses berbelanja Anda sama seperti konsumen lain yang bukan dari profesi SPG? 20. Bagaimana sikap atau proses Anda saat berbelanja semenjak berprofesi sebagai SPG? 21. Ketika Anda berbelanja, apakah cara promosi dan komunikasi dari SPG lain pernah mempengaruhi keputusan Anda untuk membeli? 22. Apakah Anda pernah impulsif membeli produk yang Anda jual? 23. Apakah tuntutan untuk selalu tampil menarik dalam profesi Anda berpengaruh terhadap kebiasaan konsumsi pribadi? merasa ada tekanan dari lingkungan kerja atau sosial untuk membeli produk tertentu demi menjaga penampilan? 24. Jadi, menurut Anda apakah pembelian impulsif yang selama ini dilakukan merupakan kebutuhan

	sehari- hari atau hanya kebutuhan emosional?
--	--

Pedoman Observasi

Aspek yang diamati:

1. Perilaku SPG dalam berbelanja

Indikator :

- Keputusan pembelian mendadak
- Respons terhadap promosi
- Faktor atau motif pribadi yang mendorong pembelian impulsif

2. Lingkungan

Indikator :

- Visualisasi produk yang ditemukan atau dilihat
- Adanya diskon atau promo dari produk
- Suasana toko
- Interaksi dengan SPG

3. Konsep Diri

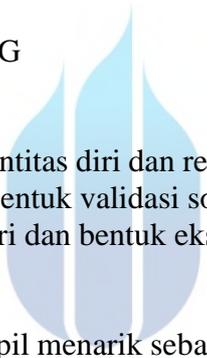
Indikator :

- Persepsi tentang identitas diri dan representasi diri
- Konsumsi sebagai bentuk validasi sosial
- Perasaan percaya diri dan bentuk eksplor diri

4. Profesi

Indikator :

- Tuntutan untuk tampil menarik sebagai branding profesi



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Transkrip Wawancara**Panduan Wawancara****Data Umum Informan Pertama:**

Nama : Tasya,
 Usia : 23 tahun
 Pekerjaan : SPG Kosmetik
 Lama Bekerja : 1 tahun
 Penghasilan : >5 juta
 Tempat/ Tanggal Wawancara : Swalayan di Jakarta Timur/ 15 April 2025

Tahapan Pembukaan Wawancara

1. Menyampaikan ucapan terima kasih kepada informan karena sudah bersedia untuk menjadi narasumber dan telah meluangkan waktu untuk melakukan wawancara ini.
2. Memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud serta tujuan wawancara.
3. Menjelaskan topik dari wawancara yang akan dilaksanakan.
4. Melakukan wawancara dan mempersilakan narasumber untuk menyampaikan pendapat atau jawabannya dengan bebas.
5. Mencatat seluruh pembicaraan dan menggunakan alat perekam suara untuk membantu proses pencatatan dan merekam seluruh isi pembicaraan.
6. Menyampaikan ucapan terima kasih kembali setelah sesi wawancara berjalan.

Pertanyaan Wawancara

Tema	Pertanyaan
Pertanyaan Umum	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengapa Anda tertarik sebagai SPG? = kebetulan memang aku suka make up, aku juga ngerasa kalo passion aku juga di situ gitu kak, jadi aku pengen aja kerja yang di mana berkesinambungan sama perihwal make up- make up gitu 2. Jelaskan bagaimana tugas dan tanggung jawab seorang SPG? = untuk mempromosikan suatu produk/barang kepada customer dengan tanggung jawabnya adalah wajib melakukan promosi kepada customer biar tertarik untuk melihat/sampai bisa membeli produk yang kita jual, wajib juga buat melakukan penjualan yang berhasil sampai customer mau membeli, mendisplay produk juga kak biar keliatan rapih dan tertarik untuk dibeli, terus kita juga melakukan stok barang, seperti first in first out, barang expired, atau barang yang sering dicari konsumen.

<p>Fenomena Pembelian Impulsif</p>	<ol style="list-style-type: none"> 3. Apa yang Anda ketahui mengenai pembelian impulsif? = pembelian secara mendadak atau tiba-tiba, jadi kaya kalo aku suka aku beli aja gitu kak 4. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif? = sering banget kalo aku 5. Anda lebih sering berbelanja dengan siapa? = hmm kalo aku lebih sering bareng temen kak, pas lagi main atau jalan-jalan gitu 6. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif sebulan terakhir? = untuk sebulan terakhir aku lagi sering banget terutama make up, karna memang aku lagi suka nyoba-nyoba dan penasaran gitu sama produk-produk yang lagi keluar 7. Ceritakan pengalaman Anda terakhir kali membeli produk secara tiba-tiba atau di luar rencana! = terakhir kali aku beli pas itu kaya make up gitu kak, ada lipstick yang aku rasa tuh cocok di aku warnanya, terus ya aku beli 8. Setelah melakukan pembelian tidak terencana tersebut, apakah Anda akan menyadari bahwa pembelian tersebut memang benar di luar rencana? = iya betul aku tuh sadar banget kalo itu di luar rencana, karna kadang aku udah punya barangnya nih, tapi karna aku gatel pengen beli ya aku beli gitu 9. Apa faktor utama yang membuat Anda melakukan pembelian secara impulsif? = lagi scroll online shop, nemu lip tint lucu terus promo bundling lebih murah dan ga mikir panjang langsung checkout padahal di rumah udah punya 5 10. Seberapa sering Anda merasa "terpancing" untuk membeli produk tertentu setelah melihatnya atau mencobanya di toko? = kalo itu sering banget kak, apalagi produk-produk yang bisa dicoba atau tester-tester gitu kan, kitanya jadi lebih gampang tergiur aja gitu belinya karna ngerasa pas pake itu cocok 11. Apakah terdapat dorongan emosional tertentu, seperti kebahagiaan atau stress yang menyebabkan pembelian impulsif? = yes, kaya emosi sesaat aja sih biasanya, kaya ngewar sesuatu yang ngga bisa kita dapetin lagi gitu ya kaya dapet puasnya aja sih gitu
------------------------------------	--

	<p>12. Apa yang Anda rasakan saat sedang melakukan pembelian secara mendadak? = aku ngerasa senang- senang aja kak, karna ngelepas penat atau pusing gitu kan, kaya senang aja bisa beli apa yang kita mau gitu kak</p> <p>13. Bagaimana perasaan Anda setelah melakukan pembelian impulsif? (senang, puas, sedih, menyesal, dll). = pasti ada senang atau sedihnya ya, tergantung situasi dan kondisi gimana jadinya pas setelah aku beli produk itu gitu</p> <p>14. Apa yang biasanya sebenarnya Anda harapkan atau inginkan dari pembelian mendadak itu? = ya pasti pengennya sesuai sama yang aku mau, dipake juga, dan cocok kak, bikin aku senang jadinya</p> <p>15. Seberapa sering Anda mengabaikan konsekuensi pembelian impulsif? = diabaikan karena menurut aku promo itu malah menguntungkan dan malah bikin dompet jadi tidak terlalu terkuras habis, kalau kita beli karna kebutuhan trus ga ada promo ya malah boncos beli pake harga normal hehe</p> <p>16. Apakah suasana di toko atau lokasi belanja memengaruhi keputusan Anda untuk membeli sesuatu? = engga terlalu kak, cuma kalo tokonya rapi kan enak diliatnya, jadi aku nyaman misal buat belanja atau sekedar liat- liat</p> <p>17. Bagaimana cara Anda mengatasi atau mengontrol kebiasaan pembelian impulsif agar tidak berdampak negatif di kemudian hari? = ya sebenarnya dilihat dari merk yang biasa kita pake aja sih kalo mau belanja terus merk yang kita sering pake lagi promo gapapa beli aja ga bakalan nyesel</p>
Konsep Diri	<p>18. Apakah gaya hidup/ penghasilan Anda saat ini mempengaruhi kebiasaan berbelanja impulsif Anda? = Iya, sejak jadi SPG, pola belanja saya berubah banget. Sekarang saya jadi lebih kritis, nggak asal beli cuma karena kemasan lucu atau lagi viral. saya lebih mikir, ini produk beneran worth it nggak? Kandungannya aman nggak? dan brandnya pernah</p>

	<p>saya pakai ngga? Ada manfaatnya buat saya nggak? Soalnya udah kebiasaan ngejelasin produk ke konsumen, jadi secara nggak langsung mindset saya juga ikutan berubah lebih mikir panjang sebelum beli.</p> <p>19. Sebagai seorang SPG yang mengerti teknik marketing dan mengedukasi konsumen, apakah proses berbelanja Anda sama seperti konsumen lain yang bukan dari profesi SPG? = menurut aku sendiri, aku sih ngerasa sama aja</p> <p>20. Bagaimana sikap atau proses Anda saat berbelanja semenjak berprofesi sebagai SPG? = sebagai SPG saya ngerti teknik marketing, tapi tetep aja kadang ke-trigger juga beli impulsif, apalagi kalo liat diskon. saya suka mikir, “hmmYah mumpung promo, kalo ga dibeli sekarang ntar boncos.” Jadi kesannya lebih hemat padahal belum tentu butuh banget. Ya namanya juga manusia, kadang logika kalah sama emosi, apalagi abis kerja capek pengennya nyenengin diri.</p> <p>21. Ketika Anda berbelanja, apakah cara promosi dan komunikasi dari SPG lain pernah mempengaruhi keputusan Anda untuk membeli? = sering. Ya karna biasanya karna sama- sama merasakan gimana rasanya bekerja menawarkan kepada konsumen</p> <p>22. Apakah Anda pernah impulsif membeli produk yang Anda jual? = sering kak</p> <p>23. Apakah tuntutan untuk selalu tampil menarik dalam profesi Anda berpengaruh terhadap kebiasaan konsumsi pribadi? merasa ada tekanan dari lingkungan kerja atau sosial untuk membeli produk tertentu demi menjaga penampilan? = pasti sih kak, sebagai SPG kan kita dituntut buat selalu jaga penampilan, aku jadi konsumtif terutama beli makeup gitu kak, ada yang bagus dan cocok dikit ya beli terus dipake, gitu gitu terus deh kak</p> <p>24. Jadi, menurut Anda apakah pembelian impulsif yang selama ini dilakukan merupakan kebutuhan sehari- hari atau hanya kebutuhan emosional? = kebutuhan emosional</p>
--	--

Panduan Wawancara**Data Umum Informan Kedua:**

Nama : Sofia
 Usia : 22 tahun
 Pekerjaan : SPG Kosmetik
 Lama Bekerja : 1 tahun
 Penghasilan : >5 juta
 Tempat/ Tanggal Wawancara : Online/ 27 April 2025

Tahapan Pembukaan Wawancara

1. Menyampaikan ucapan terima kasih kepada informan karena sudah bersedia untuk menjadi narasumber dan telah meluangkan waktu untuk melakukan wawancara ini.
2. Memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud serta tujuan wawancara.
3. Menjelaskan topik dari wawancara yang akan dilaksanakan.
4. Melakukan wawancara dan mempersilakan narasumber untuk menyampaikan pendapat atau jawabannya dengan bebas.
5. Mencatat seluruh pembicaraan dan menggunakan alat perekam suara untuk membantu proses pencatatan dan merekam seluruh isi pembicaraan.
6. Menyampaikan ucapan terima kasih kembali setelah sesi wawancara berjalan.

Pertanyaan Wawancara

Tema	Pertanyaan
Pertanyaan Umum	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengapa Anda tertarik bekerja sebagai SPG? = karna kebetulan aku suka makeup, aku juga paham sama kandungan skincare gitu kak 2. Jelaskan bagaimana tugas dan tanggung jawab seorang SPG? = jadi kita tuh harus bisa kaya ngasih tau kebutuhan konsumen misal kondisi mukanya gimana, dia butuh apa, kita kasih tau juga kandungan dan manfaat- manfaatnya
Fenomena Pembelian Impulsif	<ol style="list-style-type: none"> 3. Apa yang Anda ketahui mengenai pembelian impulsif? = kaya aku tuh misal ke mana gitu terus tiba- tiba ada barang lucu mau beli, ada diskon kepancing gitu, gitu deh 4. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif? = cukup sering, soalnya aku sih sejauh ini tipikal orang yang kalo beli apa- apa itu kalo butuh ka. Yang sering itu kosmetik kak

	<p>5. Anda lebih sering berbelanja dengan siapa? = aku lebih sering sama kaka, jarang sama temen atau sendiri</p> <p>6. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif sebulan terakhir? = untuk akhir- akhir ini engga karna aku lagi sibuk kerja kak</p> <p>7. Ceritakan pengalaman Anda terakhir kali membeli produk secara tiba- tiba atau di luar rencana! = waktu itu aku ke PGC dan aku mampir ke Guardian, nah di situ kan biasanya banyak promo kan, jadi aku pasti beli tuh, kaya body lotion di rumah aku masih ada, pasti aku beli tuh walaupun masih ada di rumah gitu. Terus kaya misalkan lipstick misal sekiranya warna yang aku coba cocok pasti aku beli</p> <p>8. Setelah melakukan pembelian tidak terencana tersebut, apakah Anda akan menyadari bahwa pembelian tersebut memang benar di luar rencana? = iya nyadar, karna kadang ada yang sesuai ekspektasi, kadang ada yang engga</p> <p>9. Apa faktor utama yang membuat Anda melakukan pembelian secara impulsif? = kalo aku sih diskon kak, apalagi kalo aku emang tertarik sama barangnya dan juga sama kebutuhan kak</p> <p>10. Seberapa sering Anda merasa "terpancing" untuk membeli produk tertentu setelah melihatnya atau mencobanya di toko? = engga sih kak, kalo di lipstick iya kak sering kepancing, tapi kalo di barang misal kaya skincare itu engga. Sama baju iya juga kak sering, karna aku pegang bahannya juga terus sama kalo ngaca sekiranya cocok juga beli</p> <p>11. Apakah terdapat dorongan emosional tertentu, seperti kebahagiaan atau stress yang menyebabkan pembelian impulsif? = aku dua- duanya sih kak</p> <p>12. Apa yang Anda rasakan saat sedang melakukan pembelian secara mendadak? = aku ya kalo misalkan belanja beli lipstick secara tiba- tiba gitu dan itu pas dipake bagus, pasti bakalan aku pake terus kak, jadi bakal aku beli dan pake itu terus. Tapi nanti sekiranya aku ketemu yang lebih cocok lagi sama aku, baru aku ganti lagi.</p>
--	---

	<p>Dan aku akan senang kalo dapet barang yang cocok di aku. Kalo misalkan barangnya ga sesuai sama ekspektasi aku, barangnya ga bakal dipake. Tapi aku ngerasa biasa aja ka, paling jadinya barang itu ga akan aku pake sering- sering</p> <p>13. Bagaimana perasaan Anda setelah melakukan pembelian impulsif? (senang, puas, sedih, menyesal, dll). = misal aku beli baju di online, terus bajunya kekecilan gitu lho, kan itu jadi mubazir ga bisa dipake, itu aku nyesel sih dan ga mau ngulangin lagi</p> <p>14. Apa yang biasanya sebenarnya Anda harapkan atau inginkan dari pembelian mendadak itu? = aku berharap supaya barangnya sesuai sama ekspektasi aku dan bikin aku senang kak</p> <p>15. Seberapa sering Anda mengabaikan konsekuensi pembelian impulsif? = engga sih kak, aku soalnya tipikal orang yang sering nabung, jadi jarang buat beli- beli gitu lho</p> <p>16. Apakah suasana di toko atau lokasi belanja memengaruhi keputusan Anda untuk membeli sesuatu? = engga kak, kalo itu aku ga sama sekali</p> <p>17. Bagaimana cara Anda mengatasi atau mengontrol kebiasaan pembelian impulsif agar tidak berdampak negatif di kemudian hari? = ga ngulangin lagi sih kak, lebih kritis juga buat beli produk untuk ke depannya</p>
Konsep Diri	<p>18. Apakah gaya hidup/ penghasilan Anda saat ini mempengaruhi kebiasaan berbelanja impulsif Anda? = kalo aku kan gini ya kak, kalo aku nabung dulu jadi uangnya udah dibagi- bagi gitu lho, yang ini buat jajan apa terus misal yang ini buat jajan- jajan yang ga jelas, jadi udah ada kaya dipisah- pisah gitu uangnya</p> <p>19. Sebagai seorang SPG yang mengerti teknik marketing dan mengedukasi konsumen, apakah proses berbelanja Anda sama seperti konsumen lain yang bukan dari profesi SPG? = aku dari semenjak jadi SPG kaya hal itu berpengaruh banget, jadi aku tuh kaya beli apapun misalkan ada yang diskon- diskon gitu aku jadi ga terlalu percaya banget sih kak, karna itu akal-</p>

	<p>akalan marketing mereka gitu</p> <p>20. Bagaimana sikap atau proses Anda saat berbelanja semenjak berprofesi sebagai SPG? = dulu dari dulu ya sebelum aku kenal yang namanya diskon atau permainan marketing perusahaan, itu aku kalo beli barang asal diskon aku beli pasti. Cuma pas itu aku belum paham kan cara ngitung diskon atau promo itu kaya gimana. Nah kalo sekarang aku lebih ke ini sih kak, misal nih harga promo, aku lebih ngebandingin sama harga di shopee atau di online gitu. Misalkan harga di online lebih murah, aku akan lebih milih beli di tempat yang lebih murah</p> <p>21. Ketika Anda berbelanja, apakah cara promosi dan komunikasi dari SPG lain pernah mempengaruhi keputusan Anda untuk membeli? = engga kak, karna aku tuh kalo ketemu SPG aku akan beli di SPG produk yang emang aku mau beli produk itu</p> <p>22. Apakah Anda pernah impulsif membeli produk yang Anda jual? = di aku kan ada diskon karyawan 50% kak, jadi itu berpengaruh banget buat aku sih kak untuk ngelakuin beli mendadak itu</p> <p>23. Apakah tuntutan untuk selalu tampil menarik dalam profesi Anda berpengaruh terhadap kebiasaan konsumsi pribadi? merasa ada tekanan dari lingkungan kerja atau sosial untuk membeli produk tertentu demi menjaga penampilan? = engga kak, karna aku udah tau kebutuhan aku tuh seperti apa</p> <p>24. Jadi, menurut Anda apakah pembelian impulsif yang selama ini dilakukan merupakan kebutuhan sehari- hari atau hanya kebutuhan emosional? = kebutuhan sehari- hari</p>
--	---

Panduan Wawancara**Data Umum Informan Ketiga:**

Nama : Indah
 Usia : 23 tahun
 Pekerjaan : SPG Kosmetik
 Lama Bekerja : 1 tahun
 Penghasilan : 3–5 juta
 Tempat/ Tanggal Wawancara : Online/ 28 April 2025

Tahapan Pembukaan Wawancara

1. Menyampaikan ucapan terima kasih kepada informan karena sudah bersedia untuk menjadi narasumber dan telah meluangkan waktu untuk melakukan wawancara ini.
2. Memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud serta tujuan wawancara.
3. Menjelaskan topik dari wawancara yang akan dilaksanakan.
4. Melakukan wawancara dan mempersilakan narasumber untuk menyampaikan pendapat atau jawabannya dengan bebas.
5. Mencatat seluruh pembicaraan dan menggunakan alat perekam suara untuk membantu proses pencatatan dan merekam seluruh isi pembicaraan.
6. Menyampaikan ucapan terima kasih kembali setelah sesi wawancara berjalan.

Pertanyaan Wawancara

Tema	Pertanyaan
Pertanyaan Umum	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengapa Anda tertarik bekerja sebagai SPG? = kalo tertarik jadi SPG kaya pengen nyari pengetahuan tentang kaya per skincare-an atau per makeup-an ka, karna sebelumnya aku ga suka dandan, cuma seiring umur dewasa jadi penasaran aja gitu ka 2. Jelaskan bagaimana tugas dan tanggung jawab seorang SPG? = kalo untuk tugasnya kaya pelayanan, terus penawaran, kalo untuk tanggung jawabnya kaya jualan, ngasirin juga gitu deh kak sama ngedukasi konsumen
Fenomena Pembelian Impulsif	<ol style="list-style-type: none"> 3. Apa yang Anda ketahui mengenai pembelian impulsif? = aku taunya kaya laper mata gitu, beli sesuatunya ga dipikir- pikir 4. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif? = sering sih kak, kadang aku beli per skincare-an,

	<p>makeup, pakaian, atau baju rata sih sering impulsifnya. Jadi, kalo ada yang lucu gitu aku beli</p> <p>5. Anda lebih sering berbelanja dengan siapa? = lebih ke sama temen sih, kalo sendiri aku jarang</p> <p>6. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif sebulan terakhir? = sering banget</p> <p>7. Ceritakan pengalaman Anda terakhir kali membeli produk secara tiba-tiba atau di luar rencana! = hari ini deh, gatel banget beli per makeup-an sama mau beli barang, udah ku beli udah ku beli, padahal pengeluaran ke depan aku tau masih banyak, tapi kaya gatel aja mau check out aja gitu kak</p> <p>8. Setelah melakukan pembelian tidak terencana tersebut, apakah Anda akan menyadari bahwa pembelian tersebut memang benar di luar rencana? = sadar banget sih kak, sadar banget</p> <p>9. Apa faktor utama yang membuat Anda melakukan pembelian secara impulsif? Jelaskan alasannya! = lebih ke kaya penasaran kak, jadi kaya lebih penasaran sama kebutuhan gitu sih kak, kaya beli pensil alis gitu kan, kan pensil alis kan beragam macam kak, terus ada keluaran terbaru nih, aku jadi kaya pengen nyoba aja gitu. Soalnya kalo harga sama diskon ga ngaruh di aku, aku lebih ke mandang kegunaan aja. Kalo untuk penampilan ga berpengaruh banget juga cuma kaya 50:50 sama kegunaannya kak</p> <p>10. Seberapa sering Anda merasa "terpancing" untuk membeli produk tertentu setelah melihatnya atau mencobanya di toko? = pernah sih kak, tapi abis itu kaya karna ditawarkan sama SPG lain, aku jadi ga enak jadi ya terpaksa beli gitu kak. Soalnya kalo tester- tester gitu sebenarnya jarang kak aku tertarik langsung tiba-tiba beli, karna balik lagi aku lebih mikir ke kegunaannya. Tapi, kalo baju itu ngaruh banget di aku kalo dicoba- coba, apalagi kalo ada yang ngomporin kaya "ih dipake di badan lu bagus"</p> <p>11. Apakah terdapat dorongan emosional tertentu, seperti kebahagiaan atau stress yang menyebabkan pembelian impulsif? = aku bisa kedua- duanya sih kak, jadi tergantung mood balik lagi tergantung mood</p> <p>12. Apa yang Anda rasakan saat sedang melakukan</p>
--	--

	<p>pembelian secara mendadak? = kadang aku suka penasaran, terus ngerasa kaya lucu nih kalo dipake sama aku, kayanya cocok deh gitu</p> <p>13. Bagaimana perasaan Anda setelah melakukan pembelian impulsif? (senang, puas, sedih, menyesal, dll). = waktu itu pernah beli barang aku nyesel karna di sana cocok tapi pas sampe rumah kok jadi ga cocok gitu. Pas beli tuh jadi ga kepake, kan jadi sayang. Kalo seneng aku lebih untuk barang- barang yang akhirnya berguna, terus dipake ngerasa cocok dan pantes terus karna worth it gitu</p> <p>14. Apa yang biasanya sebenarnya Anda harapkan atau inginkan dari pembelian mendadak itu? = barangnya berguna, berfungsi, dan worth it gitu lah</p> <p>15. Seberapa sering Anda mengabaikan konsekuensi pembelian impulsif? = sering banget kak, karna kaya mikirnya “gampang ah gampang” atau kaya “kapan lagi gitu” terus jadi kedoknya self reward gitu</p> <p>16. Apakah suasana di toko atau lokasi belanja memengaruhi keputusan Anda untuk membeli sesuatu? = engga, engga ngaruh. Karna kalo aku yang penting barangnya ada ya aku beli, mau tempatnya sempit atau gimana selagi ada barang yang aku suka juga aku beli</p> <p>17. Bagaimana cara Anda mengatasi atau mengontrol kebiasaan pembelian impulsif agar tidak berdampak negatif di kemudian hari? = kalo aku harus ada orang yang selalu ingetin atau nahan aku buat ga beli kak, soalnya kalo untuk atur budgeting tuh susah kak, tetep harus ada orang yang nahan</p>
Konsep Diri	<p>18. Apakah gaya hidup/ penghasilan Anda saat ini mempengaruhi kebiasaan berbelanja impulsif Anda? = berpengaruh sih kak, aku jadi harus beli- beli hal- hal yang menurutku bagus dan baik untuk aku pas kerja, karna kan dituntut sama penampilan yang harus menarik gitu</p> <p>19. Sebagai seorang SPG yang mengerti teknik</p>

	<p>marketing dan mengedukasi konsumen, apakah proses berbelanja Anda sama seperti konsumen lain yang bukan dari profesi SPG?</p> <p>= kalo pribadi aku sih sama aja kak, ga tau deh kalo orang lain gimana</p> <p>20. Bagaimana sikap atau proses Anda saat berbelanja semenjak berprofesi sebagai SPG?</p> <p>= ga ada bedanya kak aku sama sebelum-sebelumnya, pokoknya kalo misal aku mau beli apa gitu kalo barangnya ada ya aku tetep langsung beli gitu kak. Paling kalo misal informasi produk aja aku kalo belanja lebih ngerti jadi ga ragu buat beli</p> <p>21. Ketika Anda berbelanja, apakah cara promosi dan komunikasi dari SPG lain pernah mempengaruhi keputusan Anda untuk membeli?</p> <p>= berpengaruh banget kak karna kita kan kalo dipaksa- paksa gitu suka ga enak kak, jadi yaudah suka beli aja gitu. Kita kan juga pernah nawarin orang juga kalo ditolak gitu kan ga enak ya kak</p> <p>22. Apakah Anda pernah impulsif membeli produk yang Anda jual?</p> <p>= pernah kak, apalagi kalo misal ada diskon karyawan, aku tuh gatel pengen beli- beli mumpung harganya lebih murah gitu kan kak</p> <p>23. Apakah tuntutan untuk selalu tampil menarik dalam profesi Anda berpengaruh terhadap kebiasaan konsumsi pribadi? merasa ada tekanan dari lingkungan kerja atau sosial untuk membeli produk tertentu demi menjaga penampilan?</p> <p>= berpengaruh karna aku jadi suka beli beli sesuatu yang menunjang penampilan gitu kak walaupun sebenarnya di rumah udah banyak</p> <p>24. Jadi, menurut Anda apakah pembelian impulsif yang selama ini dilakukan merupakan kebutuhan sehari- hari atau hanya kebutuhan emosional?</p> <p>= kebutuhan emosional aku sendiri</p>
--	--

Panduan Wawancara**Data Umum Informan Keempat:**

Nama : Dea
 Usia : 23 tahun
 Pekerjaan : SPG Kosmetik
 Lama Bekerja : 3 tahun
 Penghasilan : 3-5 juta
 Tempat/ Tanggal Wawancara : Online/ 25 April 2025

Tahapan Pembukaan Wawancara

1. Menyampaikan ucapan terima kasih kepada informan karena sudah bersedia untuk menjadi narasumber dan telah meluangkan waktu untuk melakukan wawancara ini.
2. Memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud serta tujuan wawancara.
3. Menjelaskan topik dari wawancara yang akan dilaksanakan.
4. Melakukan wawancara dan mempersilakan narasumber untuk menyampaikan pendapat atau jawabannya dengan bebas.
5. Mencatat seluruh pembicaraan dan menggunakan alat perekam suara untuk membantu proses pencatatan dan merekam seluruh isi pembicaraan.
6. Menyampaikan ucapan terima kasih kembali setelah sesi wawancara berjalan.

Pertanyaan Wawancara

Tema	Pertanyaan
Pertanyaan Umum	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengapa Anda tertarik bekerja sebagai SPG? = sebenarnya ga begitu tertarik, tapi karena waktu itu butuh kerja aja dan dapetnya di situ yaudah, karna sebelumnya juga aku cuma penjual- penjual aja sih ga sama SPG nya 2. Jelaskan bagaimana tugas dan tanggung jawab seorang SPG? = kadang kita ngejelasin produk- produk yang ada, kita megang kasiran juga, juga harus naikin sales setiap minggunya buat penjualan
Fenomena Pembelian Impulsif	<ol style="list-style-type: none"> 3. Apa yang Anda ketahui mengenai pembelian impulsif? = kalo buat dadakan sih ya, namanya juga ga kepikiran ya kalo mau beli- beli, kalo ada yang diskon ya kita beli 4. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif? = sering sih, apalagi kadang temen nawarin ya, kaya jadi sering tuker- tuker lah kalo di dia ada promo

	<p>gede- gedean ya aku suka bantuin gitu</p> <p>5. Anda lebih sering berbelanja dengan siapa? = kalo aku sendiri sih jadi kaya dari mulut ke mulut aja</p> <p>6. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif sebulan terakhir? = kalo sekarang engga sih, cuma buat kebutuhan rumah aja sih kak</p> <p>7. Ceritakan pengalaman Anda terakhir kali membeli produk secara tiba- tiba atau di luar rencana! = paling kaya skincare waktu itu karna ditawarkan temen karna dapet promo 50% juga</p> <p>8. Setelah melakukan pembelian tidak terencana tersebut, apakah Anda akan menyadari bahwa pembelian tersebut memang benar di luar rencana? = iya sih kadang, ngerasa terlalu over sih</p> <p>9. Apa faktor utama yang membuat Anda melakukan pembelian secara impulsif? Jelaskan alasannya! = biasanya sih karna aku butuh, tapi kalo ada tawaran diskon sih tetep aku ambil walaupun masih ada stoknya</p> <p>10. Seberapa sering Anda merasa "terpancing" untuk membeli produk tertentu setelah melihatnya atau mencobanya di toko? = kalo tester sih ga berpengaruh di aku ya, cuma aku orangnya kalo udah masuk ke toko tapi pas keluar ga beli apa- apa tuh kaya ga enak bawaannya</p> <p>11. Apakah terdapat dorongan emosional tertentu, seperti kebahagiaan atau stress yang menyebabkan pembelian impulsif? = kalo aku stabil, biasa aja gitu kak</p> <p>12. Apa yang Anda rasakan saat sedang melakukan pembelian secara mendadak? = ya tadi kadang aku ngerasa ga enak kalo keluar toko tuh ga beli apa- apa atau kalo misal barangnya lagi viral, aku tuh mau coba penasaran tapi ngerasa gimana gitu tapi tetep dibeli</p> <p>13. Bagaimana perasaan Anda setelah melakukan pembelian impulsif? (senang, puas, sedih, menyesal, dll). = kadang nyesel karna terlalu beli beli beli</p> <p>14. Apa yang biasanya sebenarnya Anda harapkan atau inginkan dari pembelian mendadak itu? = hmm lebih ke barangnya sesuai sama yang aku mau dan yang udah aku punya gitu kak, soalnya</p>
--	---

	<p>kalo aku belum punya aku takut gimana gitu</p> <p>15. Seberapa sering Anda mengabaikan konsekuensi pembelian impulsif? = kalo aku tuh kadang mikir 2x, tapi kalo terlanjur beli yaudah walaupun nyesel terus abis itu mikir ga mau beli lagi gitu. Jadi, bisa dibilang sering sih</p> <p>16. Apakah suasana di toko atau lokasi belanja memengaruhi keputusan Anda untuk membeli sesuatu? = iya sih, kalo display mempengaruhi, enak diliat, terus gampang dicari juga barangnya, jadi ga ribet aja gitu</p> <p>17. Bagaimana cara Anda mengatasi atau mengontrol kebiasaan pembelian impulsif agar tidak berdampak negatif di kemudian hari? = kalo aku lebih ke gausah jalan- jalan sih ya, gausah kemana- mana, karna kalo pergi pasti ada aja yang dibeli</p>
Konsep Diri	<p>18. Apakah gaya hidup/ penghasilan Anda saat ini mempengaruhi kebiasaan berbelanja impulsif Anda? = sebenarnya pengaruh yah karna jadi minim budget karna aku menyesuaikan supaya budgetnya teratur atau ter manage gitu</p> <p>19. Sebagai seorang SPG yang mengerti teknik marketing dan mengedukasi konsumen, apakah proses berbelanja Anda sama seperti konsumen lain yang bukan dari profesi SPG? = ada bedanya sih kak, aku pas udah jadi SPG lebih aware sama diskon, karna mungkin aku udah tau harga- harga, sama manfaat- manfaat diskonnya. Aku juga ga terlalu terpengaruh sama penjelasan- penjelasan karna aku udah ngerti itu maksudnya apa gitu</p> <p>20. Bagaimana sikap atau proses Anda saat berbelanja semenjak berprofesi sebagai SPG? = aku kalo ada diskon jadi lebih mikir- mikir karna kadang ada yang mau kadaluarsa gitu, jadi lebih kritis gitu kak kalo beli</p> <p>21. Ketika Anda berbelanja, apakah cara promosi dan komunikasi dari SPG lain pernah mempengaruhi keputusan Anda untuk membeli? = kaya tadi sih, aku ga enakan, kalo masuk toko ada SPG nawarin juga makin ga enak akunya, jadi beli</p>

	<p>aja gitu walaupun satu</p> <p>22. Apakah Anda pernah impulsif membeli produk yang Anda jual? = engga sih, soalnya diskon di tempat kerja kurang aja gitu dan terbatas kan</p> <p>23. Apakah tuntutan untuk selalu tampil menarik dalam profesi Anda berpengaruh terhadap kebiasaan konsumsi pribadi? merasa ada tekanan dari lingkungan kerja atau sosial untuk membeli produk tertentu demi menjaga penampilan? = aku jadi sering impulsif karna ya untuk penampilanku harus tetep on kan jadi SPG</p> <p>24. Jadi, menurut Anda apakah pembelian impulsif yang selama ini dilakukan merupakan kebutuhan sehari-hari atau hanya kebutuhan emosional? = kebutuhan emosional</p>
--	--

Panduan Wawancara**Data Umum Informan Kelima:**

Nama : Hapy
 Usia : 23 tahun
 Pekerjaan : SPG Kosmetik
 Lama Bekerja : 2 tahun
 Penghasilan : >5 juta
 Tempat/ Tanggal Wawancara : Online/ 1 Mei 2025

Tahapan Pembukaan Wawancara

1. Menyampaikan ucapan terima kasih kepada informan karena sudah bersedia untuk menjadi narasumber dan telah meluangkan waktu untuk melakukan wawancara ini.
2. Memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud serta tujuan wawancara.
3. Menjelaskan topik dari wawancara yang akan dilaksanakan.
4. Melakukan wawancara dan mempersilakan narasumber untuk menyampaikan pendapat atau jawabannya dengan bebas.
5. Mencatat seluruh pembicaraan dan menggunakan alat perekam suara untuk membantu proses pencatatan dan merekam seluruh isi pembicaraan.
6. Menyampaikan ucapan terima kasih kembali setelah sesi wawancara berjalan.

Pertanyaan Wawancara

Tema	Pertanyaan
Pertanyaan Umum	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengapa Anda tertarik bekerja sebagai SPG? = aku dari dulu memang suka make up kak, per skincare-an per makeup-an aku juga dari jaman dulu, kaya dulu pas sekolah aku sering banget pake makeup. 2. Jelaskan bagaimana tugas dan tanggung jawab seorang SPG? = kita punya target yang harus dicapai
Fenomena Pembelian Impulsif	<ol style="list-style-type: none"> 3. Apa yang Anda ketahui mengenai pembelian impulsif? = itu pembelian mendadak sih setau aku, kaya kalo kita apa- apa dibeli padahal suka ga butuh 4. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif? = sering sih kak kalo aku 5. Anda lebih sering berbelanja dengan siapa? = sendiri sih kak, tapi kalo belanja di mall- mall gitu sama temen kak, kaya abis kerja pengen main ke mana gitu kaya ke mall, terus temen kita mampir

	<p>misal ke guardian gitu, eh kita nya jadi ikut- ikutan beli</p> <p>6. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif sebulan terakhir? = kalo sekarang aku cukup sering sih, karna apalagi sekarang aku kan ngekos kak, jadi apa- apa harus beli sendiri. Tapi kalo baju lagi jarang, lebih sering ke kebutuhan makan karna suka dadakan kepengennya gitu</p> <p>7. Ceritakan pengalaman Anda terakhir kali membeli produk secara tiba- tiba atau di luar rencana! = waktu itu aku dadakan beli makanan di online, karna waktu itu aku laper banget pagi- pagi yaudah aku beli aja langsung di online</p> <p>8. Setelah melakukan pembelian tidak terencana tersebut, apakah Anda akan menyadari bahwa pembelian tersebut memang benar di luar rencana? = nyadar banget kalo itu termasuk dadakan</p> <p>9. Apa faktor utama yang membuat Anda melakukan pembelian secara impulsif? Jelaskan alasannya! = yang jelas faktor kalo aku lagi pengen kak, diskon juga berpengaruh. Kaya misal aku liat- liat cek- cek di shopee terus aku pengen nih dan ternyata ada diskon eh jadi bikin aku tambah percaya diri untuk beli</p> <p>10. Seberapa sering Anda merasa "terpancing" untuk membeli produk tertentu setelah melihatnya atau mencobanya di toko? = itu terakhir kali kemarin pas aku ke guardian, pas aku lagi beli sama temen aku, itu aku niatnya cuma mau bantuin dia buat beli sunscreen sama serum, terus aku ga sengaja liat produk merek yang aku suka dan kebetulan lagi promo dan ada tester jadi aku bisa coba, dan ternyata ada yang bagus di aku, jadi aku langsung beli, apalagi ada diskon juga kan bikin aku lebih percaya diri lagi</p> <p>11. Apakah terdapat dorongan emosional tertentu, seperti kebahagiaan atau stress yang menyebabkan pembelian impulsif? = dua- duanya sih kak, kaya kalo stress aku lebih suka belanja gitu, tapi kebetulan akhir- akhir ini aku lagi seringnya karna senang</p> <p>12. Apa yang Anda rasakan saat sedang melakukan pembelian secara mendadak? = aku senang kak, karna bisa nambah mood bagus</p>
--	--

	<p>gitu juga. Aku pas beli juga ga langsung beli aja kak, tetep tanya- tanya dulu, cocok apa engga, nyaman apa engga. Jadi aku beli dadakan juga ga sembarang beli kak, aku tetep menilai produk yang aku beli dulu</p> <p>13. Bagaimana perasaan Anda setelah melakukan pembelian impulsif? (senang, puas, sedih, menyesal, dll). = kalo kaya belanja make up aku ga pernah nyesel sih kak, soalnya aku kan cobain dulu kan. Tapi pas itu aku pernah belanja di online beli celana, harganya lumayan mahal dan ternyata salah ukuran kak, karna pas itu aku beli mendadak. Jadi, pas itu aku lagi scroll tiktok terus lewat dan aku mikirnya bagus banget kebetulan juga promo. Aku ga mikir-mikir lagi, langsung <i>check out</i> aja gitu kak. Pas dateng bener- bener kekecilan dan ga sesuai yaudah jadinya nyesel gitu kak</p> <p>14. Apa yang biasanya sebenarnya Anda harapkan atau inginkan dari pembelian mendadak itu? = pasti harapannya cocok, bisa dipake, dan intinya sesuai ekspektasi gitu kak</p> <p>15. Seberapa sering Anda mengabaikan konsekuensi pembelian impulsif? = kalo aku belanja dadakan aku udah ngerinci kak, mana yang nantinya buat kebutuhan mana yang buat dadakan, jadi kalo masalah penyesalan budget aku sih engga kak. Kalo yang lainnya kaya nyesel karna ga cocok itu sering kak</p> <p>16. Apakah suasana di toko atau lokasi belanja memengaruhi keputusan Anda untuk membeli sesuatu? = engga sih kak kalo aku, tapi kalo pas aku kerja ya tokonya harus rapi karna itu nanti ada ketertarikan sendiri</p> <p>17. Bagaimana cara Anda mengatasi atau mengontrol kebiasaan pembelian impulsif agar tidak berdampak negatif di kemudian hari? = kaya list kebutuhan gitu kak, barang apa yang mau dibeli. Jadi misal kalo mau beli harus dipikir-pikir dulu ini butuh apa engga</p>
Konsep Diri	18. Apakah gaya hidup/ penghasilan Anda saat ini mempengaruhi kebiasaan berbelanja impulsif Anda?

	<p>= aku jadi ga mikir panjang sih kalo misal duit abis atau kaya ada duit apa engga. Jadi, kalo lagi beli mendadak tuh bukan nyesel karna duit abis gitu kak, lebih ke karna barang ga sesuai aja gitu sih, tapi tetep dengan liat- liat dulu belanjanya apa</p> <p>19. Sebagai seorang SPG yang mengerti teknik marketing dan mengedukasi konsumen, apakah proses berbelanja Anda sama seperti konsumen lain yang bukan dari profesi SPG?</p> <p>= beda banget ka. Dulu sebelum jadi SPG kan aku perlu makeup skincare aku tuh apa- apa beli sendiri kak. Kalo sekarang kak, aku kan ada barang- barang tester dan setiap bulan tuh diwajibkan beli produk kita sendiri dan dapet diskon 50% apapun barangnya gitu. Aku beli maksimal 200 ribu tapi bayarnya cuma 100 ribu. Ya bikin aku lebih hemat sih. Jadi selama aku jadi SPG aku jadi jarang beli- beli kak, karna udah dapet dari tempat kerja sendiri gitu.</p> <p>20. Bagaimana sikap atau proses Anda saat berbelanja semenjak berprofesi sebagai SPG?</p> <p>= paling itu kak, dulu sebelum jadi SPG kalo ada diskon dulu aku tuh sebetulnya udah tau itu barang kenapa diskon, tapi juga sekedar kaya karna produk mau <i>expired</i> atau baru <i>launching</i>. Tapi semenjak jadi SPG aku tau lebih banyak itu produk kenapa diskon, ada yang misal barangnya karna ga laku gitu. Aku jadi ga main belanja, lebih disaring gitu kak aku jadinya kalo belanja.</p> <p>21. Ketika Anda berbelanja, apakah cara promosi dan komunikasi dari SPG lain pernah mempengaruhi keputusan Anda untuk membeli?</p> <p>= berpengaruh kak, misal aku ke luar lagi di mall misal ya, aku suka merhatiin SPG lain pas mereka kerja, kaya apakah sama kaya pas aku kerja atau gimana gitu. Jadinya ada pembelajaran lain gitu kak dan aku beli sih sebagai bentuk menghargai ya kak</p> <p>22. Apakah Anda pernah impulsif membeli produk yang Anda jual?</p> <p>= ya tadi sih kak, karna ada diskon dan diwajibkan kan dari tempat kerja harus beli produk kita, jadinya aku impulsif gitu kak karna diskon khusus karyawan</p> <p>23. Apakah tuntutan untuk selalu tampil menarik dalam profesi Anda berpengaruh terhadap kebiasaan</p>
--	--

	<p>konsumsi pribadi? merasa ada tekanan dari lingkungan kerja atau sosial untuk membeli produk tertentu demi menjaga penampilan?</p> <p>= berpengaruh banget kak, aku kan di sini diwajibkan <i>makeup</i>, dan harus tampil menarik juga kak</p> <p>24. Jadi, menurut Anda apakah pembelian impulsif yang selama ini dilakukan merupakan kebutuhan sehari- hari atau hanya kebutuhan emosional?</p> <p>= kebutuhan sehari- hari kak</p>
--	--



Panduan Wawancara

Data Umum Informan Keenam:

Nama : Jasmine
 Usia : 22 tahun
 Pekerjaan : SPG Kosmetik
 Lama Bekerja : 2 tahun
 Penghasilan : 3 -5 juta
 Tempat/ Tanggal Wawancara : Online/ 3 Mei 2025

Tahapan Pembukaan Wawancara

1. Menyampaikan ucapan terima kasih kepada informan karena sudah bersedia untuk menjadi narasumber dan telah meluangkan waktu untuk melakukan wawancara ini.
2. Memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud serta tujuan wawancara.
3. Menjelaskan topik dari wawancara yang akan dilaksanakan.
4. Melakukan wawancara dan mempersilakan narasumber untuk menyampaikan pendapat atau jawabannya dengan bebas.
5. Mencatat seluruh pembicaraan dan menggunakan alat perekam suara untuk membantu proses pencatatan dan merekam seluruh isi pembicaraan.
6. Menyampaikan ucapan terima kasih kembali setelah sesi wawancara berjalan.

Pertanyaan Wawancara

Tema	Pertanyaan
Pertanyaan Umum	1. Mengapa Anda tertarik bekerja sebagai SPG? = karna aku passion dimakeup dan suka berbaur ke customer, suka ngobrol 2. Jelaskan bagaimana tugas dan tanggung jawab seorang SPG? = ngejualin produk, ngedukasi konsumen, sama buat customer minta dimake up-in juga bisa
Fenomena Pembelian Impulsif	3. Apa yang Anda ketahui mengenai pembelian impulsif? = aku sebetulnya kurang paham banget, taunya tuh ya beli beli aja kak 4. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif? = sering, namanya cewe 5. Anda lebih sering berbelanja dengan siapa? = sama pacar atau temen 6. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif sebulan terakhir?

	<p>= sering</p> <p>7. Ceritakan pengalaman Anda terakhir kali membeli produk secara tiba-tiba atau di luar rencana! = waktu itu pengen belanja lipstick dari make over tapi malah belanja ke merek lain karna lagi diskon</p> <p>8. Setelah melakukan pembelian tidak terencana tersebut, apakah Anda akan menyadari bahwa pembelian tersebut memang benar di luar rencana? = nyadar banget yah</p> <p>9. Apa faktor utama yang membuat Anda melakukan pembelian secara impulsif? Jelaskan alasannya! = karna diskon sih kak, aku lebih tertarik sama promo- promo ga tau kenapa, kalo ada yang lebih murah ya aku beli itu gitu, tapi tetep diliat barangnya aku suka apa engga</p> <p>10. Seberapa sering Anda merasa "terpancing" untuk membeli produk tertentu setelah melihatnya atau mencobanya di toko? = sering sih kak, kalo pas aku coba dan aku ngerasa lucu atau ngerasa cocok, aku sering beli gitu</p> <p>11. Apakah terdapat dorongan emosional tertentu, seperti kebahagiaan atau stress yang menyebabkan pembelian impulsif? = seneng, jadi bawaannya pengen belanja gitu</p> <p>12. Apa yang Anda rasakan saat sedang melakukan pembelian secara mendadak? = seneng sih kak kalo bisa beli apa yang kita, ada rasa bingung- bingung gitu kak tapi daripada ga beli kan ya</p> <p>13. Bagaimana perasaan Anda setelah melakukan pembelian impulsif? (senang, puas, sedih, menyesal, dll). = aku lebih sering ke seneng kak. Kalo pengalaman seneng kalo beli sesuatu pas lagi diskon, karna besok ternyata ga diskon, kalo sedih pas coba di tempat cocok tapi sampe rumah ga cocok gitu karna pas di tempat makenya cuma sebentar</p> <p>14. Apa yang biasanya sebenarnya Anda harapkan atau inginkan dari pembelian mendadak itu? = bakal kecape, cocok, sama yang kecape sama aku</p> <p>15. Seberapa sering Anda mengabaikan konsekuensi pembelian impulsif? = lumayan sering</p>
--	--

	<p>16. Apakah suasana di toko atau lokasi belanja memengaruhi keputusan Anda untuk membeli sesuatu? = pengaruh sih kak, karna keliatan lebih menarik kalo cerah</p> <p>17. Bagaimana cara Anda mengatasi atau mengontrol kebiasaan pembelian impulsif agar tidak berdampak negatif di kemudian hari? = dicatet kebutuhan sih kak kalo aku</p>
Konsep Diri	<p>18. Apakah gaya hidup/ penghasilan Anda saat ini mempengaruhi kebiasaan berbelanja impulsif Anda? = pengaruh sih kak, kalo gaya hidup kita mewah kan jadi beli beli mulu, tapi kalo lagi mepet ya dicukup- cukup</p> <p>19. Sebagai seorang SPG yang mengerti teknik marketing dan mengedukasi konsumen, apakah proses berbelanja Anda sama seperti konsumen lain yang bukan dari profesi SPG? = ada kak, ada bedanya</p> <p>20. Bagaimana sikap atau proses Anda saat berbelanja semenjak berprofesi sebagai SPG? = aku jadi lebih kritis, tapi kalo diskon gede tetep masih impulsif. Kaya misal kalo pas jadi spg aku lebih sering liat produk baru dan lebih tertarik sama diskon- diskon yang di toko suka diambil duluan sama kita kita daripada customer</p> <p>21. Ketika Anda berbelanja, apakah cara promosi dan komunikasi dari SPG lain pernah mempengaruhi keputusan Anda untuk membeli? = engga yah, soalnya kita udah tau ya kalo make up ya</p> <p>22. Apakah Anda pernah impulsif membeli produk yang Anda jual? = iya kak, karna diskon sama barang bagus</p> <p>23. Apakah tuntutan untuk selalu tampil menarik dalam profesi Anda berpengaruh terhadap kebiasaan konsumsi pribadi? merasa ada tekanan dari lingkungan kerja atau sosial untuk membeli produk tertentu demi menjaga penampilan? = pengaruh banget kak, aku jadi suka beli sesuatu untuk aku tampil kerja, apalagi liat temen- temen pake ini itu kalo sekiranya menurut aku bagus, aku ya coba ikutin gitu</p>

	<p>24. Jadi, menurut Anda apakah pembelian impulsif yang selama ini dilakukan merupakan kebutuhan sehari-hari atau hanya kebutuhan emosional? = kebutuhan emosional</p>
--	---



Panduan Wawancara**Data Umum Informan Ketujuh:**

Nama : Amel
 Usia : 25 tahun
 Pekerjaan : SPG Kosmetik
 Lama Bekerja : 7 tahun
 Penghasilan : >5 juta
 Tempat/ Tanggal Wawancara : Online/ 24 April 2025

Tahapan Pembukaan Wawancara

1. Menyampaikan ucapan terima kasih kepada informan karena sudah bersedia untuk menjadi narasumber dan telah meluangkan waktu untuk melakukan wawancara ini.
2. Memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud serta tujuan wawancara.
3. Menjelaskan topik dari wawancara yang akan dilaksanakan.
4. Melakukan wawancara dan mempersilakan narasumber untuk menyampaikan pendapat atau jawabannya dengan bebas.
5. Mencatat seluruh pembicaraan dan menggunakan alat perekam suara untuk membantu proses pencatatan dan merekam seluruh isi pembicaraan.
6. Menyampaikan ucapan terima kasih kembali setelah sesi wawancara berjalan.

Pertanyaan Wawancara

Tema	Pertanyaan
Pertanyaan Umum	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengapa Anda tertarik bekerja sebagai SPG? = Karna aku suka makeup dan mau mengembangkan skill makeup ku juga sebagai spg kosmetik 2. Jelaskan bagaimana tugas dan tanggung jawab seorang SPG? = menjual, menawarkan, dan mengedukasi konsumen
Fenomena Pembelian Impulsif	<ol style="list-style-type: none"> 3. Apa yang Anda ketahui mengenai pembelian impulsif? = pembelian secara mendadak sih yang aku tau itu aja 4. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif? = sering sih kak, aku masih sering buat belanja impulsif. Cuma aku sering belanja impulsif kaya di Mall, tapi itu kalo memang ada keperluan yang harus aku beli gitu. Kaya misalkan aku ada keperluan yang pengen dibeli di suatu Mall, terus

	<p>aku jalan ke situ buat belanja, baru di situ aku muter- muter sampai akhirnya aku belanja impulsif. Jadi, aku akan sering impulsif kalo memang ada ada rencana untuk belanja, nah nanti pas belanja itu pasti aku impulsif dan beli- beli barang yang ga sesuai sama rencana aku</p> <p>5. Anda lebih sering berbelanja dengan siapa? = aku kadang kalo belanja keperluan rumah gitu sama orang tua aku, tapi kalo kaya keperluan aku sendiri entah itu pakaian atau barang atau apapun itu biasanya aku kalo ga sama temen ya pasangan. Dan mereka menurutku mempengaruhi banget buat aku makin yakin untuk membeli barang itu. Jadi, kaya “oh ini bagus, kata dia bagus” gitu ya kan.</p> <p>6. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif sebulan terakhir? = sering, akhir- akhir ini aku lagi sering impulsif</p> <p>7. Ceritakan pengalaman Anda terakhir kali membeli produk secara tiba- tiba atau di luar rencana! = pernah aku pengen beli sepatu, jadi tujuan utama ke mall tujuan utama aku mau beli sepatu gitu kan dengan budget yang aku punya, terus setelah aku nyampe tujuan aku, terus aku ngeliat produk yang lain terus aku mikir “kayanya aku mau produk yang ini deh” dengan harga yang melebihi budget yang udah ada gitu, melebihi budget yang aku udah mikir “ini aku ngeluarannya harusnya ga segitu nih”. Apalagi kalo misalkan, waktu pas beli sepatu, ternyata produk sepatu itu ada bajunya, kaya ada kaos kakinya, itu akan “ini kayanya bagus nih, ini kayanya lucu deh, kaya bagus deh beli deh sekalian”, jadi yang seharusnya budgetnya ga segitu jadi membengkak, ya.. itu gara- gara liat- liat tadi. Yang tadinya tujuannya cuma beli 1 barang jadi 3 barang gitu. Pada saat itu aku ngerasanya juga lucu, kayanya harus beli. Tapi setelah beli sempet ada penyesalan, jadi kaya “harusnya budgetnya ga segini nih”, tapi karna khilaf tadi bugetnya jadi membengkak gitu. Jadi, penyesalan yang aku rasain karna budget, bukan karna barangnya. Barangnya sih aku ngerasa puas- puas aja.</p> <p>8. Setelah melakukan pembelian tidak terencana tersebut, apakah Anda akan menyadari bahwa pembelian tersebut memang benar di luar rencana? = iya aku sadar banget kalo itu emang dadakan dan</p>
--	--

	<p>kepengennya aku aja pas itu. Cuma yang bikin aku ngulang lagi ya itu karna kalo ada barang yang lucu dikit terus bagus nih gitu jadinya impulsif kalo aku.</p> <p>9. Apa faktor utama yang membuat Anda melakukan pembelian secara impulsif? Jelaskan alasannya! = diskon, karna barang2 yang aku biasa pakai atau butuhkan jarang sekali diskon</p> <p>10. Seberapa sering Anda merasa "terpancing" untuk membeli produk tertentu setelah melihatnya atau mencobanya di toko? = ga sering, tapi pernah gitu, biasanya aku lebih ke tekstur kalo misal skincare contohnya atau bodycare. Kaya pertama aku liat- liat doang, tapi ternyata kandungannya sesuai sama kulit yang aku butuhin, ya pasti aku beli. Tapi balik lagi ya itu kalo diskon, karna misal aku ga butuh- butuh banget kan kalo ga diskon ya aku lewatin atau ga beli, tapi kalo aku butuh dan diskonnya juga menarik pasti aku beli</p> <p>11. Apakah terdapat dorongan emosional tertentu, seperti kebahagiaan atau stress yang menyebabkan pembelian impulsif? = aku ngerasanya ga ada sih kak, kaya biasa aja gitu. Kalo belanja aku ga ngaruh karna secara emosional ya ga ngaruh untuk mendorong aku belanja, tapi lebih berpengaruh untuk mendorong aku misal nongkrong gitu</p> <p>12. Apa yang Anda rasakan saat sedang melakukan pembelian secara mendadak? = merasa happy apalagi dapet harga lebih murah dari biasanya</p> <p>13. Bagaimana perasaan Anda setelah melakukan pembelian impulsif? (senang, puas, sedih, menyesal, dll). = lebih sering senang dan puas, karna dapet harga lebih murah dari biasanya. Tapi aku suka nyesel juga kaya yang tadi kalo misal ternyata budgetku tuh membengkak atau ga sesuai sama rencana awal</p> <p>14. Apa yang biasanya sebenarnya Anda harapkan atau inginkan dari pembelian mendadak itu? = barang yang aku beli secara mendadak itu bisa digunakan sampai bisa belanja kembali. Terus biasanya aku impulsif juga suka karna sebagai self reward sih, kalo fomo engga, karna aku ga fomo orangnya</p>
--	--

	<p>15. Seberapa sering Anda mengabaikan konsekuensi pembelian impulsif? = jarang, karna aku udah paham dan menyiapkan konsekuensi dari belanja implusif itu sendiri jadi ya ga ada penyesalan pas telah berbelanja.</p> <p>16. Apakah suasana di toko atau lokasi belanja memengaruhi keputusan Anda untuk membeli sesuatu? = aku lebih suka toko yang sepi, karna aku pribadi aku ga suka kalo belanja di toko yang rame banget karna bikin aku terbatas buat beli barang. Jadi, kalo dibilang pengaruh apa engga ya pengaruh banget sih di aku. Biasanya aku pengaruhnya lebih ke kaya ke pakaian, ke supermarket sih. Karna biasanya ada aja produk- produk yang “eh ini cocok buat ngemil makan malem deh, ini cocok buat bikin ini deh, cocok buat bikin itu deh” gitu, tapi kalo ke barang-barang lain engga sih.</p> <p>17. Bagaimana cara Anda mengatasi atau mengontrol kebiasaan pembelian impulsif agar tidak berdampak negatif di kemudian hari? = kalo emang ga dibutuhin banget ya paling aku nahan dan ga akan beli walaupun harganya lebih murah</p>
Konsep Diri	<p>18. Apakah gaya hidup/ penghasilan Anda saat ini mempengaruhi kebiasaan berbelanja impulsif Anda? = hmm untuk gaya hidup itu ga berubah sih, masih sama aja. Aku kalo belanja kebutuhan rumah tangga di supermarket yah. Terus karna aku kerja di ritel kaya gitu, aku lebih sering di tempat kerja sendiri kalo lagi ada promo yah. Kaya misalkan aku lagi kerja sekalian deh gitu. Untuk range harga aku 50:50, jadi kadang kalo aku suka tapi harganya ga masuk akal ya aku masih mikirin tuh. Tapi kalo misal aku suka banget dan harganya masih masuk akal ya aku beli sih biasanya, kaya tergantung situasi dan kondisi gitu.</p> <p>24. Sebagai seorang SPG yang mengerti teknik marketing dan mengedukasi konsumen, apakah proses berbelanja Anda sama seperti konsumen lain yang bukan dari profesi SPG? = kalo antara sebelum jadi SPG dan setelah, menurut aku pribadi sama aja, walaupun aku udah</p>

	<p>tau taktik marketing sama kaya yang aku lakuin di toko. Jadi, menurutku ini bertentangan sama diri aku sebagai SPG, yang di mana aku tau trik supaya orang impulsif, tapi aku sendiri juga tetep masih impulsif. Karna, aku juga ngerasa kalo diri aku masih belum bisa mengontrol untuk ga impulsif.</p> <p>25. Bagaimana sikap atau proses Anda saat berbelanja semenjak berprofesi sebagai SPG?</p> <p>= Waktu sebelum aku jadi SPG, belanja ya belanja aja sebenarnya, tapi setelah jadi SPG itu tuh kaya kita udah tau trik marketing SPG kaya apa, jadi ga terlalu tergiur banget sama promo yang terlalu besar walaupun kadang aku masih suka tergiur, tapi tetep aku mikir- mikir ini dibutuhin apa engga. Kaya misal dibundling, aku tuh udah ga terlalu tergiur karna udah tau kenapanya. Jadi tuh aku kan jarang banget beli suatu barang karna marketing. Jadi, aku tuh beli barang yang emang udah aku butuhin gitu atau yang biasa aku pake, tanpa coba-coba barang yang baru gitu, aku tuh jarang banget kaya gitu. Aku tuh beli barang emang yang aku mau pake, jadi ya pas aku beli tinggal ambil- ambil aja. Paling lebih kritis aja sih, terutama sama diskon. Kaya misalkan sebenarnya aku butuh ini tapi ini kaya belum diskon, jadi kaya lebih memilih- milih untuk harga sih. Informasi produk juga aku udah lebih ngerti semenjak jadi SPG.</p> <p>26. Ketika Anda berbelanja, apakah cara promosi dan komunikasi dari SPG lain pernah mempengaruhi keputusan Anda untuk membeli?</p> <p>= kalo di aku ga terlalu pengaruh ya karna kan balik lagi kalo aku butuh ya aku beli, kalo engga butuh ya ga aku beli, kecuali emang ada diskon dan barangnya tuh pernah dan biasa aku pake, ya aku beli. Terus aku kalo belanja itu ga suka direcokin, maksudnya walaupun aku tau dia SPG yang memang kerjanya seperti itu, cuma tetep aku pengen kalo aku belanja karna aku sendiri gitu. Tapi bukan berarti aku ga butuh penjelasan yah. Jadi kalo aku butuh penjelasan suatu produk, tetep aku akan nanya gitu. Dan abis itu aku tetep akan milih sendiri gitu. Kaya aku belanja kan ga suka direcokin kan, itu tuh karna aku tau obrolan orang-orang yang kerja SPG tuh seperti apa jadi aku ngikutin ke diri sendiri sih, bukan karna SPG nya.</p>
--	--

	<p>27. Apakah Anda pernah impulsif membeli produk yang Anda jual? = belum pernah, karna ga ada diskon atau potongan karyawan waktu itu</p> <p>28. Apakah tuntutan untuk selalu tampil menarik dalam profesi Anda berpengaruh terhadap kebiasaan konsumsi pribadi? merasa ada tekanan dari lingkungan kerja atau sosial untuk membeli produk tertentu demi menjaga penampilan? = iya betul sih, karna kita kerja di bidang kecantikan kosmetik yang menuntut penampilan bersih, rapi, menarik, wajah juga lebih harus bersih kan ya karna aku make up setiap hari. Jadi pengeluaran konsumtifnya lebih nambah, lebih keluar banyak gitu pasti. Cuma impulsifnya itu bukan untuk kerjanya, karna kalo kerja pakaian udah dapet seragam dari kantor, sepatu juga aku beli yang agak mahal jadi awet bertahun- tahun, terus kalo kaya aksesoris anting atau apa ya yang dipake itu- itu aja kalo kerja, jadi ga ke pakaian kalo kerja, jadi impulsifnya itu lebih untuk ke diri sendiri aja gitu ke badannya, jadi bisa dibilang tergantung kebutuhan. Kaya aku kan kerja ga pake hijab, otomatis aku akan impulsif dan beli produk- produk yang mendukung rambut aku supaya bersih, wangi, terawat gitu. Tapi, kalo untuk sehari- hari itu aku impulsif untuk beli barang- barang kaya aksesoris jadi kalo pergi pribadi tuh lumayan ganti- ganti dan impulsif.</p> <p>29. Jadi, menurut Anda apakah pembelian impulsif yang selama ini dilakukan merupakan kebutuhan sehari- hari atau hanya kebutuhan emosional? = kebutuhan emosional</p>
--	--

Panduan Wawancara**Data Umum Informan Kedelapan:**

Nama : Nika
 Usia : 25 tahun
 Pekerjaan : SPG Kosmetik
 Lama Bekerja : 1 tahun
 Penghasilan : 3-5 juta
 Tempat/ Tanggal Wawancara : Online/ 24 April 2025

Tahapan Pembukaan Wawancara

1. Menyampaikan ucapan terima kasih kepada informan karena sudah bersedia untuk menjadi narasumber dan telah meluangkan waktu untuk melakukan wawancara ini.
2. Memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud serta tujuan wawancara.
3. Menjelaskan topik dari wawancara yang akan dilaksanakan.
4. Melakukan wawancara dan mempersilakan narasumber untuk menyampaikan pendapat atau jawabannya dengan bebas.
5. Mencatat seluruh pembicaraan dan menggunakan alat perekam suara untuk membantu proses pencatatan dan merekam seluruh isi pembicaraan.
6. Menyampaikan ucapan terima kasih kembali setelah sesi wawancara berjalan.

Pertanyaan Wawancara

Tema	Pertanyaan
Pertanyaan Umum	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengapa Anda tertarik bekerja sebagai SPG? = karna aku lebih tertarik buat berhubungan langsung dengan shopper 2. Jelaskan bagaimana tugas dan tanggung jawab seorang SPG? = menjualkan dan mempromosikan produk kita, terus juga kaya ngasih tau kebutuhan konsumen tuh yang mana, kurang lebih sih
Fenomena Pembelian Impulsif	<ol style="list-style-type: none"> 3. Apa yang Anda ketahui mengenai pembelian impulsif? = pembelian yang mendadak atau tiba-tiba jadi ga sesuai sama yang sebelumnya kita mau 4. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif? = aku tuh sering dari hal-hal kecil juga. Mulai kaya ya barang-barang kecil yang lucu terus aku beli. Terus kaya sekarang aku lagi gabung sama brand lain, kayanya aku tertarik sama brand lain deh. 5. Anda lebih sering berbelanja dengan siapa?

	<p>= sama temen sih. Soalnya ada dorongan temen-temen juga kaya “beli ini lucu lho, beli itu lucu lho”, jadi aku lebih terpengaruh oleh temen sih. Terus aku lebih sering belanja di Mall karna lingkunganku kan Mall, jadi jalan- jalannya ke Mall terus. Kaya pulang kerja diajak nonton atau apa ya pasti sebelum nonton jalan- jalan dulu di Mallnya gitu.</p> <p>6. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif sebulan terakhir? = lagi sering banget, lagi beli segala- galanya gitu walaupun ga butuh</p> <p>7. Ceritakan pengalaman Anda terakhir kali membeli produk secara tiba- tiba atau di luar rencana! = lagi instore tiba- tiba coba cushion terbaru dan akhirnya dibeli sama beli soflen. Kalo soflen aku beli karna liat iklan, tapi ternyata pas sampe barangnya agak beda gitu. Terus kaya kemarin, aku iseng pergi ke tempat kosmetik buat nyamperin temen aku dan ga ada niatan belanja gitu pada saat itu. Terus ternyata di sana ada produk baru brand lain yang satu perusahaan sama aku dan baru launching, jadi dia beli 3 produk gratis pouch. Nah, aku mikir “wih keren banget nih pouchnya” gitu, tapi aku tuh bener- bener ga butuh sama produk- produknya itu. Akhirnya aku beli, tapi pas sampe rumah ada nyeselnya dikit. Ternyata produk yang aku beli ga sesuai sama ekspektasinya aku dan pouchnya ternyata ga kepake di aku, karna awalnya aku mikir pouch itu akan aku pake kalo ada event misal buat naro makeup atau barang- barang kecil. Tapi, ternyata kalo lagi kerja atau event, aku tuh ga boleh bawa barang- barang disimpan di pouch gitu, jadi aku masuk ke toko- toko ga boleh bawa- bawa pouch gitu, jadi percuma.</p> <p>8. Setelah melakukan pembelian tidak terencana tersebut, apakah Anda akan menyadari bahwa pembelian tersebut memang benar di luar rencana? = iya aku nyadar banget pasti. Dan aku ngulang- ngulang itu terus karna kebiasaan gitu.</p> <p>9. Apa faktor utama yang membuat Anda melakukan pembelian secara impulsif? Jelaskan alasannya! = lebih ke tampilan abis itu diskon kalo barang, tapi kalo makanan aku lebih ke fomo atau yang keliatan enak ya aku beli gitu, jadi kalo misal barang nih ada</p>
--	---

	<p>yang lucu dikit juga aku kaya ga tahan gitu kak</p> <p>10. Seberapa sering Anda merasa "terpancing" untuk membeli produk tertentu setelah melihatnya atau mencobanya di toko? = sering aku lakukan sih. Contohnya kemarin sih, aku kan ga pernah nyoba atau pake si produk dengan merek ini, tapi karna aku coba- coba lipstiknya dan warna nya cantik jadi aku beli, padahal ga diskon. Jadi, aku suka switch lipstik gitu, kalo warnanya bagus ya aku beli padahal aku udah punya</p> <p>11. Apakah terdapat dorongan emosional tertentu, seperti kebahagiaan atau stress yang menyebabkan pembelian impulsif? = lebih karna stress terutama makanan, kadang ujung- ujungnya ga aku abisin atau aku makan gitu. Barang juga gitu kalo misal lagi pusing, mumet, aku larinya ke belanja ga jelas aja gitu. Setelah sadar kaya "ko aku beli ini ya?" gitu lho. Karna kalo lagi seneng aku tuh ga belanja.</p> <p>12. Apa yang Anda rasakan saat sedang melakukan pembelian secara mendadak? = sedikit menyesal</p> <p>13. Bagaimana perasaan Anda setelah melakukan pembelian impulsif? (senang, puas, sedih, menyesal, dll). = lebih sering ke menyesal, karna produknya tidak terlalu penting. Terus juga pernah impulsif beli kosmetik kaya membeli liquid foundation tapi ternyata oksidasi, karna aku milihnya buru- buru dan laper mata gitu. Kalo yang seneng sih pernah mencoba lipstik dan di rekomendasikan udah BA nya dan ternyata aku suka. Terus karna biasanya aku suka belanja pas lagi stress jadinya abis belanja suka mikir "ko aku beli ini ya?"</p> <p>14. Apa yang biasanya sebenarnya Anda harapkan atau inginkan dari pembelian mendadak itu? = produk jadi berguna ya pastinya. Terus aku tuh karna self reward juga, karna pas jaman sekolah jarang belanja ya. Jadi pas udah kerja dan punya uang sendiri tuh jadi kaya "ih harus beli nih", gajian dateng masuk terus ngerasa harus beli- beli gitu.</p> <p>15. Seberapa sering Anda mengabaikan konsekuensi pembelian impulsif? = tidak terlalu sering</p>
--	--

	<p>16. Apakah suasana di toko atau lokasi belanja memengaruhi keputusan Anda untuk membeli sesuatu?</p> <p>= Cukup berpengaruh, kaya aku suka belanja di toko yang rapi, cahaya bagus, kaya menarik gitu. Kalo toko yang gitu, pasti aku masukin gitu. Tapi beda kalo tokonya berantakan, kurang enak diliat gitu. Karna kalo tokonya rapi dan displaynya enak diliat, apalagi ada diskon atau promo dipajang di depan- depan gitu bisa jadi daya tarik aku buat beli gitu. Tapi dengan catatan juga tergantung produknya aku tertarik apa engga gitu.</p> <p>17. Bagaimana cara Anda mengatasi atau mengontrol kebiasaan pembelian impulsif agar tidak berdampak negatif di kemudian hari?</p> <p>= jangan terlalu terpengaruh sama diskon dan promosi dari spg nya</p>
Konsep Diri	<p>18. Apakah gaya hidup/ penghasilan Anda saat ini mempengaruhi kebiasaan berbelanja impulsif Anda?</p> <p>= semenjak jadi SPG agak berkurang, karna aku udah tau teknik marketingnya kaya gimana gitu. Cuma aku kalo misal beli sesuatu gitu, aku impulsif ya karna aku beliin orang- orang di rumah gitu. Jadi yang tadinya mau beli satu jadi beli banyak buat orang rumah.</p> <p>24. Sebagai seorang SPG yang mengerti teknik marketing dan mengedukasi konsumen, apakah proses berbelanja Anda sama seperti konsumen lain yang bukan dari profesi SPG?</p> <p>= sejauh ini ada, karna kan aku tau ya harga diskon sebenarnya tuh harganya ga segitu dan karna apanya kita tau, tapi pas sebelum jadi SPG kalo ada diskon kan kaya cuma “ih diskon, lagi murah banget” jadi kita kaya ga tau diskonnya kenapa. Tapi setelah jadi SPG kita tuh tau diskonnya karna apa dan lebih kritis juga gitu.</p> <p>25. Bagaimana sikap atau proses Anda saat berbelanja semenjak berprofesi sebagai SPG?</p> <p>= agak berbeda, karna udah tau teknik marketingnya. Paling kalo barangnya lucu aja aku baru beli, tapi kalo barangnya biasa aja dan cuma karna diskon doang aku jarang sih. Jadi, sekarang juga aku lebih memahami setiap produk yang akan</p>

	<p>di beli. Jadi, aku juga tau kenapa itu bisa diskon. Dan aku ngerasa pengendalian diri aku belum bisa ngontrol, karna aku akan bisa ngontrol kalo aku ga punya uang. Aku juga sekarang lebih liat expired barangnya, kualitas produk juga, sama kalo promo aku perhitungkan dulu itu promo gara- gara apa, karna ga laku, apa barangnya cacat atau apa gitu. Kalo dulu kan ada buy 1 get 1 aku langsung beli.</p> <p>26. Ketika Anda berbelanja, apakah cara promosi dan komunikasi dari SPG lain pernah mempengaruhi keputusan Anda untuk membeli? = terkadang sih, karena tergantung seberapa pentingnya kebutuhan itu. Misal kalo aku ke toko, terus ada SPG lain yang nawarin ya memang aku suka ngerasa “yaudah gitu beli”, tapi ya tergantung produknya, menarik apa engga.</p> <p>27. Apakah Anda pernah impulsif membeli produk yang Anda jual? = pernah sih, karna aku juga terpengaruh sama tuntutan kerja di brand aku, aku pengen punya apapun yang mereknya brand yang aku pegang itu.</p> <p>28. Apakah tuntutan untuk selalu tampil menarik dalam profesi Anda berpengaruh terhadap kebiasaan konsumsi pribadi? merasa ada tekanan dari lingkungan kerja atau sosial untuk membeli produk tertentu demi menjaga penampilan? = ngaruh sih itu ngaruh banget, misal partner aku lainnya pake produk dari brand kita sendiri, sedangkan kalo aku masih macem- macem mereknya kan karna aku ngerasa cocoknya di yang lain, nah aku jadi beli semuanya merek tempat kerjaku walaupun menurut aku ga terlalu penting karna aku punya yang merek lain gitu, itu untuk <i>makeup</i> ya. Tapi kalo untuk barang- barang sih impulsifnya lebih untuk aku sendiri ya pas buat sehari- hari atau buat jalan- jalan. Karna kalo kerja kan kita udah dapet seragam gitu udah ada ketentuan, jadi pun kalo mau beli baju- baju atau hijab buat kerja ya ga bisa juga karna kan ga bisa sembarangan gitu. Jadi aku suka beli- beli buat diri aku sehari- hari aja gitu.</p> <p>29. Jadi, menurut Anda apakah pembelian impulsif yang selama ini dilakukan merupakan kebutuhan sehari- hari atau hanya kebutuhan emosional? = kebutuhan sehari- hari</p>
--	---

Panduan Wawancara**Data Umum Informan Kesembilan:**

Nama : Mei
 Usia : 23 tahun
 Pekerjaan : SPG Kosmetik
 Lama Bekerja : 2 tahun
 Penghasilan : 1 - 3 juta
 Tempat/ Tanggal Wawancara : Online/ 25 April 2025

Tahapan Pembukaan Wawancara

1. Menyampaikan ucapan terima kasih kepada informan karena sudah bersedia untuk menjadi narasumber dan telah meluangkan waktu untuk melakukan wawancara ini.
2. Memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud serta tujuan wawancara.
3. Menjelaskan topik dari wawancara yang akan dilaksanakan.
4. Melakukan wawancara dan mempersilakan narasumber untuk menyampaikan pendapat atau jawabannya dengan bebas.
5. Mencatat seluruh pembicaraan dan menggunakan alat perekam suara untuk membantu proses pencatatan dan merekam seluruh isi pembicaraan.
6. Menyampaikan ucapan terima kasih kembali setelah sesi wawancara berjalan.

Pertanyaan Wawancara

Tema	Pertanyaan
Pertanyaan Umum	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengapa Anda tertarik bekerja sebagai SPG? = karna emang waktu itu ketrima di sini dan sebelumnya memang aku tertarik ke kosmetik 2. Jelaskan bagaimana tugas dan tanggung jawab seorang SPG? = menjual, kasir juga, sama ya semacam edukasi konsumen gitu
Fenomena Pembelian Impulsif	<ol style="list-style-type: none"> 3. Apa yang Anda ketahui mengenai pembelian impulsif? = itu kaya beli sesuatu yang tiba- tiba banget gitu ya 4. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif? = sering apalagi kalo buku, soalnya aku suka buku. Kaya aku tuh tiap bulan pasti ada aja beli buku, walaupun aku ga manage uangku buat beli buku, apalagi kalo ada promo, terus aku kepikiran “duh kayanya harus beli deh” 5. Anda lebih sering berbelanja dengan siapa?

	<p>= lebih sering sama temen kalo aku. Dan mereka ga terlalu berpengaruh sama aku sih kak, karna balik lagi tergantung kebutuhan aku.</p> <p>6. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif sebulan terakhir? = lagi jarang kak kalo sebulan ini kalo untuk barang- barang lain, tapi kalo buku aku ngerasa aku tuh selalu impulsif yah</p> <p>7. Ceritakan pengalaman Anda terakhir kali membeli produk secara tiba- tiba atau di luar rencana! = aku terakhir beli sih buku, karna aku buku lovers jadi kalo apapun tentang buku sih pasti aku beli. Terus aku pernah di tempat kerja aku kan banyak produk, terus aku sebenarnya udah punya lipstick, tapi kaya aku mikir ini aku butuh lipgloss deh karna liat dan terpapar juga kan sama produk yang ada di tempat kerjaku. Emang ga butuh- butuh banget, tapi yaudah lah aku mikirnya bisa bikin nambah bagus juga, terus juga aku mikir ini brand murah yaudah akhirnya beli. Abis beli ya aku nyesel karna terlalu gegabah buat ga mikir panjang.</p> <p>8. Setelah melakukan pembelian tidak terencana tersebut, apakah Anda akan menyadari bahwa pembelian tersebut memang benar di luar rencana? = sadar, cuma aku tetep nyadarin diri aku juga emang orangnya gitu kalo lagi sama buku pasti impulsif</p> <p>9. Apa faktor utama yang membuat Anda melakukan pembelian secara impulsif? = ketertarikan sama produknya, karna kalo aku ga sukapun aku ga akan ambil gitu baru ke dua karna diskon</p> <p>10. Seberapa sering Anda merasa "terpancing" untuk membeli produk tertentu setelah melihatnya atau mencobanya di toko? = jarang sih, aku kalo kaya gitu lebih ke karna niat beli aja sih ya itu sama kaya tadi, aku tuh jarang banget tiba-tiba beli karna nyoba atau nyentuh kecuali emang aku butuh dan udah aku rencanain gitu</p> <p>11. Apakah terdapat dorongan emosional tertentu, seperti kebahagiaan atau stress yang menyebabkan pembelian impulsif? = lebih ke seneng deh kayanya, soalnya kalo stress aku lebih sering ke nonton film daripada belanja</p>
--	--

	<p>12. Apa yang Anda rasakan saat sedang melakukan pembelian secara mendadak? = campur aduk sih kak, karna aku sering mikir “ini waktu yang tepat ga ya buat beli ini?” gitu</p> <p>13. Bagaimana perasaan Anda setelah melakukan pembelian impulsif? (senang, puas, sedih, menyesal, dll). = kalo aku dibikin seneng aja sih, karna aku udah tau konsekuensi jadi yaudah gitu aja karna udah jadi pilihanku gitu. Tapi aku sempet ngerasa kaya nyesel gitu, kaya kesalahan karna aku ga search dulu gitu lho, cuma aku tetep melihat sisi manfaatnya biar ga nyesel banget.</p> <p>14. Apa yang biasanya sebenarnya Anda harapkan atau inginkan dari pembelian mendadak itu? = berguna pastinya. Terus lebih ke self reward sih.</p> <p>15. Seberapa sering Anda mengabaikan konsekuensi pembelian impulsif? = pernah tapi ga sering, karna aku udah tau resiko dan tadi udah jadi pilihan aku. Aku juga udah ngitung dan memperkirakan supaya aku tetep ada tabungan</p> <p>16. Apakah suasana di toko atau lokasi belanja memengaruhi keputusan Anda untuk membeli sesuatu? = berpengaruh ka, karna aku suka dateng ke tempat yang nyaman gitu, kalo berantakan kan ga enak juga diliatnya. Kaya misalnya aku niatnya mau beli produk apa, terus karna display rapi kan aku jadi liat produknya enak, jadi aku mikir “eh kayanya beli ini deh soalnya di tempat A ga ada”, soalnya karna nyaman ya, dan juga mungkin di toko A tuh sebetulnya ada cuma karna kurang rapi jadi aku ga liat atau ga notice gitu.</p> <p>17. Bagaimana cara Anda mengatasi atau mengontrol kebiasaan pembelian impulsif agar tidak berdampak negatif di kemudian hari? = bikin perhitungan budget dari awal bulan sih kak kalo aku</p>
Konsep Diri	<p>22. Apakah gaya hidup/ penghasilan Anda saat ini mempengaruhi kebiasaan berbelanja impulsif Anda? = hmm ga sih kak, karna dari awal aku udah terbiasa ngatur budget jadi biaya pengeluaran aku</p>

	<p>masih bisa aku tahan. Terus aku kalo belanja ya sesuai sama budgetku juga dan seberapa butuhnya juga jadi pertimbangan.</p> <p>24. Sebagai seorang SPG yang mengerti teknik marketing dan mengedukasi konsumen, apakah proses berbelanja Anda sama seperti konsumen lain yang bukan dari profesi SPG? = untuk aku sama aja</p> <p>25. Bagaimana sikap atau proses Anda saat berbelanja semenjak berprofesi sebagai SPG? = sama aja sih karna aku latarnya udah terjun ke lingkup bisnis sebelum aku jadi SPG jadi proses belanjanya aku masih sama sih.</p> <p>26. Ketika Anda berbelanja, apakah cara promosi dan komunikasi dari SPG lain pernah mempengaruhi keputusan Anda untuk membeli? = cukup berpengaruh sih, tapi ga yang gimana-gimana karna kan memang tugasnya mereka. Jadi, aku beli kalo emang aku butuh aja. Walaupun dia komunikasinya baik dan bagus tapi balik lagi ke aku sih, aku niatnya mau apa ya ga terlalu gampang berpengaruh.</p> <p>27. Apakah Anda pernah impulsif membeli produk yang Anda jual? = kalo ini engga sih di aku, sering beli iya, cuma kalo impulsif engga.</p> <p>28. Apakah tuntutan untuk selalu tampil menarik dalam profesi Anda berpengaruh terhadap kebiasaan konsumsi pribadi? merasa ada tekanan dari lingkungan kerja atau sosial untuk membeli produk tertentu demi menjaga penampilan? = kalo untuk berpenampilan cantik bener sih, karna kan kita kerja di tempat kosmetik, jadi berpengaruh untuk aku beli- beli terutama kebutuhan yang menunjang</p> <p>29. Jadi, menurut Anda apakah pembelian impulsif yang selama ini dilakukan merupakan kebutuhan sehari- hari atau hanya kebutuhan emosional? = kebutuhan sehari- hari</p>
--	---

Panduan Wawancara**Data Umum Informan Kesepuluh:**

Nama : Novita
 Usia : 27 tahun
 Pekerjaan : SPG
 Lama Bekerja : 2 tahun
 Penghasilan : 3-5 juta
 Tempat/ Tanggal Wawancara : Offline/ 2 Mei 2025

Tahapan Pembukaan Wawancara

1. Menyampaikan ucapan terima kasih kepada informan karena sudah bersedia untuk menjadi narasumber dan telah meluangkan waktu untuk melakukan wawancara ini.
2. Memperkenalkan diri dan menjelaskan maksud serta tujuan wawancara.
3. Menjelaskan topik dari wawancara yang akan dilaksanakan.
4. Melakukan wawancara dan mempersilakan narasumber untuk menyampaikan pendapat atau jawabannya dengan bebas.
5. Mencatat seluruh pembicaraan dan menggunakan alat perekam suara untuk membantu proses pencatatan dan merekam seluruh isi pembicaraan.
6. Menyampaikan ucapan terima kasih kembali setelah sesi wawancara berjalan.

Pertanyaan Wawancara

Tema	Pertanyaan
Pertanyaan Umum	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengapa Anda tertarik bekerja sebagai SPG? = aku tertarik karna sebelumnya pernah jadi SPG tapi bukan kosmetik, terus aku pengen aja nyoba-nyoba. Kebetulan aku juga suka makeup jadi tertarik aja kerja jadi SPG kosmetik 2. Jelaskan bagaimana tugas dan tanggung jawab seorang SPG? = selama aku jadi SPG, tugas aku tentunya ya di target untuk penjualan itu pasti, terus juga aku harus kasih edukasi ke customer kebutuhan mereka seperti apa, cocoknya pakai apa, ya jualan iya edukasi juga iya itu yang penting
Fenomena Pembelian Impulsif	<ol style="list-style-type: none"> 3. Apa yang Anda ketahui mengenai pembelian impulsif? = impulsif itu kaya ga teratur ya belanjanya, semacam belanja dadakan, laper mata, dikit- dikit beli, atau mau beli 1 malah jadi beli 2 4. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif?

	<p>= sering banget, kalo lagi bosan, boring, atau ngantuk gitu yaa aku bawaanya pengen belanja, tapi lebih seringnya belanja makanan gitu sih kalo bosan. Tapi kalo barang- barang biasa itu aku seringnya kalo aku liat langsung si barangnya, misal aku ke toko liat apa gitu yang menarik terus kalo dirasa aku cocok dan butuh juga ya aku beli</p> <p>5. Anda lebih sering berbelanja dengan siapa? = aku lebih sering sendiri sih, karna suka dan udah biasa kemana- mana sendiri juga</p> <p>6. Seberapa sering Anda melakukan pembelian impulsif sebulan terakhir? = lagi sering banget akhir- akhir ini, karna bawaannya lagi pengen belanja aja gitu nenangin pikiran</p> <p>7. Ceritakan pengalaman Anda terakhir kali membeli produk secara tiba- tiba atau di luar rencana! = Terakhir kali aku beli produk secara tiba-tiba itu waktu lagi jalan di mall pas pulang kerja. Sebenarnya aku cuma mau mampir sebentar beli makan, tapi pas lewat toko aksesoris, aku liat ada kacamata, terus aku tiba- tiba pengen aja gitu iseng masuk. Awalnya cuma lihat-lihat, terus nyoba-nyoba tuh, ya ngerasa ada yang cocok dan ternyata lagi diskon kaya bundling lensa sama frame nya yang lumayan waktu itu, jadi aku beli deh</p> <p>8. Setelah melakukan pembelian tidak terencana tersebut, apakah Anda akan menyadari bahwa pembelian tersebut memang benar di luar rencana? = nyadar kok, cuma yaudah gitu nyeselnnya karna kenapa harus beli sekarang, ga nanti nanti aja gitu</p> <p>9. Apa faktor utama yang membuat Anda melakukan pembelian secara impulsif? Jelaskan alasannya! = aku tuh sering banget kalo lagi kemana- mana terus liat yang bikin aku tertarik tuh jadi kaya pengen beli gitu. Jadi tuh tiba- tiba pengen beli, tapi aku tetep kaya mikir ini butuh apa engga. Sebenarnya lebih sering mikir kebutuhan, tapi aku ngerasa juga banyak yang tiba- tiba pengen beli, karna ya terbesit aja gitu “eh pengen beli ini deh” gitu gitu deh. Kemarin aku lagi beli hadiah buat temen kan, beli tas tuh. Terus didisplay ada tas lucu banget, yaudah akhirnya aku beli karna mumpung lagi beliin temen juga kan. Soalnya kalo ntar-ntaran malah akunya ga jadi beli</p>
--	---

	<p>10. Seberapa sering Anda merasa "terpancing" untuk membeli produk tertentu setelah melihatnya atau mencobanya di toko? Apa yang Anda rasakan saat itu? = kalo tester aku ga terlalu terpengaruh ya, paling aku ngerasa menarik- menarik aja, tapi ga bikin aku impulsif juga</p> <p>11. Apakah terdapat dorongan emosional tertentu, seperti kebahagiaan atau stress yang menyebabkan pembelian impulsif? = hmm aku kalo belanja lebih karna stress atau gabut gitu. Kadang kalo di rumah ga ngapa- ngapain kan suka bingung ya, terus bawaannya tuh pengen pergi keluar, nah nanti pas di luar yaudah liat- liat apa gitu beli, ada yang lucu atau enak dikit beli gitu. Atau lagi ga ngapa- ngapain terus tiba-tiba kepikiran "ah beli ini deh kayanya enak, ah ke sini deh mau liat- liat ini itu" tapi pas sampe sana niatnya liat- liat aja malah jadinya beli</p> <p>12. Apa yang Anda rasakan saat sedang melakukan pembelian secara mendadak? = ga ngerasa perasaan seneng atau sedih yang signifikan yah dari aku, pas belanja aku ngerasa biasa biasa aja, seneng atau sedihnya itu dateng seringnya setelah belanja gitu</p> <p>13. Bagaimana perasaan Anda setelah melakukan pembelian impulsif? = nyesel tapi ga terlalu sih, biasanya aku nyesel tuh karna barangnya ga sesuai ekspektasi, tapi kalo sesuai ya aku ga nyesel dan fine- fine aja</p> <p>14. Apa yang biasanya sebenarnya Anda harapkan atau inginkan dari pembelian mendadak itu? = ya itu aku harapkan ya bisa ngisi waktu luang aku, bisa bikin aku seneng juga, ya semacam buat ngasih makan emosional aku aja gitu</p> <p>15. Seberapa sering Anda mengabaikan konsekuensi pembelian impulsif? = itu sering banget sih, karna aku mikirnya kaya "uang mah bisa dicari, kapan lagi beli ini, kapan lagi beli itu, mumpung niat dan pengen yaudah beli aja" gitu si aku mikirnya</p> <p>16. Apakah suasana di toko atau lokasi belanja memengaruhi keputusan Anda untuk membeli sesuatu? = iyaa ngaruh, karna kalo tokonya ga rapi kan jadi</p>
--	--

	<p>ga meyakinkan tuh. Tapi kalo tokonya rapi terus menarik, ya yang di dalem- dalemnya ikut menarik juga biasanya. Nah itu berpengaruh dan bikin aku makin pede aja buat beli</p> <p>17. Bagaimana cara Anda mengatasi atau mengontrol kebiasaan pembelian impulsif agar tidak berdampak negatif di kemudian hari? = hmm lebih ke ya inget kebutuhan sih, inget budget juga walaupun jujur sampe saat ini aku masih kesusahan untuk hal itu</p>
Konsep Diri	<p>18. Apakah gaya hidup/ penghasilan Anda saat ini mempengaruhi kebiasaan berbelanja impulsif Anda? = mempengaruhi banget, karna kalo aku ga ada uang ya aku mikir- mikir juga buat impulsif, aku makin mikir ini butuh apa engga, kalo engga butuh-butuh banget dan budget aku mepet ya aku lebih milih ga beli. Tapi kalo emang butuh banget baru aku beli gitu</p> <p>19. Sebagai seorang SPG yang mengerti teknik marketing dan mengedukasi konsumen, apakah proses berbelanja Anda sama seperti konsumen lain yang bukan dari profesi SPG? = kayanya sama aja ya, cuma bedanya aku ngerti nih di dalem kegiatan- kegiatan penjualan kaya marketingnya gimana, harganya gimana, gitu gitu. Kalo prosesnya ya sama aja, aku ngerencanakan beli apa tapi pas sampe tempat yang dibeli beda atau ada tambahan, abis itu ya udah tetep kena impulsifnya.</p> <p>20. Bagaimana sikap atau proses Anda saat berbelanja semenjak berprofesi sebagai SPG? = Semenjak jadi SPG sih jujur ya, aku jadi lebih mikir dulu sebelum belanja. Soalnya udah kebiasa ngejelasin produk ke orang, jadi aku juga jadi ngerasa harus ngerti dulu sebelum beli. Kayak aku liat dulu ingredients-nya, terus mikir, ini beneran aku butuh nggak, atau cuma kepengen doang. Tapi ya tetep aja sih, kadang masih suka khilaf juga apalagi kalo produknya lucu atau promo gede. Cuma sekarang aku lebih sadar aja, kayak ‘oh ini tuh teknik marketing’, jadi nggak langsung asal beli kayak dulu.</p> <p>21. Ketika Anda berbelanja, apakah cara promosi dan komunikasi dari SPG lain pernah mempengaruhi</p>

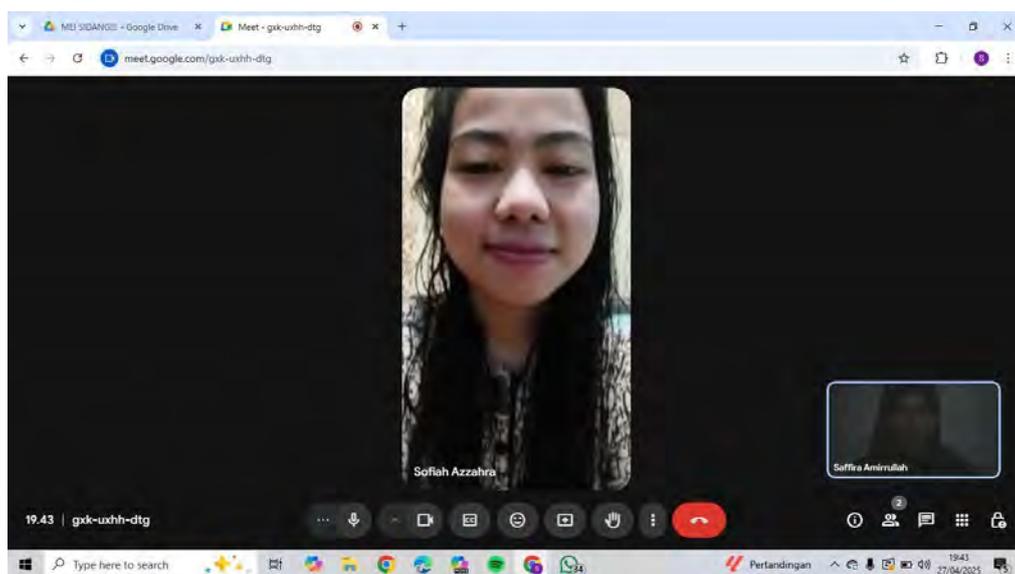
	<p>keputusan Anda untuk membeli? = iya jujur iya, tapi aku tuh beli seringnya bukan karna aku butuh atau impulsif yang laper mata, lebih ke karna menghargai gitu lho, tapi itu berlaku sama pelayan- pelayan yang emang ramah banget dan klop di aku, jadi aku juga punya rasa segen kalo ga beli gitu</p> <p>22. Apakah Anda pernah impulsif membeli produk yang Anda jual? = engga terlalu sih, biasa aja</p> <p>23. Apakah tuntutan untuk selalu tampil menarik dalam profesi Anda berpengaruh terhadap kebiasaan konsumsi pribadi? merasa ada tekanan dari lingkungan kerja atau sosial untuk membeli produk tertentu demi menjaga penampilan? = Sebagai SPG, penampilan yang menarik dan percaya diri itu utama dan semacam tuntutan sih menurutku. Jadinya tuh kadang kalo liat barang-barang kaya aksesoris, makeup, atau skincare yang menurut aku bisa meningkatkan penampilan gitu, aku tuh sering ya tiba- tiba pengen beli aja gitu. Kaya “ih ini kayanya cocok deh buat kerja, ini lipsticknya lebih bagus deh kaya biasanya, eh ini boleh juga nih” gitu gitu deh kurang lebih</p> <p>24. Jadi, menurut Anda apakah pembelian impulsif yang selama ini dilakukan merupakan kebutuhan sehari- hari atau hanya kebutuhan emosional? = kebutuhan emosional</p>
--	--

Lampiran 2 Dokumentasi

Dokumentasi wawancara informan Tasya, dilakukan melalui online dan offline di salah satu swalayan yang terletak di Jakarta Timur pada tanggal 15 April 2025



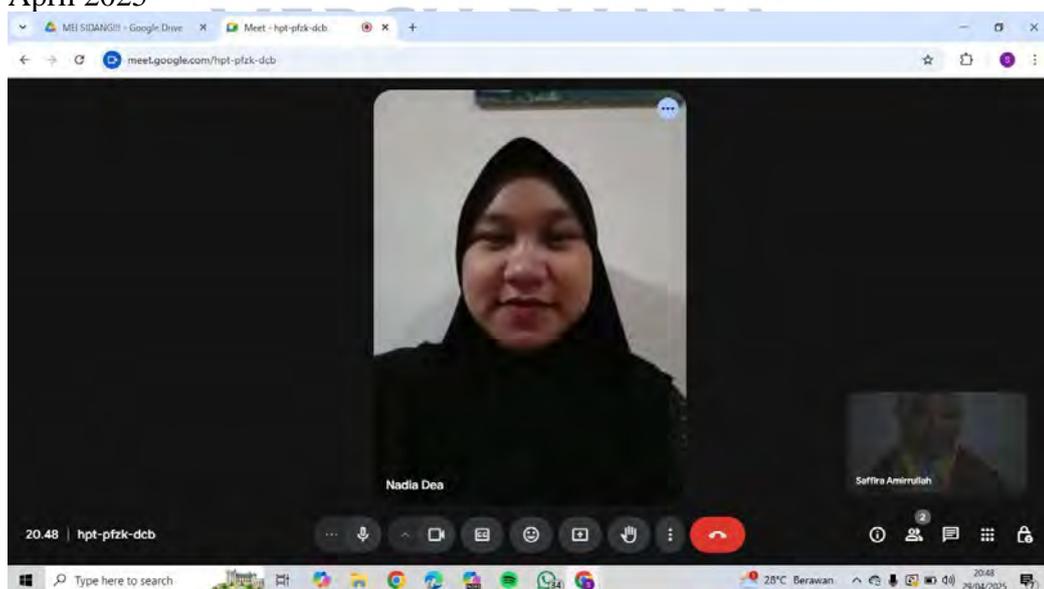
Dokumen tangkapan layar informan Sofia dilakukan melalui gmeet pada tanggal 27 April 2025



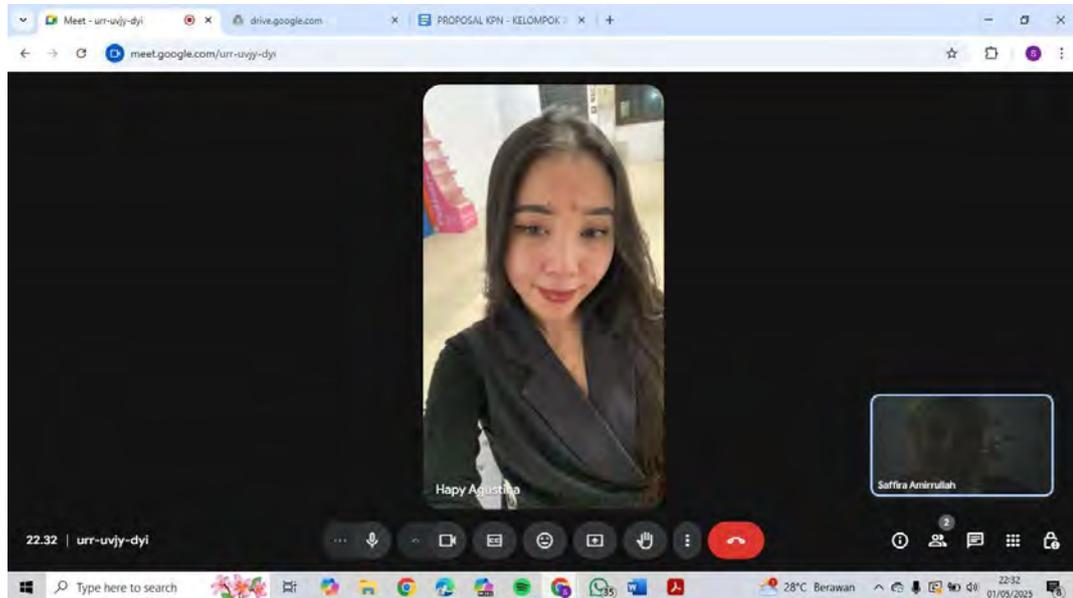
Dokumen tangkapan layar informan Indah, dilakukan melalui gmeet pada tanggal 28 April 2025



Dokumen tangkapan layar informan Dea, dilakukan melalui gmeet pada tanggal 25 April 2025



Dokumen tangkapan layar informan Hapy, dilakukan melalui gmeet pada tanggal 1 Mei 2025



Dokumen tangkapan layar informan Jasmine, dilakukan melalui gmeet pada tanggal 3 Mei 2025



Dokumen tangkapan layar informan Amel, dilakukan melalui gmeet pada tanggal 24 April 2025



Dokumen tangkapan layar informan Nika, dilakukan melalui gmeet pada tanggal 24 April 2025



Dokumen tangkapan layar informan Mei, dilakukan melalui gmeet pada tanggal 25 April 2025



Dokumentasi wawancara informan Novita, dilakukan melalui offline di salah satu kafe yang terletak di Depok pada tanggal 2 Mei 2025



Dokumentasi Observasi



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Lampiran 3 *Curriculum Vitae*

Saffira Nurul Amirrullah

Pulo Gadung, Jakarta Timur • 0813-9882-7829 • saffiraamirrullah@gmail.com

Mahasiswi Jurusan Ilmu Komunikasi Prodi Hubungan Masyarakat di Universitas Mercu Buana. Memiliki keterampilan dan minat dalam bidang komunikasi dan memiliki Pengalaman kerja di bidang media dan membangun relasi dengan *stakeholder*.



Pendidikan

2021- SEKARANG
Universitas Mercu Buana

Pengalaman Kerja

MARET 2021 – OKTOBER 2024

Online Admin Store | TGIFruits | Central Jakarta

- Melayani dan memberikan edukasi kepada pelanggan mengenai produk yang ditawarkan.
- Memproses pesanan pelanggan dengan cepat dan akurat.
- Mengelola pengiriman produk kepada pelanggan secara tepat waktu.
- Melakukan pengelolaan stok secara rutin untuk memastikan ketersediaan produk.
- Melakukan input dan pelaporan data penjualan dengan akurat.
- Menjaga kebersihan dan kerapian toko demi menciptakan lingkungan kerja yang nyaman.

MARET 2021 – OKTOBER 2024

Online Admin Store | Loris Bag & Wallets | Central Jakarta

- Bertanggung jawab dalam memproses pesanan pelanggan, termasuk melakukan konfirmasi pesanan.
- Mengemas produk dengan rapi dan aman sesuai standar.
- Mengelola pengiriman secara efisien agar pesanan diterima pelanggan tepat waktu dan dalam kondisi terbaik.

NOVEMBER 2024 – SEKARANG

Business Development | PT Kayee Media Nusantara | Depok

- Bertanggung jawab dalam mengembangkan dan memperluas bisnis perusahaan.
- Berperan sebagai spesialis media sosial dengan merancang strategi konten, membuat materi kreatif, dan mengelola akun media sosial untuk meningkatkan brand awareness dan engagement.
- Terlibat dalam kegiatan penjualan, termasuk kebutuhan administratif seperti korespondensi dan pencarian vendor.
- Mendukung divisi pengadaan dengan membantu proses pencarian pemasok, mengelola permintaan pembelian, berkoordinasi dengan vendor, serta memastikan pengiriman dan dokumentasi barang/jasa sesuai kebijakan perusahaan.
- Mengelola marketplace sebagai admin online dengan memastikan transaksi berjalan lancar dan stok barang tersusun dengan baik.

Keahlian

Copywriting • Administrasi • Adaptasi • Pemecahan Masalah • Microsoft Office

PERNYATAAN *SIMILARITY CHECK*

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan, bahwa karya ilmiah yang ditulis oleh:

Nama : Saffira Nurul Amirrullah
NIM : 44221110047
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Bidang Studi : Hubungan Masyarakat

Dengan judul “Fenomena Konsep Diri Profesi SPG Dalam Melakukan Pembelian Impulsif (Studi Fenomenologi SPG Produk Kosmetik di Jakarta)”, telah dilakukan pengecekan *similarity* dengan sistem Turnitin pada tanggal 2 Juli 2025, didapatkan nilai persentase sebesar 24%.

Jakarta, 3 Juli 2025
Administrator Turnitin



Rizki Agustin. S.Kom