

Narasumber	Daya tarik konten shopee affiliate		Frekuensi interaksi dan pengaruh		Efektivitas membangun kepercayaan hingga melakukan pembelian		skor (max 24, min 12)
	Bagaimana menurut Anda, konten yang diposting oleh Shopee Affiliate di Twitter memengaruhi minat Anda untuk berbelanja di Shopee?	Apakah ada aspek tertentu dari konten tersebut yang menarik perhatian Anda lebih dari yang lain (misalnya, visual, diskon, ulasan produk)?	Seberapa sering Anda melihat atau berinteraksi dengan konten Shopee Affiliate di Twitter?	Apakah frekuensi melihat konten ini mempengaruhi keputusan Anda untuk membeli produk yang diiklankan?	Menurut Anda, seberapa efektif Shopee Affiliate dalam membangun kepercayaan dan mempengaruhi keputusan pembelian Anda melalui konten yang mereka bagikan di Twitter?	Apakah ada contoh spesifik yang bisa Anda bagikan di mana konten tersebut mendorong Anda untuk melakukan pembelian?	
1	Konten yang dibuat oleh Affiliater di twitter sedikit memengaruhi minat saya	Ada, biasanya konten yang mereka buat dalam berbagai bentuk	Sering banget lewat di tl bahkan bentuknya macam macam	Kalau sekali dua kali masih gpp, bahkan kalau dibuka link nya kadang beda sm yang diiklankan di twitter	Tergantung, biasanya ada yang boong bukan pemakaian pribadi namun ada juga yang pemakaian pribadi, jadi bisa saja membangun kepercayaan saya dalam membeli barang	ini ada contoh affiliater shopee yang menggunakan thread untuk mempromosikan produknya dan ada yang bikin aku membeli produknya https://x.com/kabarheboh13/status/1791075321577709929	
	3	2	4	2	3	4	18
2	Menurut saya, konten yang diposting oleh Shopee Affiliate di Twitter cukup mempengaruhi minat saya untuk berbelanja.	Biasanya, yang paling menarik perhatian saya itu gambar produk yang bagus dan diskon besar-besaran. Kalau ada promo menarik, pasti langsung kepikiran buat cek Shopee	Saya cukup sering lihat konten Shopee Affiliate di Twitter, hampir tiap hari ada yang muncul di timeline.	Kalau sering lihat, saya jadi penasaran dan suka kepo produk-produk yang mereka iklankan. Kadang-kadang saya jadi beli karena tergoda lihat promo dan review dari mereka.	Menurut saya, Shopee Affiliate cukup efektif bikin saya percaya sama produk yang mereka iklankan. Mereka kan suka kasih review jujur dan detail, jadi saya merasa lebih yakin buat beli.	Contohnya, kemarin ada yang nge-tweet soal produk skincare, karena review-nya bagus dan lengkap, saya jadi tertarik buat beli.	
	3	4	3	3	4	4	21
3	Konten shopee affiliate di twitter tidak terlalu membuat saya tertarik	Biasanya yang paling menarik karena ada promo	Setiap waktu kalau lagi buka twitter pasti muncul di beranda	Tidak juga, kadang saya hanya melihat produk nya saja karna kepo ada promo tapi gak sampe membeli	tergantung gimana mempromosikan produk nya, kadang nemu shopee affiliate yg hanya sebatas mencantumkan link produk saja	ada tweet affiliate tentang peralatan eletronik	
	1	2	4	2	2	2	13
4	Menurut saya, konten Shopee Affiliate di Twitter kurang memengaruhi minat saya buat belanja.	Kadang terlalu banyak promosi yang terkesan berlebihan, jadi saya malah nggak percaya sama produk yang mereka tawarkan.	Tiap hari kalo buka twitter pasti nemu	Ya, jika produk yang muncul memang produk yang sedang saya cari	tergantung karna biasanya shopee affiliate melakukan spamming sehingga malah mengganggu	konten affiliate seperti peralatan masak, sama kebutuhan rumah tangga	
	1	2	4	3	2	3	15
5	Biasa saja, tidak menggugah selera saya	Dari reviewnya sih. Tapi kadang banyak banget review yang dibuat buat	Hampir setiap saat, kalau scrol gitu pasti muncul	Kalau untuk keputusan sampai membeli tidak, paling dijadiin wishlist	Banyak bohongnya karena terkadang foto yang berlebihan itu sampai modelan foto studio itu bukan review jujur, itu hanya untuk memenuhi tugasnya	karena visual nya saya hampir terkecoh, tapi ada yaitu pakaian sama barang lucu	
	1	1	3	1	1	2	9
6	Konten yang mereka posting nggak terlalu menarik dan terkesan dibuat buat	Ulasan produknya sering kali terasa dibuat-buat dan nggak jujur, jadi saya lebih pilih cari ulasan dari sumber lain.	Konten mereka sering muncul di timeline saya.	Tidak selalu	Kontennya bisa sedikit mempengaruhi, namun tidak menjadi rujukan utama saya saat akan mencari barang	ada buat kebutuhan sehari hari misal diskon sabun mandi	
	1	1	4	2	2	2	12
7	Sangat bagus, saya suka menyimpan konten para affiliator	Visual dan review nya yang menarik, estetik sesuai sama tren anak muda	Setiap hari , karena saya pengguna aktif twitter	Jelas iya dong. Setiap kali konten shopee affiliate lewat, saya selalu membuka nya lalu memeriksa setiap produknya. Jika sesuai dengan keinginan dan harapan saya, maka bakal jadi produk yang akan say abeli suatu saat nanti	Memang terkadang banyak juga review yang tidak sesuai, jadi harus di periksa lebih lanjut. Jadi affiliate ini itu hanya sebagai referensi produk dan nanti akan membeli produk yang sama di toko yang lain	Ada biasanya yang dari menfess rekomen produk ini dong, lalu isi reply nya para affiliator dengan produk yang sama	
	4	4	4	4	3	4	23
8	Kontennya memang menarik di awal (cover)	review yang bagus	Tiap waktu kalau lagi scroll twitter pasti nemu	tidak sering	kadang-kadang, tergantung review dari pengguna lain	biasanya nemu konten affiliate pakaian	
	2	2	4	2	3	2	15
9	sangat mempengaruhi, jadi saya sering banget buka shopee dari referensi barang yang diberikan affiliate	barang yang di promosikan itu barang yang berguna sehari-hari, ulasan yang diberikan, diskon juga apalagi kalo shopee lagi ada tanggal kembar	selalu lewat kalo scroll	iya	sangat efektif, dengan merek memberikan ulasan yang jujur biasanya bisa melalui menfess atau komunitas	aku selalu mencari konten affiliate seperti skincare, make up, outfit lucu, kalau g gitu printilan kecil yang bermanfaat ky rak, ikat rambut aksesoris lah	
	4	4	4	4	4	4	24
10	iya kadang mempengaruhi tergantung barang yang di affiliate kan	visual bisanya dari segi foto barang nya, lalu review yang memberikan bukti nyata misal produk skincare atau pakaian yang beneran ada fotonya dia lagi pakai barang tersebut	setiap saat pasti ada, jadi bisa dibilang sering	terkadang tergantung barangnya	efektif sih bila review affiliate itu jujur	pakaian, skincare, makeup yang kadang bisa mendorong saya untuk melihat nya lebih lanjut, ini contoh produknya: https://x.com/nsvrn_/status/1705910042699182267?t=ssHEi81p_oFuhq29zSi3fw&s=19	
	3	4	4	3	4	4	22

	Daya tarik konten shopee affiliate		Frekuensi interaksi dan pengaruh		Efektivitas membangun kepercayaan hingga melakukan pembelian		
Narasumber	Bagaimana menurut Anda, konten yang diposting oleh Shopee Affiliate di Twitter memengaruhi minat Anda untuk berbelanja di Shopee?	Apakah ada aspek tertentu dari konten tersebut yang menarik perhatian Anda lebih dari yang lain (misalnya, visual, diskon, ulasan produk)?	Seberapa sering Anda melihat atau berinteraksi dengan konten Shopee Affiliate di Twitter?	Apakah frekuensi melihat konten ini mempengaruhi keputusan Anda untuk membeli produk yang diiklankan?	Menurut Anda, seberapa efektif Shopee Affiliate dalam membangun kepercayaan dan mempengaruhi keputusan pembelian Anda melalui konten yang mereka bagikan di Twitter?	Apakah ada contoh spesifik yang bisa Anda bagikan di mana konten tersebut mendorong Anda untuk melakukan pembelian?	skor (max 24, min 12)
11	kontennya menarik banget jadi sangat mempengaruhi saya	diskon paling sering, lalu review nya	selalu lewat kalau buka twitter	kadang-kadang tapi tidak selalu dibeli	cukup efektif, tapi kan mereka melakukan itu untuk mendapat imbalan dan mereka hanya bekerja menjalankan tugas, tidak tau benar atau tidak produk tersebut, jadi perlu di teliti lagi sebelum membeli barangnya	saya biasanya melihat dari sebuah menfess yang minta rekomendasi suatu barang, dan kebetulan barang itu saya butuhkan jadi saya lihat lihat dan ada yang cocok jadi saya beli	
	4	3	4	3	3	4	21
12	biasa aja kontennya tidak menggiurkan	sebenarnya menarik dari visual trs reviewnya, cuma isinya barang yang biasa saja	mereka selalu lewat tidak bisa dihindari	tidak juga, tidak sampai membuat saya beli	kalau tentang percaya sih g semua konten mereka buat itu jujur, jadi harus di perhatikan lagi sebelum membeli	kalau mendorong sampai membeli tidak ada, tapi ada konten yang saya simpan berupa thread makanan, jadi yg saya lihat isi thread nya bukan barang affiliatenya	
	2	3	4	1	2	2	14
13	iya tapi g banget	dari segi promosi nya biasanya melalui thread sih itu kreatif banget	sering banget tapi bodo amat	terkadang tapi jarang banget	sedikit percaya, tapi g semua bisa dipercaya	produk produk yang kebetulan saya perlukan, seperti barang barang kecil keperluan kos, itu sih yang paling sering	
	3	3	4	2	2	2	16
14	Iya, Visual produk yang mereka tampilkan sering kali bikin saya tertarik.	Foto-fotonya keren dan menarik perhatian, apalagi kalau infonya lengkap	Konten mereka sering muncul, dan saya sering like atau retweet kalau menarik.	Frekuensi melihat konten ini memang bikin saya lebih kepikiran buat beli produknya.	Shopee Affiliate sangat efektif buat saya.	Misalnya, saya pernah beli produk elektronik setelah lihat mereka buat video demo cara pakainya. Jadi lebih percaya dan yakin kalau produknya bagus.	
	4	3	4	4	4	2	21
15	Iya. Saya suka nonton video unboxing orang-orang di twitter. Itu sering bikin saya penasaran dan beli produknya	Ulasan dari produknya saat unboxing itu ngebantu banget sih buat penentuan jadi beli atau tidak	Sering banget. Sampek biasanya kebaca loh saya lagi pengen apa.	Ya. Makin sering kelihtan jadi makin sering pengen beli.	Sangat efektif. Apa lagi kan saya sukanya nonton video unboxing ya. Di mana itu tuh lumayan banyak bersliweran di timeline	Review mainan anak-anak tapi lucu. Jadi kebeli	
	4	3	4	4	4	2	21
	2.666666667	2.733333333	3.866666667	2.666666667	2.866666667	2.866666667	
	2.7		3.266666667		2.866666667		17.66666667
	2.944444444						

Parameter	Bagaimana menurut Anda, konten yang diposting oleh Shopee Affiliate di Twitter memengaruhi minat Anda untuk berbelanja di Shopee?	Apakah ada aspek tertentu dari konten tersebut yang menarik perhatian Anda lebih dari yang lain (misalnya, visual, diskon, ulasan produk)?	Seberapa sering Anda melihat atau berinteraksi dengan konten Shopee Affiliate di Twitter?	Apakah frekuensi melihat konten ini mempengaruhi keputusan Anda untuk membeli produk yang diiklankan?	Menurut Anda, seberapa efektif Shopee Affiliate dalam membangun kepercayaan dan mempengaruhi keputusan pembelian Anda melalui konten yang mereka bagikan di Twitter?	Apakah ada contoh spesifik yang bisa Anda bagikan di mana konten tersebut mendorong Anda untuk melakukan pembelian?
1	Jelek, tidak tertarik	tidak ada	tidak pernah	tidak berpengaruh	tidak efektif sama sekali	tidak ada
2	Biasa saja	satu aspek	kadang-kadang 1-2x	sedikit berpengaruh	sedikit membangun kepercayaan	ada satu
3	sedikit menarik, cukup	beberapa aspek	beberapa kali 3-5x	cukup berpengaruh	cukup membangun (kalau sampai menyimpan konten, berarti dia percaya)	ada beberapa contoh (3)
4	sangat menarik, sangat bagus	banyak aspek	Selalu	sangat berpengaruh	sangat efektif	ada lebih dari 3 contoh