

Daftar Lampiran

Lampiran 1: Pedoman Wawancara

Perkenalan	<ul style="list-style-type: none">• Nama Lengkap• Agency apa• Berapa lama di MICO• Rata – rata, durasi live streamingnya berapa lama?
Sebelum live	<ul style="list-style-type: none">• Bagaimana kamu mempersiapkan dirimu sebelum live agar orang – orang, atau follower masuk ke dalam room live?• Bagaimana anda menentukan tempat / lokasi untuk melakukan?• Psikodinamika: bagaimana persiapan anda untuk membangun komunikasi pada saat berada di room live nantinya sehingga bisa menyentuh sisi emosional audiens ?• Bagaimana persiapan anda sehingga komunikasi pada saat berada di room live bisa mempersuasi audiens untuk memberikan gift?
Sedang di room live	<ul style="list-style-type: none">• Saat di room live, bagaimana anda menjalankan rencana anda berkomunikasi sehingga bisa menyentuh sisi emosional audiens?• Bagaimana anda memanfaatkan fitur – fitur aplikasi live streaming mico untuk mendukung cara komunikasi agar bisa menyentuh sisi emosional audiens?

	<ul style="list-style-type: none"> • Bagaimana proses komunikasi yang anda lakukan di live room agar audiens ikut berkomentar atau ikut menyampaikan pendapat mereka? • Bagaimana cara komunikasi yang anda lakukan sehingga audiens bisa terus berada di room live streaming anda? • Untuk mendapatkan gift dari audiens, bagaimana cara anda melakukan komunikasi persuasi ?
Setelah live	<ul style="list-style-type: none"> • Bagaimana bentuk apresiasimu kepada mereka yang sudah menontonmu setelah live? • Bagaimana kamu memberikan pesan – pesan friendly agar penontonmu datang lagi untuk live selanjutnya?

Lampiran 2 : Transkrip Wawancara Bobay

Nama Lengkap

Andi Bobi Pratama Rahman di jogja

Agency apa

Agency BASS Management

Berapa lama di MICO

Kurang lebih sekitar 3 tahun

Rata – rata, durasi live streamingnya berapa lama?

Perhari 1 sampai 2 jam dengan rata – rata pendapatan 10 – 15 juta

Bagaimana kamu mempersiapkan dirimu sebelum live agar orang – orang, atau follower masuk ke dalam room live?

-pencahayaan dan karena saya host konten kadang saya cosplay pakai wig gitu tergantung konten hari ini seperti hari ini mau seperti konten Perempuan Jakarta jadi pake wig atau kalau hari ini konten badut jadi makeup badut.

Bagaimana anda menentukan tempat / lokasi untuk melakukan?

- Karena saya harus fokus dan karena saya ngekos di jogja, jadi saya nge livenya di kos biar fokus
-

Psikodinamika: bagaimana persiapan anda untuk membangun komunikasi pada saat berada di room live nantinya sehingga bisa menyentuh sisi emosional audiens ?

- Ngak ada sih, biasanya karena followers udah tau konten saya hari ini seperti apa pada hari itu.

Bagaimana persiapan anda sehingga komunikasi pada saat berada di room live bisa mempersuasi audiens untuk memberikan gift?

Kalau sebelum live ngak ada sih, karena konsep saya itu lebih ke sedang live karena kontennya menarik atau lucu.

Saat di room live, bagaimana anda menjalan rencana anda berkomunikasi sehingga bisa menyentuh sisi emosional audiens?

Pembawaannya lebih ke let it flow kalau typingnya seperti apa nnti kita hibur jadi selama dia terhibur nnti topup sendiri.

Bagaimana anda memanfaatkan fitur – fitur aplikasi live streaming mico untuk mendukung cara komunikasi agar bisa menyentuh sisi emosional audiens?

Filter efek biar lebih menarik gitu yang aku pakai untuk menunjang makeupku gitu jadi yang akau pakai cuman pake filter itu.

Bagaimana proses komunikasi yang anda lakukan di live room agar audiens ikut berkomentar atau ikut menyampaikan pendapat mereka?

Saya membangunya dengan cara yaitu karena saya host konten biasanya dari konten hari itu, ditanya seputar apa yang saya pakai. Contohnya kak hari ini kontennya Perempuan hits Jakarta yah? Itu atas dasar apasih, mau tau juga kek gimana Perempuan hits Jakarta. Nah dari situ nnti aku jawab dan dari 1 pertanyaan itu dari viewers 1 ke yang lain.

Untuk mendapatkan gift dari audiens, bagaimana cara anda melakukan komunikasi persuasi ?

Kalau soal gift aku ngak pernah mempersuasi sih, aku cuman selalu menjawab pertanyaan karena aku host konten. Jadi nanti kalau misalnya memang dia pengguna baru dan mau ngegift baru aku giring dia untuk bantu top up. Nah dari situ nanti kalau dia sudah bisa baru ngegift aku tinggal cerita lagi karena soal ngegift itu haknya viewers yah.

Bagaimana bentuk apresiasi kepada mereka yang sudah menontonmu setelah live?

Ya, selain bentuk terima kasih saya membangun pertemanan selain di MICO. Saya membangun kedekatan saya dengan viewers yang sudah nonton dengan berteman di aplikasi lain seperti intagram agar lebih dekat dengan viewers saya. Dan saya juga selalu screenshot dan post di moment karena kan saya host konten dan itu juga bukan harga yang kecil jadi saya selalu screenshot karena udah membantu saya kejar target.

Bagaimana kamu memberikan pesan – pesan friendly agar penontonmu datang lagi untuk live selanjutnya Bagaimana kamu memberikan pesan – pesan friendly agar penontonmu datang lagi untuk live selanjutnya?

Saya sih ngak pernah kasih pesan friendly ya paling saya cuman berterima kasih karena sudah menemani saya 2 jam ngelive karenakan kita konteknya cuman untuk menghibur bukan memberikan mereka motivasi.

Lampiran 3 : Transkrip Wawancara Aldo

Nama Lengkap

Rivaldo Daniel 21 di BSD

Agency apa

Agency LUXV kepanjangannya LUXVERITAVIS

Berapa lama di MICO

2 tahun 3 bulan

Rata – rata, durasi live streamingnya berapa lama?

Perhari 1 sampai 2 jam dengan rata – rata pendapatan 1 – 4 juta

Bagaimana kamu mempersiapkan dirimu sebelum live agar orang – orang, atau follower masuk ke dalam room live?

- Siapin Mood harus enjy, rapi seadanya cowo, lighting, phoneholder, internet yang lancar

Bagaimana anda menentukan tempat / lokasi untuk melakukan?

- Live di MICO itu flexible jadi mau di luar atau dirumah atau kamar bebas jadi selama signal bagus akunya live aja. Gk hrus dikamar.

Psikodinamika: bagaimana persiapan anda untuk membangun komunikasi pada saat berada di room live nantinya sehingga bisa menyentuh sisi emosional audiens ?

- Gak persiapin apa – apa sih sebenarnya, kalau bangun komunikasi itu cuman lebih ke cerita – cerita biasa aja. Biasanya viewers gituh masuk langsung di sapa dan kek langsung nanya aja, atau langsung cerita aja. Jarang sih nyiapin bahan untuk bangun komunikasi.

Bagaimana persiapan anda sehingga komunikasi pada saat berada di room live bisa mempersuasi audiens untuk memberikan gift?

- Kalau gift itu tergantung dari viewer karena kita sebagai host gkbisa malakin, itu tergantung viewersnya aja. Kalau viewersnya rasa hostnya asik pasti nnti di kasih gift.

Saat di room live, bagaimana anda menjalan rencana anda berkomunikasi sehingga bisa menyentuh sisi emosional audiens?

Lebih ke ikut alur tadi sih, kalau sedih biasa masuk tanya gituh ada yang mau cerita gk dan dari situ nanti sharing kalau sisi emosional sedih. Kalau happy itu biasanya, cari atau bikin challenge aja kek joget – joget atau makan apa gituh atau bisa juga disutuh ke indomaret beli apa gituh. Biasanya dikasih gift dulu baru mereka kasih challenge atau gk hrus kasih gift tapi challenge jg gpp.

Bagaimana anda memanfaatkan fitur – fitur aplikasi live streaming mico untuk mendukung cara komunikasi agar bisa menyentuh sisi emosional audiens?

Di mico sendiri udah nyediain voice efek buat lucu – lucu, jadi nnti pake voice efek suara ketawa – ketawa dari voice efek atau dari diri sendiri bisa beli diluar MICO trus disambungin buat ganti – ganti suara kita jadi lucu gituh.

Kalau filter muka itu lebih ke cewe sih, soalnya ada kek filter lipstick dan bentuk muka gituh dan kalo cowo jarang sih lebih ke voice effect aja.

Bagaimana proses komunikasi yang anda lakukan di live room agar audiens ikut berkomentar atau ikut menyampaikan pendapat mereka?

Biasanya gw curhat – curhat sendiri sih, trus nnti ada viwers yang masuk terus karena relate jadi cerita aja, jadi ngobrol. Dan tiap cerita pasti banyak yang komen.

Untuk mendapatkan gift dari audiens, bagaimana cara anda melakukan komunikasi persuasi ?

Kalau diaplikasi MICO sih selain challenge tadi, biasanya pake fitur MICO yang namanya PK itu biasa saling support kayak nando ini PK gw support ah kasih gift, nnti mikirnya eh aldo udah pernah kasih gift aku kasih lah. Atau biasanya lebih gift karena apresiasi buat sering live.

Bagaimana bentuk apresiasimu kepada mereka yang sudah menontonmu setelah live?

Mungkin kalau yang temenin gw juga host, trus setelah gw live nnti gw temenin balik. Kalau dia viewers, ya lebih apresiasi aja kayak eh terima kasih ya udah datang nonton dan dengerin besok gw live jam segini, dateng lagi ya, gituh doang

Kalau ngepost itu tergantung host sih, kalau post biasanya tetep ada kadang beberapa aku screenshot trus ngepost di feedsnya MICO.

Bagaimana kamu memberikan pesan – pesan friendly agar penontonmu datang lagi untuk live selanjutnya Bagaimana kamu memberikan pesan – pesan friendly agar penontonmu datang lagi untuk live selanjutnya?

Paling ngomong besok gw live ya datang ya, gituh aja. Kalo gkdateng jg gpp, tapi kalo mereka niat, mau live jam berapa pun mereka tetep bakalan datang sih selama mereka nyaman di room kita.

Lampiran 4 : Transkrip Wawancara Vika

Nama Lengkap

VIKA 18 tahun

Agency apa

Agency OG Olympian gods

Berapa lama di MICO

1 tahun 9 bulan

Rata – rata, durasi live streamingnya berapa lama?

2 jam 1 hari atau 60jam perbulan

Bagaimana kamu mempersiapkan dirimu sebelum live agar orang – orang, atau follower masuk ke dalam room live?

= dress up dan makeup

Bagaimana anda menentukan tempat / lokasi untuk melakukan?

- Livenya selalu dikamar

Psikodinamika: bagaimana persiapan anda untuk membangun komunikasi pada saat berada di room live nantinya sehingga bisa menyentuh sisi emosional audiens ?

- Ngak nyiapin apa – apa. Cuman nanya dan kenalan

Bagaimana persiapan anda sehingga komunikasi pada saat berada di room live bisa mempersuasi audiens untuk memberikan gift?

- Gk pernah sih, cuman kalau sama temen kadang aja. Contohnya kayak ngechallenge nyuruh lempar dulu tapi kalau viewers gkpernah

Saat di room live, bagaimana anda menjalankan rencana anda berkomunikasi sehingga bisa menyentuh sisi emosional audiens?

Biasanya lebih ke ngobrol terus dan cerita – cerita terus dari sana ngebangun emosional.

Bagaimana anda memanfaatkan fitur – fitur aplikasi live streaming mico untuk mendukung cara komunikasi agar bisa menyentuh sisi emosional audiens?

Aku gunain fitur komal gituh biar bisa ngomong ama mereka biar langsung dua arah
Bagaimana proses komunikasi yang anda lakukan di live room agar audiens ikut berkomentar atau ikut menyampaikan pendapat mereka?

aku lebih aktif buat tanya – tanya mereka terus. Biasanya nanya mereka lagi pada ngapain kalo viewersnya diam – diam. Atau kalau nggak aku tanya apa yang lagi viral gituh trus jadi topik obrolan sih.

Untuk mendapatkan gift dari audiens, bagaimana cara anda melakukan komunikasi persuasi ?

Ngak ada caranya sih tapi biasanya dichallenge dan aku nggak pernah minta challenge deluan. Biasanya kalau mereka mau challenge nnti aku bilang gift dulu

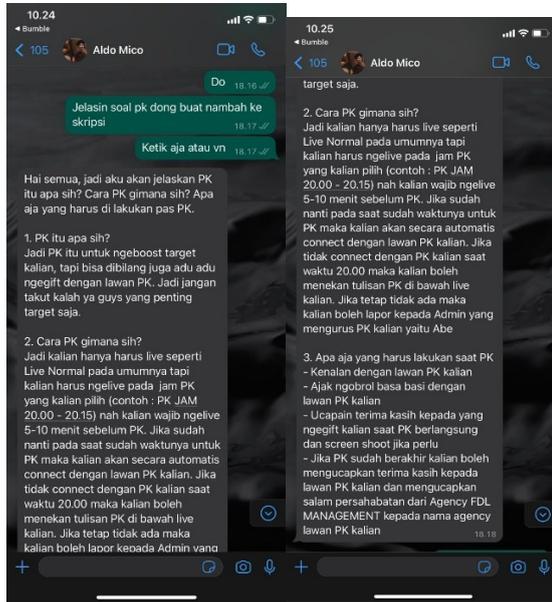
Bagaimana bentuk apresiasi kepada mereka yang sudah menontonmu setelah live?

Biasanya aku kalau udah mau end live, aku suka sebut satu” ke mereka bilang thankyou udah ditemenin. Biasa juga aku screenshot yang ngegift trus aku post di moment.

Bagaimana kamu memberikan pesan – pesan friendly agar penontonmu datang lagi untuk live selanjutnya Bagaimana kamu memberikan pesan – pesan friendly agar penontonmu datang lagi untuk live selanjutnya?

Biasanya nggak ada sih, paling say thankyou aja dan buat yang udah ngegift.

Lampiran 5 : Penjelasan mengenai Perang Koin dari Aldo



Lampiran 6 :Penjelasan mengenai Perang Koin dari BOBAY



LAMPIRAN 7 Bukti Observasi Live Streaming

LAMPIRAN 7.1



LAMPIRAN 7.2



LAMPIRAN 7.3



LAMPIRAN 7.4



LAMPIRAN 7.5

