

Strategi Marketing By.Painters dalam Perspektif e-WOM = Marketing Strategy by By.Painters in e-WOM Perspective

Stefanny Octavia, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20524157&lokasi=lokal>

Abstrak

Dengan memanfaatkan TikTok sebagai platform pemasaran, sebuah usaha kecil bernama By.Painters mampu meraih kesuksesannya dalam waktu 4 bulan karena viral di platform tersebut. Oleh sebab itu, tujuan dari makalah penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi pemasaran By.Painters melalui teori e-WOM. Penelitian ini menerapkan pendekatan analisis sentimen terhadap akun TikTok pemilik By.Painters (@erikaricharrdo) serta publikasi dari konsumen yang terkait dengan By.Painters di TikTok untuk menelaah dimensi e-WOM dan motif WOM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dilihat dari banyaknya jumlah opini positif dari publik, By.Painters berhasil mengoptimalkan strategi pemasarannya di TikTok. Hasil penelitian juga menemukan bahwa By.Painters tidak hanya fokus menciptakan konten yang menarik interaksi antar pengguna, tetapi juga mempertimbangkan komentar-komentar pengguna dan menanggapi dengan positif.By leveraging TikTok as a marketing platform, a small business called By.Painters was able to reach its success in 4 months because it was trending on the platform. Therefore, the purpose of this research paper is to analyze the marketing strategy of By.Painters using the e-WOM theory. The study uses a sentiment analysis approach of the By.Painters' owner's TikTok account (@erikaricharrdo) as well as consumer publications on TikTok which are relevant to By.Painters to examine the motives of e-WOM and the dimensions for WOM activity. The findings show that By.Painters has succeeded in practicing marketing strategy on TikTok since it gained a large number of positive comments from the public. The author also found that By.Painters does not only focus on creating content that generates high user engagement, but they also take user comments into account and positively respond to them.