

LAMPIRAN

Lampiran 1(Surat Izin Penelitian)

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Pantura KM. 5 Borekayu Kajan Kab. Pekalongan Kode Pos 51181
www.uisu-pekalongan.ac.id email: feda@uisu-pekalongan.ac.id

Nomor : B-506/Un.27/J.IV.1/TL.00/04/2026
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Izin Penelitian

15 April 2026

Yth. Kepada Bapak/Ibu Pimpinan Balai Desa Simbang Wetan
di
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa:

Nama : Kamiliatul Aqilah
NIM : 4121033
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah mahasiswa Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan yang akan melakukan penelitian di Lembaga/Wilayah yang Bapak/Ibu Pimpin guna menyusun skripsi/tesis dengan judul

"Strategi Pemasaran Produk Melalui Live Streaming pada Platform Shopee di Tinjau dari Pemasaran Syariah"

Sehubungan dengan hal tersebut, dimohon dengan hormat bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin dalam wawancara dan pengumpulan data penelitian dimaksud.

Demikian surat permohonan ini disampaikan, atas perhatian dan perkenannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Di n. Dekan



Dokumen ini ditandatangani secara elektronik menggunakan
Sertifikat Elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi
Elektronik (BSrE), Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN)
sehingga tidak diperlukan tanda tangan dan stempel basah.



Lampiran 2 Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA
Penjual Online Desa Simbang Wetan

a. Identitas Diri

Nama :
Agama :
Pekerjaan :
Alamat :
Pendidikan :

b. Pertanyaan Penelitian

1. Sejak kapan anda memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?
2. Bagaimana proses anda mempersiapkan dan menjalankan live streaming agar menarik pembeli?
3. Sejak kapan bergabung dengan usaha yang ada saat ini?
4. Bagaimana awal mula memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?
5. Sejauh mana fitur live streaming di shopee mempengaruhi omset penjualan anda? Bisa dijelaskan dengan perbandingan sebelum dan sesudah menggunakan live streaming?
6. Apa saja tantangan yang dihadapi dalam melakukan pemasaran melalui live streaming di shopee?
7. Apa saja keuntungan yang anda rasakan secara langsung sejak rutin melakukan live streaming di shopee?
8. Apakah pemasaran melalui live streaming ini lebih efektif dibandingkan metoden pemasaran online lainnya?
9. Dalam menjalankan promosi atau menjual produk saat live streaming, apakah menerapkan prinsip – prinsip kejujuran dalam menyampaikan informasi produk?
10. Apakah dalam praktik live streaming anda selalu menyampaikan informasi produk secara jujur dan tidak melebih-lebihkan?
11. Apa harapan anda terhadap perkembangan pemasaran digital ke depan, khususnya dalam konteks live streaming dan bagaimana itu bisa tetap sejalan dengan etika dan prinsip syariah?

Lampiran 3 Transkrip Wawancara

a. Identitas Diri

Nama : Muhammad Ulil Albab
Alamat : Desa Simbang wetan Gg 2
Umur : 32 tahun

b. Pertanyaan Penelitian

1. Sejak kapan anda memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?

Jawaban : Ditahun 2020 tepatnya setelah corona itu, karena waktu itu fitur live juga masih trend jadi saya ikut-ikutan aja.

2. Bagaimana proses anda mempersiapkan dan menjalankan live streaming agar menarik pembeli?

Jawaban : Ya saya menyiapkan dari mulai property seperti lighting, microfon juga itu sangat perlu, dan juga saya merekrut host live

3. Sejak kapan bergabung dengan usaha yang ada saat ini?

Jawaban : Tahun 2020

4. Bagaimana awal mula memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?

Jawaban : Berawal dari temen yang sesama penjual onlie juga, karena pada saat itu fitur iklan kalo dipikir-pikir boncos juga akhirnya saya mencoba untuk live saja

5. Sejauh mana fitur live streaming di shopee mempengaruhi omset penjualan anda? Bisa dijelaskan dengan perbandingan sebelum dan sesudah menggunakan live streaming?

Jawaban : menurut saya, sangat berpengaruh dan bagi toko saya live itu kayak udah jadi kebiasaan yang dilakukan setiap hari, kalo dari omset fitur live di shopee sangat mempengaruhi penjualan, bahkan omsetnya lebih banyak ketika menggunakan penjualan di live

6. Apa saja tantangan yang dihadapi dalam melakukan pemasaran melalui live streaming di shopee?

Jawaban : Kalo dari segi tantangan pada saat lampu mati aja, jadinya kan lighting ikut mati jdi pencahayaan kurang

7. Apa saja keuntungan yang anda rasakan secara langsung sejak rutin melakukan live streaming di shopee?

Jawaban : pendapatan saya meningkat setelah rutin melakukan live streaming, dan juga penjualan lebih bisa saya target bahkan diluar target.

8. Apakah pemasaran melalui live streaming ini lebih efektif dibandingkan metoden pemasaran online lainnya?

Jawaban : kalau di tkoko saya iya lebih efektif ketimbang metode lainnya seperti endors atau affiliate

9. Dalam menjalankan promosi atau menjual produk saat live streaming, apakah menerapkan prinsip – prinsip kejujuran dalam menyampaikan informasi produk?

Jawaban : Harus mba kalau itu, soalnya kita jualan bukan di pasar yang barangnya bisa dilihat langsung, jadi keterangan yang saya buat di toko online itu sesuai dengan barang nantinya

10. Apakah dalam praktik live streaming anda selalu menyampaikan informasi produk secara jujur dan tidak melebih-lebihkan?

Jawaban : selalu itu, karna kalo kita lebih-lebihkan nanti malah yang ada pada komplain semua jadi lebih baik apa adanya saja

11. Apa harapan anda terhadap perkembangan pemasaran digital ke depan, khususnya dalam konteks live streaming dan bagaimana itu bisa tetap sejalan dengan etika dan prinsip syariah?

Jawaban : Kalo menurut saya harapan kedepannya para seller jangan dipersulit dengan pajak yang ada, dan juga kalo bisa ongkir return itu jangan di bebankan ke seller aja

a. Identitas Diri

Nama : Muhammad Arif
Alamat : Simbang Wetan Gg 9
Umur : 29 Tahun

b. Pertanyaan Penelitian

1. Sejak kapan anda memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?

Jawaban : Kalau untuk bergabung di live saya mulai live itu setelah corona sekitar tahun 2023

2. Bagaimana proses anda mempersiapkan dan menjalankan live streaming agar menarik pembeli

Jawaban : Saya mengundang orang untuk ngelive jadi bukan saya sendiri, dan juga saya menerapkan bukan cuma ngomong aja, tetep harus menerapkan fitur yang ada di shopee seperti iklan, dan yang penting konsisten aja

3. Sejak kapan bergabung dengan usaha yang ada saat ini?

Jawaban : Kalo dari mulai terjunnya saya termasuk masih baru dari 3 tahun yg lalu

4. Bagaimana awal mula memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?

Jawaban : Awal mulanya saya itu menggunakan fitur iklan, sebelum fitur live ada tapi setelah live masuk saya mencoba keberuntungan barangkali rame ketika di live kan

5. Sejauh mana fitur live streaming di shopee mempengaruhi omset penjualan anda? Bisa dijelaskan dengan perbandingan sebelum dan sesudah menggunakan live streaming?

Jawaban : kalo menurut saya karena saya menerapkan fitur live jadi ya dengan live, dan lebih maksimal menggunakan live, tapi tetap toko saya dibantu dengan fitur iklan yang disediakan shopee

6. Apa saja tantangan yang dihadapi dalam melakukan pemasaran melalui live streaming di shopee?

Jawaban : Tantangannya lebih ke persaingan harga, kadang kalau live rame terus yang co banyak mesti nanti selang beberapa waktu ada yang menjual produk yang sama dengan harga yang jauh dari pasaran

7. Apa saja keuntungan yang anda rasakan secara langsung sejak rutin melakukan live streaming di shopee?

Jawaban : keuntungannya yg paling besar itu penjualan saya menaik mba, lebih baik dari sebelum live

8. Apakah pemasaran melalui live streaming ini lebih efektif dibandingkan metoden pemasaran online lainnya?

Jawaban : menurut saya iya lebih baik setelah live adanya live, apalagi kalo ditempat saya itu kadang saya iklan juga jadi iklannya pas waktu live

9. Dalam menjalankan promosi atau menjual produk saat live streaming, apakah menerapkan prinsip – prinsip kejujuran dalam menyampaikan informasi produk?

Jawaban : saya biasanya ngisi deskripsi produk dengan produk yang saya jual sama gitu aja

10. Apakah dalam praktik live streaming anda selalu menyampaikan informasi produk secara jujur dan tidak melebih-lebihkan?

Jawaban : harus kalau itu, karena kadang kita sudah menjelaskan sesuai saja pembeli itu ada yang komplain apalagi kita lebihkan produknya padahal tidak sesuai

11. Apa harapan anda terhadap perkembangan pemasaran digital ke depan, khususnya dalam konteks live streaming dan bagaimana itu bisa tetap sejalan dengan etika dan prinsip syariah?

Jawaban : Harapan kedepannya belum ada si mba, soalnya kan ini masih gencar-gencarnya pajak naik, yang penting kita konsisten aja dengan apa yang kita lakukan saat ini

a. Identitas Diri

Nama : Ana Rizkiana
Alamat : Simbang Wetan Gg 1
Umur : 28 Tahun

b. Pertanyaan Penelitian

1. Sejak kapan anda memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?

Jawaban : kalau dari usaha online nya saya memulai sejak 2020, namun bergabung di live masih 3 tahun ini

2. Bagaimana proses anda mempersiapkan dan menjalankan live streaming agar menarik pembeli

Jawaban : cahaya yang mendukung agar menarik dan warna produknya jadi lebih jelas, dan memang saya live kan sendiri jadi tidak merekrut host live waktunya juga lebih fleksibel

3. Sejak kapan bergabung dengan usaha yang ada saat ini?

Jawaban : Kalo dari mulai terjunnya saya sudah dari tahun 2020, covid itu jadi awal mulanya mba

4. Bagaimana awal mula memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?

Jawaban : Awal mulanya saya itu menggunakan fitur iklan, sebelum fitur live ada tapi setelah live masuk saya mencoba keberuntungan barangkali rame ketika di live kan

5. Sejauh mana fitur live streaming di shopee mempengaruhi omset penjualan anda? Bisa dijelaskan dengan perbandingan sebelum dan sesudah menggunakan live streaming?

Jawaban : kalo menurut saya fitur live lebih meningkatkan omset penjualan saya daripada sebelum live, keuntungan saya juga meningkat dan paket orderan jadi banyak

6. Apa saja tantangan yang dihadapi dalam melakukan pemasaran melalui live streaming di shopee?

Jawaban : Tantangannya lebih ke waktu ya, karena kan saya nyambi jadi ibu rumah tangga juga jadi kadang live siang kadang live malam kadang juga sore

7. Apa saja keuntungan yang anda rasakan secara langsung sejak rutin melakukan live streaming di shopee?

Jawaban : keuntungannya kita sebagai seller atau penjual bisa ngobrol langsung dengan para pembeli tanpa adanya pembatasan waktu saat merepon pertanyaan pembeli, resi orderan juga naik selama saya mulai live

8. Apakah pemasaran melalui live streaming ini lebih efektif dibandingkan metoden pemasaran online lainnya?

Jawaban : menurut saya iya lebih baik setelah live, karena kan jangkauan online itu lebih luas daripada jualan dipasar kan terbatas Cuma orang-orang sekitaran saja.

9. Dalam menjalankan promosi atau menjual produk saat live streaming, apakah menerapkan prinsip – prinsip kejujuran dalam menyampaikan informasi produk?

Jawaban : Iya sesuai dengan apa yang kita perjualkan, seperti Ld 110cm ya kita bilang sesuai

10. Apakah dalam praktik live streaming anda selalu menyampaikan informasi produk secara jujur dan tidak melebih-lebihkan?

Jawaban : harus kalau itu, karena kadang kita sudah menjelaskan sesuai saja pembeli itu ada yang komplain apalagi kita lebihkan produknya padahal tidak sesuai

11. Apa harapan anda terhadap perkembangan pemasaran digital ke depan, khususnya dalam konteks live streaming dan bagaimana itu bisa tetap sejalan dengan etika dan prinsip syariah?

Jawaban : Harapan saya kedepannya lebih ke biaya admin, jangan dinaikan terus jadi mahal itu aja si harapannya

a. Identitas Diri

Nama : Nok Maya Sofa
Alamat : Simbang Wetan Gg 7
Umur : 30 Tahun

b. Pertanyaan Penelitian

1. Sejak kapan anda memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?

Jawaban : Kalau untuk bergabung di live saya mulai live itu setelah corona sekitar tahun 2023

2. Bagaimana proses anda mempersiapkan dan menjalankan live streaming agar menarik pembeli

Jawaban : Saya mengundang orang untuk ngelive jadi bukan saya sendiri yang ngelive, paling persiapannya tempat yang hening jadi bener-bener host aja suara yang masuk, saya juga mencari hostnya yang sudah berpengalaman

3. Sejak kapan bergabung dengan usaha yang ada saat ini?

Jawaban : Kalo dari mulai terjunnya saya sudah dari tahun 2020

4. Bagaimana awal mula memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?

Jawaban : Awal mulanya saya itu dikabari temen yang sesama penjual online, aklau shopee sekarang sudah bisa live, nah setelah itu saya mencoba sampai saat ini

5. Sejauh mana fitur live streaming di shopee mempengaruhi omset penjualan anda? Bisa dijelaskan dengan perbandingan sebelum dan sesudah menggunakan live streaming?

Jawaban : kalo menurut saya fitur live lebih meningkatkan omset penjualan saya daripada sebelum live, namun di toko saya walaupun di live saya tetep menggunakan iklan live untuk lebih gacor

6. Apa saja tantangan yang dihadapi dalam melakukan pemasaran melalui live streaming di shopee?

Jawaban : Tantangannya karena saya tidak live sendiri jadi kadang di host live nya yang kadang ngga masuk gitu aja si

7. Apa saja keuntungan yang anda rasakan secara langsung sejak rutin melakukan live streaming di shopee?

Jawaban : Keuntungan setelah live di penjualan dan resi yang semakin banyak

8. Apakah pemasaran melalui live streaming ini lebih efektif dibandingkan metoden pemasaran online lainnya?

Jawaban : menurut saya iya karena kan konsumen dapat berkomunikasi langsung dan bertanya serta dijawab langsung

9. Dalam menjalankan promosi atau menjual produk saat live streaming, apakah menerapkan prinsip – prinsip kejujuran dalam menyampaikan informasi produk?

Jawaban : saya biasanya ngisi deskripsi produk dengan produk itu sama seperti yang saya jual. Contoh ukuran baju, bahan dan warna

10. Apakah dalam praktik live streaming anda selalu menyampaikan informasi produk secara jujur dan tidak melebih-lebihkan?

Jawaban : iya sesuai, karena kadang kita sudah menjelaskan sesuai saja pembeli itu ada yang komplain apalagi kita lebihkan produknya padahal tidak sesuai

11. Apa harapan anda terhadap perkembangan pemasaran digital ke depan, khususnya dalam konteks live streaming dan bagaimana itu bisa tetap sejalan dengan etika dan prinsip syariah?

Jawaban : Harapan kedepannya seller selalu dipermudah aja dan minta tolong kalo misalkan fitur cod dihapus aja karena kalo cod itu kadang pada return

a. Identitas Diri

Nama : Elma
Alamat : Simbang Wetan Gg 10
Umur : 34 Tahun

b. Pertanyaan Penelitian

1. Sejak kapan anda memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?

Jawaban : Kalau untuk bergabung di live saya mulai live itu setelah corona sekitar tahun 2022

2. Bagaimana proses anda mempersiapkan dan menjalankan live streaming agar menarik pembeli

Jawaban : Saya mengundang orang untuk ngelive jadi bukan saya sendiri yang ngelive, paling persiapannya tempat yang hening jadi bener-bener host aja suara yang masuk, saya juga mencari hostnya yang sudah berpengalaman

3. Sejak kapan bergabung dengan usaha yang ada saat ini?

Jawaban : Kalo dari mulai terjunnya saya sudah dari tahun 2019 waktu awal shopee belum serame ini

4. Bagaimana awal mula memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?

Jawaban : Awal mulanya saya itu menggunakan fitur iklan, sebelum fitur live ada tapi setelah live masuk saya mencoba keberuntungan barangkali rame ketika di live kan

5. Sejauh mana fitur live streaming di shopee mempengaruhi omset penjualan anda? Bisa dijelaskan dengan perbandingan sebelum dan sesudah menggunakan live streaming?

Jawaban : kalo menurut saya fitur live lebih meningkatkan omset penjualan saya daripada sebelum live, karena kadang ada kalau live itu ada diskon khusus live yang menjadikan pembeli itu pada checkout

6. Apa saja tantangan yang dihadapi dalam melakukan pemasaran melalui live streaming di shopee?

Jawaban : Tantangannya karena saya tidak live sendiri jadi kadang di host live nya yang kadang ngga masuk

7. Apa saja keuntungan yang anda rasakan secara langsung sejak rutin melakukan live streaming di shopee?

Jawaban : Penjualan meningkatkan, dan biasanya saya iklan tapi pada saat live saja untuk lebih meningkatkan penjualan lagi

8. Apakah pemasaran melalui live streaming ini lebih efektif dibandingkan metoden pemasaran online lainnya?

Jawaban : Keuntungan bagi pembeli itu kadang kalau live sering ada voucher gratis ongkir yang menarik bagi pembeli, dan keuntungan saya Alhamdulillah orderan semakin banyak

9. Dalam menjalankan promosi atau menjual produk saat live streaming, apakah menerapkan prinsip – prinsip kejujuran dalam menyampaikan informasi produk?

Jawaban : saya kan jualannya online gitu ya, jadi ya tetp harus jujur walaupun tidak saling tatap muka

10. Apakah dalam praktik live streaming anda selalu menyampaikan informasi produk secara jujur dan tidak melebih-lebihkan?

Jawaban : harus kalau itu, karena kadang kita sudah menjelaskan sesuai saja pembeli itu ada yang komplain apalagi kita lebihkan produknya padahal tidak sesuai

11. Apa harapan anda terhadap perkembangan pemasaran digital ke depan, khususnya dalam konteks live streaming dan bagaimana itu bisa tetap sejalan dengan etika dan prinsip syariah?

Jawaban : Harapan kedepannya lebih dipermudah aja si buat seller seperti saya, biaya pajak jangan terlalu mahal

a. Identitas Diri

Nama : Muhammad Wafik

Alamat : Simbang Wetan Gg 3

Umur : 32 Tahun

b. Pertanyaan Penelitian

1. Sejak kapan anda memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?

Jawaban : Kalau untuk bergabung di live saya mulai live itu setelah corona sekitar tahun 2022

2. Bagaimana proses anda mempersiapkan dan menjalankan live streaming agar menarik pembeli

Jawaban : Saya mengundang orang untuk ngelive jadi bukan saya sendiri yang ngelive, paling persiapannya tempat yang hening jadi bener-bener host aja suara yang masuk, saya juga mencari hostnya yang sudah berpengalaman

3. Sejak kapan bergabung dengan usaha yang ada saat ini?

Jawaban : Kalo dari mulai terjunnya saya sudah dari tahun 2018 waktu awal shopee belum serame ini

4. Bagaimana awal mula memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?

Jawaban : Awal mulanya saya itu menggunakan fitur iklan, sebelum fitur live ada tapi setelah live masuk saya mencoba keberuntungan barangkali rame ketika di live kan

5. Sejauh mana fitur live streaming di shopee mempengaruhi omset penjualan anda? Bisa dijelaskan dengan perbandingan sebelum dan sesudah menggunakan live streaming?

Jawaban : kalo menurut saya fitur live lebih meningkatkan omset penjualan saya daripada sebelum live, setelah saya live omset penjualan langsung naik drastis sebesar 40%

6. Apa saja tantangan yang dihadapi dalam melakukan pemasaran melalui live streaming di shopee?

Jawaban : Tantangannya saat ini itu hanya di persinyalan, kadang bagus tapi pas waktu hujan kadang lemot sekali

7. Apa saja keuntungan yang anda rasakan secara langsung sejak rutin melakukan live streaming di shopee?

Jawaban : keuntungannya fitur live itu lebih hemat dan lebih gampang untuk menaikkan produk

8. Apakah pemasaran melalui live streaming ini lebih efektif dibandingkan metoden pemasaran online lainnya?

Jawaban : iya karena kan kalau live streaming itu menampilkan produk secara langsung, menjelaskan detail bahan, ukuran, serta secara langsung

9. Dalam menjalankan promosi atau menjual produk saat live streaming, apakah menerapkan prinsip – prinsip kejujuran dalam menyampaikan informasi produk?

Jawaban : saya selama ini ngisi deskripsi sesuai dengan apa yang saya jual mba hanya itu aja kadang kalo tidak sesuai rating jadi turun

10. Apakah dalam praktik live streaming anda selalu menyampaikan informasi produk secara jujur dan tidak melebih-lebihkan?

Jawaban : harus kalau itu, karena kadang kita sudah menjelaskan sesuai saja pembeli itu ada yang komplain apalagi kita lebihkan produknya padahal tidak sesuai

11. Apa harapan anda terhadap perkembangan pemasaran digital ke depan, khususnya dalam konteks live streaming dan bagaimana itu bisa tetap sejalan dengan etika dan prinsip syariah?

Jawaban : Harapan kedepannya pemerintah ikut mendampingi jangan hanya pajak-pajaknya saja

a. Identitas Diri

Nama : Dwi Indah
Alamat : Simbang Wetan Gg 5
Umur : 32 tahun

b. Pertanyaan Penelitian

1. Sejak kapan anda memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?

Jawaban : Kalau untuk bergabung di live saya mulai live itu setelah corona sekitar tahun 2022

2. Bagaimana proses anda mempersiapkan dan menjalankan live streaming agar menarik pembeli

Jawaban : persiapannya pertama saya merekrut orang untuk live, terus saya sudah sediakan tempat yang hening dan kosong agar suara suara dari luar itu tidak masuk jadi host live benar-bener fokus, sama satu lagi di pencahayaan sama mic

Jawaban : Kalo dari mulai terjunnya saya sudah dari tahun 2019 waktu awal shopee belum serame ini

3. Bagaimana awal mula memulai menggunakan fitur live streaming di shopee untuk memasarkan produk anda?

Jawaban : Awal mulanya saya itu menggunakan fitur iklan, sebelum fitur live ada, namun sekarang kan rata – rata orang pada ngelive semua ya mba jadi saya juga mencoba

4. Sejauh mana fitur live streaming di shopee mempengaruhi omset penjualan anda? Bisa dijelaskan dengan perbandingan sebelum dan sesudah menggunakan live streaming?

Jawaban : kalo menurut saya fitur live lebih meningkatkan omset penjualan ketimbang waktu dulu saya hanya pakai fitur iklan

5. Apa saja tantangan yang dihadapi dalam melakukan pemasaran melalui live streaming di shopee?

Jawaban : Tantangannya karena saya tidak live sendiri jadi kadang di host live nya yang kadang ngga masuk

6. Apa saja keuntungan yang anda rasakan secara langsung sejak rutin melakukan live streaming di shopee?

Jawaban : Keuntungan setelah live di penjualan dan resi yang semakin banyak

7. Apakah pemasaran melalui live streaming ini lebih efektif dibandingkan metoden pemasaran online lainnya?

Jawaban : Iya apalagi ketika ada tanggal kembar misalnya 1.1 gitu, penjualan secara live langsung orderan meningkat, biasanya juga kalau tanggal kembar durasi jamnya saya maksimalkan

8. Dalam menjalankan promosi atau menjual produk saat live streaming, apakah menerapkan prinsip – prinsip kejujuran dalam menyampaikan informasi produk?

Jawaban : Iya, jadi produk yang saya jual itu keterangannya saya taruh semua di deskripsi dan harus sesuai dengan ukuran, warna dan lain-lain

9. Apakah dalam praktik live streaming anda selalu menyampaikan informasi produk secara jujur dan tidak melebih-lebihkan?

Jawaban : harus kalau itu, karena kadang kita sudah menjelaskan sesuai saja pembeli itu ada yang komplain apalagi kita lebihkan produknya padahal tidak sesuai

10. Apa harapan anda terhadap perkembangan pemasaran digital ke depan, khususnya dalam konteks live streaming dan bagaimana itu bisa tetap sejalan dengan etika dan prinsip syariah?

Jawaban : Harapan kedepannya seller selalu dipermudah aja dan minta talong kalo misalkan fitur cod dihapus aja karena kalo cod itu kadang pada return



Lampiran 4

DOKUMENTASI PENELITIAN



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Kamilatul Aqilah

TTL : Pekalongan, 12 Mei 2003

Alamat : Desa Simbang wetan, RT 04/RW 02 Kecamatan

Buaran Kabupaten Pekalongan

Nomor Hp : 085878923219

Email : kamila16087@gmail.com

Nama Ayah : Muhammad Bazazah

Nama ibu : Elviyatun

Pekerjaan Ayah : Wirausaha

B. Riwayat Pendidikan

SD : SD Islam yarohis Simbang wetan (2009-2015)

SMP : SMP Islam yarohis simbang simbang wetan (2015-2018)

SMK : SMK Muhammadiyah Bligo(2018-2021)

Pekalongan, 27 April 2026

Peneliti