

APPENDICES

Appendix 1 : The Summary of Persuasive Strategies

No	Strategy	Definition
1.	Reasoning and Evidence	Creating rational arguments supported by evidence such as facts, examples, statistics, and credible opinions.
	A. Inductive Reasoning	Specific situations or examples that result in a general conclusion. It consists of examples, facts, statistics, and opinions.
	B. Deductive Reasoning	A fixed conclusion supported by a legitimate statement as the basis of an argument. A form of deductive reasoning, syllogism, can be used to organize the argument.
	C. Causal Reasoning	Relating two or more events to conclude that one causes the other. Consists of reasoning from known cause to unknown effect and reasoning from a known effect to an unknown cause.
	D. Credible Evidence	Using evidence from a credible source to make the audience trust the speaker. Reluctant testimony can be used to create more credible evidence.
	E. New Evidence	Using evidence that the audience never heard before.

	F.	Specific Evidence	Using specific evidence to help the audience get a better picture of what the speaker says.
	G.	Evidence to Tell a Story	Pairing stories with facts, examples, and statistics to deliver a powerful message to the audience.
	H.	Evidence Appropriate to a Diverse Audience	Using evidence that suits the audience's preference as convincing evidence might not be enough for certain groups of people.
2.	Emotional Appeals		Using appropriate appeals to trigger the audience's emotions.
	A.	Concrete Examples	Describing a situation using vivid descriptions to evoke the audience's emotions.
	B.	Emotion-Arousing Words	Using words such as mother, flag, freedom, slavery, or phrases like "Remember Pearl Harbor" and "Remember 9/11" to trigger emotional reactions.
	C.	Tell Stories with an Emotional Message	Using emotional stories to trigger emotional reactions.
	D.	Appropriate Metaphors and Similes	Using metaphors and similes as stylistic devices to convince the audience.
	E.	Appropriate Fear Appeals	Appropriate use of fear through threats or strong reminders.
	F.	Appeals to Several Emotions	Other than fear, four emotional appeals can be used to persuade the audience: hope, pride, courage, and fear.

	•	Hope	Encouraging hope among the listeners by saying something like “The only thing we have to fear is fear itself.”
	•	Pride	Triggering the feeling of pleasure and satisfaction by saying something like “It’s time to restore our nation’s legacy as a beacon of freedom for all people.”
	•	Courage	Inducing the feeling of courage through sentences like “Give me liberty, or give me death!”
	•	Reverence	Mentioning something sacred like The Bible or Mother Teresa to evoke reverence.
G.	Tap Audience Members’ Beliefs in Shared Myths		Using myths to deceive an audience as a form of validation towards their beliefs and a means to form bonds.

Appendix 2 : Table of Analysis of Persuasive Strategies by Kohcun on TikTok Live

No	Utterance	Persuasive Strategies														Notes									
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N				O						
															Ho		Pr	Co		Re					
1.1	Kita jam nya ada harganya di harganya 200 ribuan jadi 100 ribuan saja klaim voucher dulu ya					✓	✓				✓			✓											<ol style="list-style-type: none"> 1. Kohcun states an information that the audience might not know before, in this case is the discounted price. 2. Kohcun specifically states the price that the audience will get. 3. Kohcun uses the word “<i>saja</i>” which makes the promotion feel like a steal, as it is implying that the discounted price is super cheap. 4. Kohcun uses fear appeal by reminding the audience to claim the voucher because if they do not, they cannot get the discounted price.
1.2	Ingat klaim voucher dulu buat jam nya ini ya									✓															<p>Kohcun uses the word “ingat” to tell the audience the urgency of claiming the voucher, as if they do not, they cannot get the discounted price.</p>

No	Utterance	Persuasive Strategies														Notes					
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N				O		
															Ho		Pr	Co		Re	
1.3	Ini rekomen banget ada kalkulator ya				✓		✓														1. Kohcun, as the credible speaker, states that he recommends the product, which convinces the audience that the product is good. 2. Kohcun specifically states one of the benefits of the product.
1.4	Ada find my phone						✓														Kohcun specifically states one of the benefits of the product.
1.5	Bisa pakai buat telpon juga ya						✓														Kohcun specifically states one of the benefits of the product.
1.6	Bisa pakai buat call ya						✓														Kohcun specifically states one of the benefits of the product.
1.7	Bisa pake shutter ya						✓														Kohcun specifically states one of the benefits of the product.
1.8	Ini masuk air juga ga ada masalah ya						✓														Kohcun specifically states one of the benefits of the product.
1.9	Yah kalo kamu masih yang ragu kena air juga tidak ada masalah														✓						Kohcun gives a feeling of hope/validation to the audience that the product is waterproof.

No	Utterance	Persuasive Strategies														Notes							
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N				O				
															Ho		Pr	Co		Re			
1.13	Tidak perlu di buka-buka lagi																	✓					Kohcun gives a feeling of hope to the audience with the convenience that the audience can get from the product.
1.14	Jadi rekomen banget silahkan masukin keranjang dan CO payment langsung yuk ini				✓						✓												<p>1. Kohcun, as the credible speaker, states that he recommends the product, which convinces the audience that the product is good.</p> <p>2. Kohcun uses the word “banget” to further convince the audience to purchase the product.</p>
1.15	Harganya kita kasi cuma <i>*pause*</i>										✓												Kohcun uses the word “cuma” to emphasize to the audience that the price that he is giving to the audience is a steal.
1.16	Dari 200 ribuan an jadi cuman 100 ribuan saja					✓	✓				✓												<p>1. Kohcun states an information that the audience might not know before, in this case is the discounted price.</p> <p>2. Kohcun specifically states the price that the audience will get.</p> <p>3. Kohcun uses the word “saja” to emphasize to the audience that it is a steal.</p>

No	Utterance	Persuasive Strategies														Notes					
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N				O		
															Ho		Pr	Co		Re	
1.21	Tapi kalian wajib claim ini dulu ya										✓			✓							1.Kohcun uses the word “wajib” to remind the audience and to emphasize the importance of claiming the voucher. 2. Kohcun uses fear appeal by reminding the audience to claim the voucher because if they do not, they cannot get the discounted price.
1.22	Klaim voucher dulu ya													✓							Kohcun uses fear appeal by reminding the audience to claim the voucher because if they do not, they cannot get the discounted price.
1.23	Bisa heart rate monitoring						✓														Kohcun specifically states the benefits of the product.
1.24	Buat oxygen						✓														Kohcun specifically states the benefits of the product.
1.25	Sleeping ya						✓														Kohcun specifically states the benefits of the product.
1.26	Musik dan lain lain bisa di tambah lagi slot card nya						✓														Kohcun specifically states the benefits of the product.

No	Utterance	Persuasive Strategies																Notes				
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N				O			
															Ho	Pr	Co			Re		
1.27	Klaim dulu voucher disini baru di checkout ya													✓								Kohcun uses fear appeal by reminding the audience to claim the voucher because if they do not, they cannot get the discounted price.
1.28	Dari 220 ribu jadi cuma 161 ribu					✓	✓				✓											<ol style="list-style-type: none"> 1. Kohcun states an information that the audience might not know before, in this case is the discounted price. 2. Kohcun specifically states the price that the audience will get. 3. Kohcun uses the word "cuma" to emphasize to the audience that it is a steal/ the price is super low.
1.29	Kalian wajib klaim voucher dulu										✓											Kohcun uses the word "wajib klaim" to remind the audience and to emphasize the importance of claiming the voucher.
1.30	Klaim voucher semua di sini biar kalian bisa dapet harga spesial			✓																		Kohcun uses causal reasoning by the cause and effect method, stating that the audience should claim the voucher to get a special price.

Abbreviations:

A: Inductive Reasoning

B: Deductive Reasoning

C: Causal Reasoning

D: Credible Evidence

E: New Evidence

F: Specific Evidence

G: Evidence To Tell a Story

H: Evidence for Diverse Audience

I: Concrete Examples

J: Emotion-Arousing Words

K: Stories with an Emotional Message

L: Metaphors and Similes

M: Fear Appeals

N: Appeals to Several Emotions

O: Shared Myths

Ho: Hope

Pr: Pride

Co: Courage

Re: Reverence

Appendix 3 : Table of Analysis of Persuasive Strategies by Mami Louise on TikTok Live

No	Utterance	Persuasive Strategies														Notes				
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N				O	
															Ho		Pr	Co		Re
2.1	Kamu ngga check out nanti udah ngga ada lagi masalahnya													✓						Mami Louise triggers fear appeal by warning the audience that they will miss out on the product if they do not buy the product.
2.2	Ini langsung dapetnya 3 botol gede						✓													Mami Louise states specifically how many products the audience will get.
2.3	Satu botol 180 ml pokoknya kamu beli yang versi Superfood						✓													Mami Louise states specifically what the audience will get.
2.4	Itu versi premium nya si Purbasari						✓													Mami Louise states specifically the information about the product.
2.5	2 kali lipat di atas yang lama						✓													Mami Louise states specifically the information about the product.

No	Utterance	Persuasive Strategies														Notes					
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N				O		
															Ho		Pr	Co		Re	
2.6	Untuk membantu mencerahkan meng-glowing kan badan															✓					Mami Louise gives a feeling of hope for those who want to gain the benefit of the product/ who deals with the problems she states.
2.7	Untuk membantu menyamarkan bekas-bekas luka di badan															✓					Mami Louise gives a feeling of hope for those who want to gain the benefit of the product/ who deals with the problems she states.
2.8	Kulitnya langsung alus langsung lembut banget									✓						✓					1. Mami Louise uses the word “banget” to emphasize the benefits of the product. 2. Mami Louise gives a feeling of hope for those who want to gain the benefit of the product/ who deals with the problems she states.
2.9	Udah buruan beli udah buruan checkout													✓							Mami Louise triggers fear appeal to the audience by rushing them to buy the product or else they will miss out on the product.

No	Utterance	Persuasive Strategies													Notes										
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M		N				O					
																Ho	Pr	Co	Re						
2.10	Yuk sayang buruan										✓			✓											<p>1. Mami Louise uses the word “sayang” to create attachment between her and the audience.</p> <p>2. Mami Louise triggers fear appeal to the audience by rushing them to buy the product or else they will miss out on the product.</p>
2.11	Kita lagi jualan ini lulur nya habis													✓											Mami Louise triggers fear appeal to the audience by rushing them to buy the product or else they will miss out on the product.
2.12	Approved				✓																				Mami Louise, as the credible speaker, states that she approves the product, which motivates the audience that the product is good.
2.13	Lulurnya habis					✓																			Mami Louise states new information, in this context, the product is sold out. This indicates that the product is selling well.

No	Utterance	Persuasive Strategies														Notes				
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N				O	
															Ho		Pr	Co		Re
2.23	Ambil sayang buruan										✓			✓						<p>1. Mami Louise uses the word “sayang” to create attachment between her and the audience.</p> <p>2. Mami Louise triggers fear appeal to the audience by rushing them to buy the product or else they will miss out on the product.</p>
2.24	Lulurnya lagi viral banget					✓														<p>Mami Louise states new information, in this context, the product is sold out. This indicates that the product is selling well.</p>
2.25	Di mami 100 ribu 3 botol gede										✓									<p>Mami Louise states specifically how many products the audience will get.</p>
2.26	Yang dapet 55 3 ambil													✓						<p>Mami Louise triggers fear appeal to the audience by rushing them to buy the product or else they will miss out on the product, especially when they get the “55 for three” deal.</p>

No	Utterance	Persuasive Strategies														Notes						
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N				O			
															Ho		Pr	Co		Re		
2.27	Yang dapet 55 3 ambil dulu sayang buruan										✓			✓								1. Mami Louise uses the word “sayang” to create attachment between her and the audience. 2. Mami Louise triggers fear appeal to the audience by rushing them to buy the product or else they will miss out on the product.
2.28	Dapetnya 3 dapetnya 3						✓															Mami Louise states specifically how many products the audience will get.
2.29	Ambil sikat bawa pulang										✓											Mami Louise uses the word “sikat” to give the audience a feeling of excitement about the product/deal.
2.30	Ini buruan kamu beli kamu checkout													✓								Mami Louise triggers fear appeal to the audience by rushing them to buy the product or else they will miss out on the product.

Abbreviations:

A: Inductive Reasoning

B: Deductive Reasoning

C: Causal Reasoning

D: Credible Evidence

E: New Evidence

F: Specific Evidence

G: Evidence To Tell a Story

H: Evidence for Diverse Audience

I: Concrete Examples

J: Emotion-Arousing Words

K: Stories with an Emotional Message

L: Metaphors and Similes

M: Fear Appeals

N: Appeals to Several Emotions

O: Shared Myths

Ho: Hope

Pr: Pride

Co: Courage

Re: Reverence

Appendix 4 : Transcript of Kochun on TikTok Live on January 4, 2025

Kohcun : Yuk iPad Air 5

Kohcun : iPad Air 5 check keranjang kuning kiri bawah ya 12 64 ya welcome selamat datang yuk

Kohcun : Silahkan yuk

Kohcun : iPad 10 check keranjang kuning kiri bawah

Kohcun : Kita jam nya ada harganya di harga 200 ribuan jadi 100 ribuan saja klaim voucher dulu ya (1.1)

Kohcun : Ingat klaim voucher dulu buat jam nya ini ya (1.2)

Kohcun : Jam nya ini kalian check out klaim voucher dulu

Kohcun : Ini rekomen banget ada calculator ya (1.3)

Kohcun : Ada find my phone (1.4)

Kohcun : Flashlight, gaming, setting dan lain-lain

Kohcun : Bisa pakai buat telpon juga ya (1.5)

Kohcun : Bisa pakai buat telpon

Kohcun : Bisa pakai buat call ya (1.6)

Kohcun : Bisa pake shutter ya (1.7)

Kohcun : Silahkan yah

Kohcun : Ini masuk air juga ga ada masalah ya (1.8)

Kohcun : **puts watch in water** Yah kalo kamu masih yang ragu kena air juga tidak ada masalah (1.9)

Kohcun : Kena air aman aja ya jam nya ya (1.10)

Kohcun : Jadi tidak perlu kalian buka-buka jam ya (1.11)

Kohcun : Buka-buka...

Kohcun : Ini tidak perlu buka-buka ... apa

Kohcun : ... buka- buka jam kalo mau cuci tangan siapa tau mau makan nasi padang tidak perlu dibuka-buka lagi ya (1.12)

Kohcun : Tidak perlu dibuka-buka lagi (1.13)

Kohcun : Jadi rekomen banget silahkan masukin keranjang dan CO payment langsung yuk ini (1.14)

Kohcun : Harganya kita kasi berapa

Kohcun : Harganya kita kasi cuma (1.15)

Kohcun : Dari 200 ribuan an jadi cuman 100 ribuan saja (1.16)

Kohcun : Wall screen nya juga bisa diganti ya banyak ya wallspace nya ya (1.18)

Kohcun : Wallspace juga bisa diganti

Kohcun : Ini wallspace nya bagus banget (1.19)

Kohcun : Harganya dari...

Kohcun : 200 ribuan jadi cuman 100 ribuan (1.20)

Kohcun : Tapi kalian wajib klaim ini dulu ya (1.21)

Kohcun : Klaim voucher dulu ya (1.22)

Kohcun : Bisa heart rate monitoring (1.23)

Kohcun : Buat oxygen (1.24)

Kohcun : Sleeping ya (1.25)

Kohcun : Ada ini juga ya

Kohcun : Cuaca

Kohcun : Musik dan lain lain bisa ditambah lagi slot card nya (1.26)

Kohcun : Menu nya apa aja?

Kohcun : Menu nya banyak banget ni

Kohcun : Silahkan masukin keranjang dan CO payment langsung

Kohcun : Masukin keranjang dan CO payment langsung

Kohcun : Klaim dulu voucher disini baru dicheckout ya (1.27)

Kohcun : Harganya dari berapa

Kohcun : Harganya dari

Kohcun : Harganya dari 100 ...

Kohcun : Dari 220 ribu jadi cuma 161 ribu (1.28)

Kohcun : Kalian wajib klaim voucher dulu (1.29)

Kohcun : Disini klaim aja voucher nya semua ya

Kohcun : Klaim voucher semua disini biar kalian bisa dapet harga special (1.30)

Kohcun : Ko mau power bank lah ko

Kohcun : Boleh ya

Kohcun : Kasi power bank nih

Kohcun : Kita punya powerbank yang rekomen parah

Kohcun : Kita punya powerbank yang rekomen parah

Kohcun : Ini dari tadi gua pake ternyata buat charging
Kohcun : Ini powerbank dari Oraimo yah
Kohcun : Kelebihan powerbank ini apa
Kohcun : Dia sudah wireless charging
Kohcun : Kalo kalian tinggal tempel gini
Kohcun : Dia itu bisa wireless charging
Kohcun : Langsung ya nih
Kohcun : Langsung charging wireless ke Iphone kamu
Kohcun : Kalo ke Samsung juga bisa ya
Kohcun : Dan ini dia ada stand nya nih
Kohcun : Dia ada stand nya nih
Kohcun : Dan stand nya ini bisa bener-bener
Kohcun : Berdiriin hp kamu biar kamu bisa meeting atau kamu mau berdiriin vertikal horizontal juga bisa ya
Kohcun : Gua sudah coba
Kohcun : Ini gua udah coba chargingnya nih
Kohcun : 20 watt
Kohcun : Kita udh coba charging nya ini bener-bener 20 watt
Kohcun : Ya
Kohcun : Kita pake alat testernya kemarin yah charging ke iPhone nih
Kohcun : iPhone yang buat charging ni
Kohcun : Lu liat nih yah
Kohcun : 20 watt ini yah bener-bener 20 watt keluaranya 20 watt disini
Kohcun : Nah itu ya
Kohcun : Power delivery 3 point 20 watt
Kohcun : Kita pake alat test buat charging ke iPhone
Kohcun : Ini bener-bener rekomen parah
Kohcun : Silahkan yuk
Kohcun : BH aman?
Kohcun : Aman
Kohcun : BH aman aja

Kohcun : Yuk monggo yuk power bank ini

Kohcun : Mau pake kabel juga bisa

Kohcun : Yang buat test itu outputnya tadi power delivery ... 3.0 itu pake kabel ya pake kabel

Kohcun : Nah silahkan yuk

Kohcun : Garansi 1 tahun kalo rusak dia ganti baru

Kohcun : Rusak bisa ganti baru aman aja

Kohcun : Kalo misalnya kalian rusak ya di tempat Orai- ada jual Oraimo toko-toko kamu bisa langsung diganti baru

Kohcun : Garansi 1 tahun

Kohcun : BH aman banget ke hp kamu

Kohcun : Silahkan monggo masukin keranjang buat powerbank nya silahkan ya

Kohcun : Power bank nya langsung masukin keranjang langsung di checkout aja

Kohcun : The best nih ya

Kohcun : The best nih

Kohcun : Silahkan yuk

Kohcun : Darinya Oraimo dan magnet nya ini magsafe nya kuat banget

Kohcun : Magsafe nya ini bener-bener kuat banget

Kohcun : Ga gampang jatuh

Kohcun : Tidak gampang jatuh ya

Kohcun : Tidak gampang jatuh tidak gampang ... lepas ini

Kohcun : Ini bakalan aman banget yuk

Kohcun : Adaptor iPhone 15 ori ada di keranjang kuning kiri bawah silahkan yuk

Kohcun : Silahkan silahkan silahkan buat yang cari powerbank

Kohcun : Jangan lupa

Kohcun : Jangan lupa klaim voucher dulu disini ya

Kohcun : Jangan lupa klaim voucher disini dulu

Kohcun : Jangan kalian lupa klaim voucher dulu disini ada voucher yang bisa klaim dulu biar bisa dapet harga murah

Kohcun : Ya

Kohcun : Klaim voucher biar bisa dapat harga murah

Kohcun : Yuk selamat datang selamat datang

Kohcun : Adaptor iPhone 15 ori Apple ada ya

Kohcun : iPhone adaptor 15 ori Apple nomor 51

Kohcun : Nomor 51 yuk

Kohcun : Langsung checkout nomor 51 original iPhone 15 nomor 51 kamu liat sendiri aja ya nomor 51 ya

Kohcun : Yuk selamat datang yuk siapa lagi yang mau checkout payment ya monggo check keranjang kuning kiri bawah

Kohcun : Power bank ini yang tadi ya

Kohcun : Power bank tadi kita juga ada

Kohcun : Kita sudah ... check bahas ke kalian power bank nya

Kohcun : Harganya dari 300 ribuan jadi 280 ribuan aja

Kohcun : 280 ribuan aja

Kohcun : Bentar yaa...

Kohcun : Udah ya

Kohcun : Yuk klaim voucher baru belanja ya

Kohcun : Klaim voucher baru belanja

Kohcun : Ada voucher-voucher yang bisa kalian klaim habis itu baru belanja

Kohcun : Jangan lupa klaim voucher dulu baru belanja

Kohcun : Jangan lupa klaim voucher dulu baru belanja ya

Kohcun : Kalo biar kalian dapet harga special kalo ga klaim voucher nanti harga normal

Kohcun : Ya

Kohcun : Kalo ga klaim voucher nanti harga normal

Kohcun : Klaim voucher baru belanja yuk

Kohcun : Selamat datang selamat datang ya

Kohcun : Siapa lagi nih?

Kohcun : Yang mau CO pay CO pay siapa lagi nih?

Kohcun : Yuk Samsung S20...

Kohcun : Samsung S24 ga ada diskon ko?

Kohcun : Sudah diskon ya check keranjang kuning kiri bawah Mini 7 juga ada

Kohcun : Ko kalau garansi Indo bisa diklaim di luar?

Kohcun : Bisa

Kohcun : Klaim garan– barang, barang apa, barang apa dulu?

Kohcun : Barang apa dulu?

Kohcun : Kalo iPhone-iPhone bisa

Kohcun : Kalo Samsung ga bisa

Kohcun : Kalo Samsung yang Indo harus klaim di Indo ya

Kohcun : Yuk iPhone 12

Kohcun : TV ngga ada

Kohcun : TV belum ada

Kohcun : Kita belum ada TV ya

Kohcun : TV coming soon

Kohcun : Yuk selamat datang ya

Kohcun : Selamat datang dulu yuk

Kohcun : Powerbank nya tadi sudah kita pin ya

Kohcun : Siapa mau checkout iPhone 12 berapa check keranjang kuning di bawah ada iPhone 16 belum ada

Kohcun : Kalo kalian mau jam ya

Kohcun : Kita ada jam dengan harga special kalian bisa checkout langsung

Kohcun : iPhone 16 berapa

Kohcun : Power bank kita juga ada ya

Kohcun : Yang cari powerbank di harga special ya

Kohcun : Cari powerbank harga spesial ini darinya Oraimo ya

Kohcun : Bisa wireless charging langsung ya

Kohcun : Bisa wireless charging

Kohcun : Siapa disini ya

Kohcun : Siapa disini yang ... cari powerbank ya

Kohcun : Macbook Pro berapaan

Kohcun : Check keranjang kuning kiri bawah ada nggak kayaknya Macbook Pro ngga ada nih

Kohcun : Siapa di sini yang cari powerbank

Kohcun : Yang bisa wireless charging

Kohcun : Nah...

Kohcun : Ini ya langsung saja bisa wireless charging langsung ditempel aja

Kohcun : Darinya Oramo

Kohcun : Harganya 300 ribuan jadi 200 ribuan klaim voucher baru belanja ingat ya

Kohcun : Klaim voucher baru belanja

Kohcun : Garmin belum ada

Kohcun : Kita ada nya Suunto nanti ya

Kohcun : Suunto Race S kita ada nanti coming soon

Kohcun : Dan bentar lagi gua masukin

Kohcun : Lagi minta harga diskon gua ya

Kohcun : Kita ada Suunto

Kohcun : Suunto Race S kita juga ada

Kohcun : iPhone 13

Kohcun : iPhone 13 nanti coming soon ya

Kohcun : Silahkan ya warga Kohcun ya

Kohcun : Yang mau checkout payment silahkan langsung saja

Kohcun : Ya guys ya tadi gua udah bahas sampe mana nih?

Kohcun : Bahas jam ya kita ya

Kohcun : Kita bahas jam ya tadi ya

Kohcun : Iya bahas jam

Kohcun : Ini jam nya ada dari harga

Kohcun : Dari

Kohcun : Jam nya dari harga

Kohcun : Berapa guys?

Kohcun : 200 ribuan jadi cuman 100 ribuan aja

Kohcun : 200 ribuan jadi cuman 100 ribuan aja

Kohcun : Monggo masukin keranjang dan CO pay langsung ya

Kohcun : Kalo iPad Mini 7 sekalian pennya, bisa pake gojodog?

Kohcun : Bisa bisa

Kohcun : Mini 7 bisa pake pen gojodog ya aman aja

Kohcun : Yuk Oramo ya

Kohcun : Jam dari Oramo

Kohcun : Hadir siap yaa

Kohcun : Hadir

Kohcun : Mantap ya

Kohcun : Welcome selamat datang siapa lagi

Kohcun : Welcome welcome

Kohcun : 13 kapan subsidi lagi kemarin-kemarin

Kohcun : Nanti coming soon ya

Kohcun : Kalian pantengin kita aja

Kohcun : Follow kita aja

Kohcun : Kapan ada diskon lagi

Kohcun : Kalian pantengin kita aja

Kohcun : Yuk silahkan jam nya sebelum balik ke harga normal

Kohcun : Sebelum balik ke harga normal

Kohcun : Vivo X 100 ada nggak

Kohcun : Tidak ada Vivo X 100 tidak

Kohcun : Udah mau ada

Kohcun : Bentar lagi keluar X 200

Kohcun : X 200 itu harganya di

Kohcun : Belum tau ya

Kohcun : Tanggal 9 launching tanggal 9

Kohcun : Beli fold 6 itu langsung terdaftar Samsung care ngga ngerti soalnya

Kohcun : Samsung care itu apa maksudnya?

Kohcun : Garansi ... Samsung care itu ngga ada lagi bro

Kohcun : Samsung care itu ngga ada lagi

Kohcun : Samsung care itu ... dulu waktu launching pertama kali itu baru ada

Kohcun : Sekarang ga ada lagi

Kohcun : 16 pro max ga ada

Kohcun : iPad gen 10 best price dong koh

Kohcun : Sudah best price kita kasih ya

Kohcun : (iPhone) 16 januari masuk Indo kah?

Kohcun : Ngga tau nanti kita lihat dulu

Kohcun : Yuk sekarang kita ke gadget-gadget dulu ya

Kohcun : iPhone gua agak ga bahas lah ya

Kohcun : Kalian liat aja harganya sendiri di keranjang cocok kalian angkut langsung ya

Kohcun : Karena dari bulan 12 akhir itu gua udah bilang bulan 1 itu ga ada diskon apa-apa ya

Kohcun : Bulan 1 itu ga ada diskon apa-apa

Kohcun : Better kalian CO payment aja sekarang ya

Kohcun : Huawei band 9 PO ga kalo tulisan PO berarti lagi PO

Kohcun : Daripada Huawei band 9 mending kamu ambil Oraimo sih ya

Kohcun : Oraimo bisa kamu pake telpon lagi

Kohcun : Dari pada Huawei band 9 ya

Kohcun : Kamu mending check out yang nomor 1 saja

Kohcun : Nomor 1 ini ada jam ya

Kohcun : Harganya berapa

Kohcun : Harganya dari 200 ribuan kalian klaim voucher dulu ya

Kohcun : Klaim voucher belanja baru

Kohcun : Check out ya

Kohcun : Klaim voucher baru belanja

Kohcun : Ini design nya cakep banget seperti Apple watch tuh liat nih ya

Kohcun : Layarnya nih ya

Kohcun : Kiri kanannya dia kayak curve dikit gitu ya

Kohcun : Dan juga ada bisa pakai buat telpon ya

Kohcun : Bisa pake heart rate monitoring ya

Kohcun : Bisa ... tracking

Kohcun : Monitor jantung kamu ya

Kohcun : Kemudian apalagi bisa langkah kaki ya

Kohcun : Kalau misalnya langkah kaki kamu

Appendix 5 : Transcript of Mami Louise on TikTok Live on January 9, 2025

Mami Louise : Kamu ngga check out nanti udah ngga ada lagi masalahnya (2.1)

Mami Louise : Ini langsung dapetnya 3 botol gede (2.2)

Mami Louise : Satu botol 180 ml pokoknya kamu beli yang versi Superfood (2.3)

Mami Louise : Itu versi premium nya si Purbasari (2.4)

Mami Louise : Versi premium nya

Mami Louise : 2 kali lipat di atas yang lama (2.5)

Mami Louise : Untuk membantu mencerahkan meng-glowing kan badan (2.6)

Mami Louise : 2 kali lipat di atas yang lama

Mami Louise : Untuk membantu menyamarkan bekas-bekas luka di badan (2.7)

Mami Louise : Kulitnya langsung alus langsung lembut banget (2.8)

Mami Louise : Ya

Mami Louise : Udah buruan beli udah buruan checkout (2.9)

Mami Louise : Yuk sayang buruan (2.10)

Mami Louise : Kita lagi jualan ini lulur nya habis (2.11)

Mami Louise : Lulurnya tuh

Mami Louise : Approved (2.12)

Mami Louise : Lulurnya habis (2.13)

Mami Louise : Lulurnya habis

Mami Louise : Mau lagi ga ini lulurnya

Mami Louise : Kalo kamu tau lulur lama aja udah bagus banget (2.14)

Mami Louise : Ini 2 kali lipat di atas yang lama (2.15)

Mami Louise : Lagi approved by Nikita (2.16)

Mami Louise : Kalo mau comment mau

Mami Louise : Dari buah-buahan lagi lulurnya (2.17)

Mami Louise : Dari makan lo buah-buahan lo (2.18)

Mami Louise : Yang mau bilang mau

Mami Louise : Dia lulurnya bagus banget lo untuk mencerahkan meng-glowing kan badan lo

Mami Louise : Bagus banget loh (2.19)

Mami Louise : Untuk membantu menyamarkan bekas-bekas luka di badan loh

Mami Louise : Kulitnya langsung alus langsung lembut (2.20)

Mami Louise : Ya lulurnya Purbasari mau

Mami Louise : Yang belum follow follow ya

Mami Louise : Lalu lo voucher follower jauh lebih gede

Mami Louise : Okeh

Mami Louise : Ini udah masuk ya guys lulurnya sikat
Mami Louise : Ini approved by Nikita loh (2.21)
Mami Louise : Di mami 100 ribu 3 (2.22)
Mami Louise : Di mami 100 ribu 3
Mami Louise : Ambil
Mami Louise : Ambil sayang buruan (2.23)
Mami Louise : Lulurnya lagi viral banget (2.24)
Mami Louise : Lulurnya lagi viral banget
Mami Louise : Di mami 100 ribu 3 botol gede (2.25)
Mami Louise : 3 botol gede
Mami Louise : 3 botol gede
Mami Louise : Yang dapet 55 3 ambil (2.26)
Mami Louise : Yang dapet 55 3 ambil dulu sayang buruan (2.27)
Mami Louise : Dapetnya 3 dapetnya 3 (2.28)
Mami Louise : Ya ini langsung dapet 3 loh
Mami Louise : Ambil sikat bawa pulang (2.29)
Mami Louise : Ambil
Mami Louise : Ini buruan kamu beli kamu checkout (2.30)
Mami Louise : Ini adalah lulurnya Purbasari yang Superfood
Mami Louise : 2 kali lipat di atas yang lama
Mami Louise : Yang lama udah bagus kan
Mami Louise : Ini 2 kali lipat di atasnya loh
Mami Louise : Ini 2 kali lipat di atasnya loh
Mami Louise : Dia bagus banget mencerahkan meng-glowing kan badan
Mami Louise : Bagus banget untuk menyamarkan bekas bekas luka di badan
Mami Louise : Kulitnya langsung halus langsung lembut banget parah
Mami Louise : Ya cepet kamu beli cepet kamu bayar
Mami Louise : Sisa body serum
Mami Louise : Body serum nya dapet 3 nih
Mami Louise : Body serum nya dapet 3 nih
Mami Louise : Ya

Mami Louise : Kalo kalian masih mau yang lulurnya bilang tambah tambah tambah

Mami Louise : Yang mau lulurnya lagi bilang tambah

Mami Louise : PO nya 2 hari

Mami Louise : Ini pamor lagi naik banget gara-gara karena Nikita approve

Mami Louise : Gara-gara Nikita approve

Mami Louise : Stock lagi rebutan sama offline

Mami Louise : Body serum tinggal dipake kayak handbody sebenarnya

Mami Louise : Dia bagus dari buah buahan lagi premiumnya

Mami Louise : Untuk membantu mencerahkan meng-glowingkan badan

Mami Louise : Membantu menyamarkan bekas– **accidentally spills the scrub**

Mami Louise : Bekas-bekas luka di badan

Mami Louise : Kulitnya langsung alus langsung lembut

Mami Louise : 100 ribu tiga

Mami Louise : 100 ribu tiga

Mami Louise : Ambil

Mami Louise : Ambil guys buruan

Mami Louise : Dapetnya tiga dapetnya tiga

Mami Louise : Cepetan kamu beli cepetan kamu checkout

Mami Louise : Ya ini beneran lagi murah banget

Mami Louise : Karena pamor nya Purbasari lagi naik banget

Mami Louise : Pamor nya Purbasari lagi naik banget

Mami Louise : Jadi ayolah buruan

Mami Louise : Disikat dulu di ambil dulu

Mami Louise : Di bawa pulang

Mami Louise : Kalo kamu ngga check out nanti udah ngga ada lagi

Mami Louise : Ya

Mami Louise : Yang udah dapet bilang dapet dulu biar dapet 3 ayo sayang buruan

Mami Louise : Yuk tiga tiga tiga

Mami Louise : Ya ini buruan dapetnya tiga

Mami Louise : Iya beneran tiga beneran sayang

Mami Louise : Beneran tiga

Mami Louise : Beneran tiga
Mami Louise : Rebutan ama offline ini
Mami Louise : Nih ini body scrub
Mami Louise : Ini yang shower scrub
Mami Louise : Shower scrub tuh yang mau beli shower scrub
Mami Louise : Udah gua masukin
Mami Louise : Langsung lu check out shower scrub
Mami Louise : Ya ini buruan kamu beli kamu check out
Mami Louise : Nih
Mami Louise : 100 ribu tiga
Mami Louise : Tiga
Mami Louise : 2 kali lipat premium kan
Mami Louise : 2 kali lipat premium di atasnya yang lama
Mami Louise : 2 kali premium ini
Mami Louise : Ya ini gara-gara Nikita Mirzani approve
Mami Louise : Satu Indonesia lagi pake lulur nya Purbasari
Mami Louise : Ini apalagi dia buah-buahan
Mami Louise : Dia dua kali lipat lebih cepat mencerahkan meng-glowing kan badan
Mami Louise : Dua kali lipat lebih cepat menyamarkan bekas-bekas luka di badan
Mami Louise : Kulit nya langsung alus langsung lembut parah
Mami Louise : Langsung beli ya lu mah 55 3 mah checkout
Mami Louise : Check out nya sambil ketawa
Mami Louise : Check out nya sambil ketawa udah
Mami Louise : Ya lu beli deh lu check out buruan
Mami Louise : Gua lagi jualin itu body serumnya habis lagi yuk
Mami Louise : Penjualan nomor 1
Mami Louise : Cara pakenya cuman di gosok doang say
Mami Louise : Body serum nya abis lagi dapet 3
Mami Louise : Ini body serum Superfood versi premium nya Purbasari
Mami Louise : Dia di atas yang lama
Mami Louise : Dua kali lipat lebih cepet

Mami Louise : Mencerahkan meng-glowing kan badan
Mami Louise : Dua kali lipat lebih cepet
Mami Louise : Menyamarkan bekas-bekas luka di badan kulitnya halus dan lembut
Mami Louise : Mau lagi nggak
Mami Louise : Body serum nya Purbasari versi premium nya
Mami Louise : Oke kita keluarin lagi ya
Mami Louise : Body serum versi premiumnya yang Superfood
Mami Louise : Di mami 100 ribu tiga
Mami Louise : 100 ribu tiga yuk
Mami Louise : Ini versi premiumnya penjualan nomor 1
Mami Louise : Penjualan nomor 1 hari ini
Mami Louise : Yang belum di kirim karna PO 2 minggu
Mami Louise : Dia pamor nya lagi naik banget gara-gara Nikita Mirzani approve
Mami Louise : Barangnya PO 2 minggu
Mami Louise : Rebutan ama offline
Mami Louise : Rebutan ama offline
Mami Louise : Mendingan sekarang bisa beli beli
Mami Louise : Apalagi harganya murah
Mami Louise : Di aku 100 ribu tiga di kalian berapa?
Mami Louise : 55 3 sikat
Mami Louise : 55 3 sikat ya
Mami Louise : Ini beneran murah banget
Mami Louise : Ya ampun Tuhan
Mami Louise : Ya ampun
Mami Louise : Eh gua kalo jadi elu beli dua paket loh
Mami Louise : Ada yang bilang 100 ribu 2 paket berarti 6 botol
Mami Louise : 100 ribu itu dua paket 6 botol
Mami Louise : Katanya orang pada dapet 100 ribu 2 paket
Mami Louise : PO nya 2 minggu doang
Mami Louise : Karena memang orderannya emang lagi meledak
Mami Louise : Cleanfest juga Purbasari

Mami Louise : Orderannya meledak
Mami Louise : Orderannya meledak banget cepetan
Mami Louise : Bumil busui boleh
Mami Louise : Bumil busui boleh cepetan
Mami Louise : Wah wangi nya parah
Mami Louise : Wangi nya parah
Mami Louise : Wangi nya parah
Mami Louise : Ada yang bilang beli 100 ribu 2 paket
Mami Louise : Gila cara pake nya tinggal langsung pake aja sehari mau berkali-kali boleh say
Mami Louise : Ya cepet sayang gila
Mami Louise : Orang pada beli nya 2 paket loh
Mami Louise : Pada belinya 2 paket 100 ribu 6 botol
Mami Louise : Pada belinya 2 paket 100 ribu 6 botol
Mami Louise : Engga lengket yuk engga
Mami Louise : 1 botol 180 ml
Mami Louise : Kalo udah pake body serum gausah pake handbody juga gapapa
Mami Louise : Ada tone up nya kayak cerah gitu
Mami Louise : Ini real 3 botol
Mami Louise : Kalo boong Ayu gua potong tangganya
Mami Louise : Beli 2 paket 100 ribu
Mami Louise : PO nya 2 minggu
Mami Louise : Orderannya
Mami Louise : Orderannya lagi rebutan sama offline
Mami Louise : Gara gara Nikita Mirzani approve
Mami Louise : Ini versi premium nya yang Superfood
Mami Louise : Versi premium nya yang Superfood
Mami Louise : Diatas yang lama 2 kali lipat
Mami Louise : Tuh langsung glowing kan ih gila bagus banget
Mami Louise : Cepet guys 10 paket lagi habis yuk buruan
Mami Louise : Tuh belum apa-apa yang check out banyak banget abis
Mami Louise : Tuh abis

Mami Louise : Yakan

Mami Louise : Udah kalo ga ambil lulur aja

Mami Louise : Ini lagi naik pamor banget sih

Mami Louise : Penjualan nomor 1 emang body serum hari ini

Mami Louise : Atau beli lulur?

Mami Louise : Lulurnya juga laku

Mami Louise : Kalau mau body serum lagi bilang tambah tambah tambah gitu