

Interaksi penjual proksi dan pembeli di Facebook dalam sistem penjualan split box = Interaction between proxy seller and buyer on Facebook in split box selling system

Eraria Rahmatillah, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20468741&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Strategi merchandising merupakan salah satu sumber pendapatan potensial dalam industri anime di Jepang. Sebagai sebuah hobi yang memiliki pasar spesifik niche market, para penggemar anime di Indonesia menggunakan jasa penjual proksi di Facebook sebagai salah satu cara dalam mendapatkan merchandise anime yang mereka inginkan. Strategi gacha yang diterapkan perusahaan merchandise anime membuat para kolektor di Indonesia memilih untuk membeli secara kolektif. Sistem split box diterapkan penjual proksi dengan berbagai pertimbangan yang dirasa menguntungkan bagi penjual dan para pembeli yang loyal dengan karakter anime favorit mereka. Menggunakan Teori Kegunaan dan Gratifikasi, makalah ini mengkaji interaksi yang terjadi antara pembeli loyal tersebut dengan penjual proksi terkait sistem split box yang diterapkan penjual proksi.

<hr>

ABSTRACT

Merchandising strategy is one of potential profit sources in Japan's anime industry. As a hobby with niche market, anime fans in Indonesia use proxy seller connection on Facebook as a way to get their desired anime merchandise. The gacha strategy used by anime merchandising company made the collectors in Indonesia choose to buy their merchandise collectively. The split box system applied by proxy sellers with lot of considerations with themselves as seller and the buyers who are loyal to their favorite anime character in mind. With Uses and Gratification Theory, this paper studies the interaction between the loyal buyers and proxy sellers around the applied split box system.