

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat dijabarkan dari hasil temuan serta analisis mengenai bagaimana dinamika komunikasi kelompok dalam *peer group* pada pembentukan perilaku konsumtif pembelian *photocard* dalam *group order* adalah sebagai berikut.

- a. Dinamika komunikasi kelompok dalam *peer group* menjadi suatu faktor pendorong kegiatan pembelian *photocard* dan perilaku konsumtif tak hanya untuk para anggota *Group Order* Kimbabekidding, namun juga admin serta pemilik dari *Group Order* Kimbabekidding. Dinamika yang terjadi berupa komunikasi dan interaksi antar anggota maupun *admin* dengan anggota mengenai kegiatan menawarkan dan pembelian *photocard* yang sudah menjadi *photocard wishlist* dari anggota *Group Order* Kimbabekidding. Hal tersebut terjadi karena anggota dari *Group Order* Kimbabekidding memiliki persamaan tujuan yang membuat komunikasi berjalan lebih lancar dan juga meminimalisir hambatan berupa kendala teknologi dalam komunikasi melalui *group chat online* karena rentan usia yang tidak berbeda jauh satu sama lain.
- b. Interaksi berupa polarisasi yang terjadi dalam sebuah komunikasi kelompok dalam *peer group* pada *Group Order* Kimbabekidding mengarah pada para anggota atau individu yang menjadi semakin lebih yakin untuk mengikuti anggota lain untuk melakukan transaksi dalam pembelian *photocard* bersama-sama. Anggota yang bergabung karena ajakan teman semakin tertarik dan ingin mengikuti apa yang dimiliki atau dilakukan oleh temannya

sehingga kemudian memiliki *wishlist photocard* yang semakin banyak dikemudian hari.

- c. Anggota *Group Order Kimabekidding* tidak merasa keberatan dalam kegiatan pembelian *photocard* yang mereka lakukan meskipun sudah terjadi perilaku konsumtif. Komunikasi kelompok dalam *peer group* mampu menjadi wadah untuk saling bertukar informasi dan menambah relasi pertemanan karena jarak usia yang tidak jauh berbeda serta memiliki tujuan yang sama berupa mendapatkan *photocard* dengan harga yang murah dan terjangkau. Topik yang dibahas seputar harga *photocard* yang dijual dipasaran untuk membantu *admin* dalam menemukan harga yang pas untuk *photocard* yang akan ditawarkan pada *Group Order Kimabekidding*. Adapula *admin* yang juga melakukan pengamatan pada anggota *Group Order Kimabekidding* untuk memantau *photocard* apa saja yang diinginkan serta perkembangan mengenai idol *K-Pop* dari *photocard* yang ditawarkan agar tidak salah dalam menawarkan *photocard* tersebut kepada anggota lain.
- d. *Group Order* menjadi wadah bagi *K-Popers* yang merupakan kolektor dari *photocard* untuk memenuhi *wishlist* dan meringankan pengeluaran. Hal tersebut mengarah pada kebiasaan yang saling ditunjukkan oleh anggota *Group Order Kimabekidding* yang kemudian diikuti oleh anggota lain dalam kegiatan pembelian *photocard*. Kemudahan *Group Order* menjadikan kolektor *photocard* terus menghabiskan uangnya pada kegiatan pembelian *photocard* karena kemudahan yang praktis dari *Group Order* menjadikan kolektor terus-menerus melakukan pembelian yang menimbulkan perilaku konsumtif.

- e. Perilaku konsumtif hadir tidak hanya dari anggota *Group Order* Kimbabekidding namun juga dari admin serta pemilik yang menjadikan *Group Order* sebagai sarana mempermudah pembelian *photocard*. Komunikasi kelompok yang terjadi pada *Group Order* Kimbabekidding mengarah pada anggota yang saling membantu mencarikan *wishlist* satu sama lain sehingga terjadi komunikasi antar anggota mengenai pembelian *photocard* tersebut. Komunikasi dengan *admin* pun dapat dilakukan ketika anggota menitipkan permintaan untuk dicarikan *photocard wishlist*nya yang tentu akan dituruti oleh *admin* dan menjadikan kolektor *photocard* semakin rela mengeluarkan uangnya karena pelayanan yang mudah dan nyaman.

## **B. Saran**

Berdasarkan penelitian diatas, saran yang dapat diberikan oleh penulis yaitu:

1. Bagi para peneliti yang hendak melakukan penelitian sejenis diharapkan dapat menggali lebih dalam lagi terkait informasi mengenai dinamika komunikasi kelompok pada *peer group* yang terjadi dalam media sosial serta melakukan kegiatan wawancara dan observasi yang lebih mendalam untuk mengamati interaksi dan komunikasi yang terjadi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alfansyur. A, Mariyani. (2020. Desember). Seni mengelola data: penerapan triangulasi teknik, sumber dan waktu pada penelitian pendidikan sosial. *Jurnal Kajian, Penelitian & Pengembangan Pendidikan Sejarah*. 5(2), 146-150. Diakses dari: <http://journal.ummat.ac.id/index.php/historis/article/download/3432/pdf>
- Ayu. S, Utami. F, Djannah. S, Saptadi. J. (2019). *Buku ajar dinamika kelompok*. CV Mine: Yogyakarta
- Delivered Korea (n.d) Cara mengatur pesanan grup menggunakan delivered korea layanan pembelian dan pengiriman. *Delivered.co.kr*. Diakses dari: <https://www.delivered.co.kr/id/how-to-organize-a-group-order-using-delivered-koreas-buying-and-shipping-services/>
- Destisya. J, Septika. R, Hendarso. Y, Yusnaini. (2019). Peran peer group dalam membentuk perilaku konsumtif mahasiswa fakultas ekonomi, universitas sriwijaya. *Jurnal Sosiologi Nusantara*, 5(2). 126-139. Diakses dari <https://ejournal.unib.ac.id/jsn/article/download/9925/4900/0>
- Ermawati. E, Indriyati. P. (2011). Hubungan antara konsep diri dengan perilaku konsumtif pada remaja di smp n 1 piyungan. *Jurnal Spirits*, 2(1). 1-12. Diakses dari: [http://psikologi.ustjogja.ac.id/wp-content/uploads/2016/08/4\\_Erli\\_Indri.pdf](http://psikologi.ustjogja.ac.id/wp-content/uploads/2016/08/4_Erli_Indri.pdf)
- Fajarina. (2020). Sistem komunikasi kelompok. *Esaunggul.ac.id*. Diakses dari: [https://lms-paralel.esaunggul.ac.id/pluginfile.php?forcedownload=1&file=%2F445975%2Fmod\\_resource%2Fcontent%2F28%2Fmodul%20psikom%20pertemuan%202010.pdf](https://lms-paralel.esaunggul.ac.id/pluginfile.php?forcedownload=1&file=%2F445975%2Fmod_resource%2Fcontent%2F28%2Fmodul%20psikom%20pertemuan%202010.pdf)
- Gumilang, G.S. (2016, Agustus) Metode penelitian kualitatif dalam bidang bimbingan dan konseling. *Jurnal Fokus Konseling*. 2(2), 144-159. Diakses dari: <https://ejournal.umpri.ac.id/index.php/fokus/article/download/218/155>

- HaiBunda. (2022, Februari). Awalnya Iseng, Mahasiswi Medan Raup Puluhan Juta dari Jual Photocard Idol K-Pop. *Haibunda.com*. Diakses dari: <https://www.haibunda.com/moms-life/20220222221745-76-267559/awalnya-iseng-mahasiswi-medan-raup-puluhan-juta-dari-jual-photocard-idol-k-pop>
- Hidayati. N, Indriana. Y. (2022, Februari). Hubungan Antara Fanatisme Dengan Perilaku Konsumtif Pada Remaja Penggemar K-Pop di Semarang. *Jurnal Empati*, 11(1), 56-60. Diakses dari <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/empati/article/download/33361/26625>
- Iaya, S. I. (Desember 15, 2020). Fenomena Kertas Mahal atau Photocard yang Harganya Bisa Sampai Puluhan Juta, Duh!. *hipwee.com*. Diakses dari <https://www.hipwee.com/list/fenomena-kertas-mahal-atau-photocard-yang-harganya-bisa-sampai-puluhan-juta-duh/>
- Irelandia, Salma. (Juli 17, 2018). Hanya Demi Berburu Photocard, Ratusan Album Wanna One Ditemukan Dibuang di Tempat Sampah. *tribunstyle.com*. Diakses dari <https://style.tribunnews.com/2018/07/17/hanya-demi-berburu-photocard-ratusan-album-wanna-one-ditemukan-dibuang-di-tempat-sampah>
- KMG. (n.d). K-Pop photo cards. *K-Popmerchandiseguide.com*. Diakses dari: <https://K-Popmerchandiseguide.com/collection/K-Pop-photo-cards>
- Larasati, D. (2018). Globalization on Culture and Identity: Pengaruh dan Eksistensi Hallyu (Korean-Wave) Versus Westernisasi di Indonesia. *Jurnal Hubungan Internasional*, 11(1), 109-120. Diakses dari: <https://e-journal.unair.ac.id/JHI/article/download/8749/5697>
- Lestarina, E., Karimah, H., Febrianti, N., Ranny., & Harlina, D. (2017). Perilaku konsumtif dikalangan remaja. *Jurnal Riset Tindakan Indonesia*. 02(2), 1-6. e-ISSN: 2503-1619. Diakses dari <https://jurnal.iicet.org/index.php/jrti/article/view/210/251>

- Malau, R. (2020). Pengaruh komunikasi teman sebaya (peer group) terhadap keputusan pembelian produk kosmetik wardah pada wanita usia 20-35 di kota bandung. e-Proceeding of Management. 7(2). Diakses dari: <https://openlibrarypublications.telkomuniversity.ac.id/index.php/management/article/download/13582/13107>
- Murisal, M. (2012). Pengaruh kelompok teman sebaya terhadap perilaku konsumtif pada remaja puteri. Kafaah: Journal of Gender Studies, 2(2), 198-218. Diakses dari: <https://www.kafaah.org/index.php/kafaah/article/viewFile/58/41>
- Nurhaliza, W. (2020). Komunikasi kelompok dalam virtual community. Komunida: Media Komunikasi dan Dakwah, 10(1), 18-38. Diakses dari: <https://ejurnal.iainpare.ac.id/index.php/komunida/article/download/1220/733>
- Pujaastawa, I (2016). Teknik wawancara dan observasi untuk pengumpulan bahan informasi. Diakses dari: [https://simdos.unud.ac.id/uploads/file\\_penelitian\\_1\\_dir/8fe233c13f4addf4cee15c68d038aeb7.pdf](https://simdos.unud.ac.id/uploads/file_penelitian_1_dir/8fe233c13f4addf4cee15c68d038aeb7.pdf)
- Rijali, A. (2018). Analisis data kualitatif. Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah, 17(33), 81-95. Diakses dari <http://jurnal.uin-antasari.ac.id/index.php/alhadharah/article/view/2374/1691>
- Setiaji, B. (1995). Konsumerisme. Akademika. No.1. Tahun XIII. Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- Sulaksono, J. & Zakaria, N. (2020). Peranan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkm) Desa Tales Kabupaten Kediri. Generation Journal, 4(1), 41-47. Diakses dari <https://ojs.unpkediri.ac.id/index.php/gj/article/view/13906/1491>
- Susetyo, D. (2021). Dinamika kelompok – pendekatan psikologi sosial. Universitas Katolik Soegijapranata: Semarang.

- Tanliana, D, Utami, L. (2022). Perilaku konsumtif penggemar korean wave di twitter (studi tentang fenomena koleksi photocard k-pop). *Koneksi*, 6(1). 184-190. Diakses dari <https://journal.untar.ac.id/index.php/koneksi/article/download/15549/9664>
- Tutiasri, R. (2016, April). Komunikasi dalam komunikasi kelompok. *Jurnal Channel*, 4(1). 81-90. Diakses dari <http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=580797&val=7244&title=KOMUNIKASI%20DALAM%20KOMUNIKASI%20KELOMPOK>
- Utami, K. (2016). Pemanfaatan Jejaring Sosial Line pada Komunikasi Kelompok Kos Putri “Naomi”. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 14(1). 48-56. Diakses dari <http://103.23.20.161/index.php/komunikasi/article/download/2119/1856>
- Suwendra, I Wayan. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Ilmu Sosial, Pendidikan, Kebudayaan, dan Keagamaan*. Badung: Nilacakra.
- Syarifuddin. (2019, Oktober). Penerapan dinamika kelompok dalam guidance course terhadap kepercayaan diri siswa. *Jurnal Ilmiah Bimbingan dan Konseling*, 1(1), 19-34. Diakses dari: <https://journal.ilinstitute.com/index.php/konseling/article/download/326/182>
- Vanderstoep, W. & Johnson, D. (2009). *Research methods for Everyday Life: Blending Qualitative and Quantitative Approaches*. Jossey-Bass, A Wiley Imprint: San Fransisco.
- Veronica, M., Paramita, S., & Utami, L. (2018). Eksploitasi Loyalitas Penggemar Dalam Pembelian Album K-Pop. *Koneksi*, 02(2). 433-440. Diakses dari [https://www.researchgate.net/publication/333722041\\_Eksploitasi\\_Loyalitas\\_Penggemar\\_Dalam\\_Pembelian\\_Album\\_K-Pop](https://www.researchgate.net/publication/333722041_Eksploitasi_Loyalitas_Penggemar_Dalam_Pembelian_Album_K-Pop)

- Wulandari, Sindy. A., Budiati, Atik C., & Nurhadi. (2018). Perilaku konsumtif peserta didik penggemar K-Pop di SMA Negeri 4 Surakarta. Jurnal FKIP. Diakses dari <https://jurnal.fkip.uns.ac.id/index.php/sosant/article/view/11782>
- Yoonji, M. (2017). G.Os & how they work. Aminoapps.com. Diakses dari: [https://aminoapps.com/c/btsarmy/page/blog/g-os-how-they-work/X0gp\\_Z0Lfgur4GQKekgLVbbQGVJodBRpXm](https://aminoapps.com/c/btsarmy/page/blog/g-os-how-they-work/X0gp_Z0Lfgur4GQKekgLVbbQGVJodBRpXm)
- Yuliani, W. (2018, Mei) Metode penelitian deskriptif kualitatif dalam perspektif bimbingan konseling. QUANTA, IKIP Siliwangi. 2(2). 83-91. Diakses dari: <https://e-journal.stkipsiliwangi.ac.id/index.php/quanta/article/download/1641/911>





## LAMPIRAN

### Matriks Penelitian

Teori	Konsep	Pertanyaan	Sumber Data
Komunikasi  Kelompok	Motivasi	Sejak kapan memulai membuka Group Order?	Pemilik/Admin
		Apa yang membuat Anda terus mengoleksi <i>photocard</i> sampai sekarang?	Anggota Group Order
		Apakah Anda pernah berpikir untuk berhenti mengoleksi <i>photocard</i> ? Jika iya, mengapa?	Anggota Group Order
		Sejak kapan memulai bergabung dalam Group Order Kimbabekidding?	Anggota Group Order
		Apa alasan dalam pembentukan Group Order?	Pemilik/Admin

		Mengapa memilih menjadi Pemilik/Admin Group Order?	Pemilik/Admin
		Mengapa memilih bergabung anggota dari Group Order Kimbabekidding?	Anggota Group Order
	Tujuan yang sama	Bagaimana komunikasi kelompok yang terjalin antar anggota Group Order?	Anggota Group Order dan Pemilik/Admin
		Apakah <i>photocard</i> yang ditawarkan dalam Group Order Kimbabekidding hanya <i>photocard</i> dari idol K-Pop Stray Kids? Adakah idol lain yang dicari oleh anggota Group Order tersebut?	Pemilik/Admin
		Bagaimana isi pesan yang dikirimkan oleh	Pemilik/Admin

		Admin ketika sedang menawarkan sebuah photocard?	
		Bagaimana bentuk isi pesan yang sering dikirimkan satu sama lain oleh anggota dalam Group Order?	Anggota Group Order
		Apakah sering terjadi balas membalas pesan antar anggota Group Order ketika Admin sedang menawarkan photocard untuk dibeli?	Anggota Group Order
		Apakah media yang digunakan untuk saling berkomunikasi antar anggota hanya pada grup saja?	Anggota Group Order
	Interdependensi	Bagaimana kegiatan jual beli yang terjadi dalam Group Order?	Anggota Group Order

		Apakah dalam kegiatan pembelian melakukan komunikasi dengan penjual dan anggota lain mengenai photocard apa yang Anda inginkan?	Anggota Group Order
		Apakah percakapan dan interaksi yang terjadi antara anggota Group Order dan Admin atau Penjual hanya berlangsung dalam Group Order saja?	Pemilik/Admin dan Anggota Group Order
		Apakah antara Admin dan Pemilik Group Order memiliki grup terpisah?	Pemilik/Admin
		Apakah ada grup lain yang terbentuk antara anggota dan Admin Group Order?	Anggota Group Order dan Pemilik/Admin Group Order

		Misalnya berupa pemesanan sharing untuk beberapa orang saja?	
	Interaksi	Apakah terdapat interaksi atau komunikasi antar anggota dalam kegiatan pembelian <i>photocard</i> dan bagaimana bentuk dari interaksi tersebut?	Anggota Group Order
		Apakah dari Group Order tersebut menciptakan kedekatan antar anggota dan berlanjut pada kegiatan percakapan lebih intens diluar Group Order?	Anggota Group Order
		Bagaimana cara Admin dan Penjual melakukan pendekatan dengan anggota Group Order lainnya?	Pemilik/Admin

Peer Group	Dinamika Peer Group	<p>Bagaimana dinamika kelompok antar anggota yang terjadi dalam Group Order Kimbabekidding? Apakah antar anggota membantu dalam kegiatan pembelian satu sama lain?</p>	Anggota Group Order
		<p>Bagaimana dinamika kelompok antar penjual dan pembeli dalam Group Order Kimbabekidding? Apakah penjual mengerti dengan baik mengenai keinginan atau <i>wishlist photocard</i> dari para anggota Group Order?</p>	Pemilik/Admin
		<p>Apakah pembelian <i>photocard</i> dalam Group Order Kimbabekidding</p>	Anggota Group Order

		dipengaruhi oleh komunikasi antara admin dan anggota Group Order lainnya?	
Perilaku Konsumtif	<i>Impulsive Buying</i>	Apa yang membuat Anda memulai untuk membeli photocard?	Anggota Group Order
		Bagaimana pendapat orang di sekitar Anda saat melihat kebiasaan Anda mengoleksi photocard? Jika ada pandangan negatif, bagaimana menurut Anda mengenai pandangan negatif tersebut?	Anggota Group Order
		Berapa jumlah PC yang sekarang dimiliki? Jika Anda belum mengetahui jumlah pasti dari photocard yang Anda punya,	Anggota Group Order

		Anda bisa menyebutkan kisaran jumlahnya.	
		Berapa rata-rata harga photocard yang Anda punya? Bisa sebutkan dari range harga paling murah sampai paling mahal dan harga rata-ratanya?	Anggota Group Order
		Jika ditotal, berapa banyak uang yang telah Anda habiskan untuk membeli <i>photocard</i> ?	Anggota Group Order
	Pembelian Tidak Rasional	Bagaimana pendapat Anda soal ungkapan " <i>rela ngabisin banyak duit cuma buat kertas</i> "?	Anggota Group Order
		Apakah pernah ada pembeli yang membeli dengan harga tinggi? Jika ada, berapa?	Pemilik/Admin



		Apakah Anda pernah membeli photocard tanpa memikirkan harga yang ditawarkan?	Anggota Group Order
		Apakah Anda pernah memaksakan diri untuk membeli photocard? Misalnya membeli photocard disaat anda tidak memiliki uang yang cukup dengan harga yang ditawarkan?	Anggota Group Order
	<i>Wasteful Buying</i>	Jika Anda memiliki uang lebih, apakah Anda akan menghabiskan uang demi <i>wishlist photocard</i> Anda atau memilih menghabiskan untuk hal lain?	Anggota Group Order
		Menurut Anda, mengapa pelanggan	Pemilik/Admin

		<p>rela membayar dengan harga yang fantastis?</p>	
		<p>Anda membeli photocard melalui <i>Group Order (GO)</i>, di mana GO mempermudah proses pembelian photocard karena menawarkan katalog dan barang yang harus dibeli. Apakah Anda merasakan kemudahan tersebut dan apakah dengan adanya GO ini Anda semakin memiliki keinginan untuk membeli photocard terus menerus?</p>	<p>Anggota Group Order</p>
		<p>Apakah pernah mendapat pelanggan yang memiliki kesulitan untuk membayar photocard?</p>	<p>Pemilik/Admin</p>

		Bagaimana menurut anda terkait hal tersebut?	
--	--	--	--

### Narasumber 1

Carmenita – Anggota *Group Order* Kimbabekidding dan Kolektor *Photocard* (Kode C)

Peneliti (Kode P)

### Transkrip Wawancara 1 (21 Maret 2023)

P: Sebelumnya, terima kasih Kak Carmenita buat waktunya ya. Silahkan Kak Carmenita boleh perkenalkan diri kakak terlebih dahulu.

C: Halo, iya jadi nama aku Carmenita, dari Bogor. Sekarang sih cuma sibuk skripsian aja nih

P: Kak Carmenita sudah mulai ngoleksi *photocard* dari kapan ini kalo boleh tahu?

C: Aslinya 2018 gitu, tapi 2018 baru kebeli satu *photocard*? Atau dua gitulah belum mengarah ke ngoleksi dan beli banyak kayak sekarang ini

P: Apa yang buat Kakak mengoleksi *photocard* sampai sekarang?

C: Sebenarnya awalnya cuma suka ngekoleksi barang aja tapi makin kebelakang karena suka aja sama foto fotonya. Aku juga gak bisa sering-sering ikut konser kalo mereka ke Indonesia karena masih kuliah waktu itu juga pandemi kan jadi gak ada konser juga jadi ya mulai koleksi *photocard* aja

P: Pernah berenti buat ngoleksi *photocard* enggak Kak?

C: Apa ya, sebenarnya gak bisa dibilang berhenti juga sih, lebih ke sekarang yang kebeli gak banyak kayak waktu pandemi? Pokoknya pas *booming* GO itu waktu pandemi gitu kan nah itu buat beli *photocard*nya bisa dibilang intens sih

P: Kak Carmenita mulai *join* GO Kimbabekidding sejak kapan?

C: Mulai *join* banyak dan macem-macem GO itu 2019, terus *join* ke GO Kimbabekidding itu kayaknya kalo gak salah 2021 an? Iya pertengahan tahun gitu

P: Kenapa Kak Carmeita memilih buat gabung ke GO Kimbabekidding?

C: Buat cari *wishlist* aku gabung ke banyak GO gitu hehe. Pokoknya cari deh harga yang masuk di *budget* dan ya pas banget waktu itu joinnya dari mana ya? Lupa dari twitter atau di *invite* temen pokoknya di GO Kimbabekidding suka *drop* yang murah-murah buat wishlist *photocard* Lee Know aku

P: Boleh diceritain enggak Kak, komunikasi kelompok yang terjalin antar anggota GO Kimbabekidding itu gimana saja?

C: Komunikasinya ya sekedar saling coret-coret buat beli PC aja gitu. Kadang kan ada yang saling bantu sama jadi kayak tim hore buat dapetin *wishlist* begitu haha

P: Contoh isi pesan yang sering dikirim antar anggota GO itu gimana Kak?

C: Misalkan ada jajan baru di *drop* sama *admin* ya, terus habis itu rame deh kan saling coret. Nah itu kadang ada yang saling bantuin begitu buat coretin, kayak bilang ke *admin* yang ngedrop jajan kalo dia coret itu nanti di operslot ke teman yang dia bantuin. Ada juga kadang bareng sama adminnya suka ngegodain kalo ada *wishlist* tapi tagihan tax aku lagi bengkak dan aku gak ambil, nanti mereka pasti bilang ih mending nyesel beli daripada nyesel gak beli loh. Yaudah deh jadinya nyoret hahaha

P: Berarti sering ya di grup itu saling *reply* pesan waktu *admin* ngedrop jajan *photocard*?

C: Yaa kalo sering pasti ada yang saling *ngereply* sih enggak, cuma emang sering kadang jadi saling ngobrolin *wishlist* atau yaa harga *photocard* dipasaran gitu sama member GO lain atau bahkan sama *adminnya*.

P: Untuk media yang digunakan buat saling berkomunikasi antar anggota itu cuma di grup saja ya Kak?

C: Kalo aku sendiri sih banyak juga teman-teman yang pindah ke *personal chat*. Biasanya kalo ngurusin *operslot* begitu atau ada yang biasanya *ngechat* nego buat *take photocard* yang sudah aku coret soalnya itu juga *wishlist* mereka tapi mereka kalah cepet dari aku nyoretnya. Ohh ada juga sih yang lanjut malah jadi fangirlingan begitu bahas apa aja deh yang baru *happening*, album baru, Stray Kids mau *comeback*, atau bahas tentang K-Pop lain gitu.

P: Boleh diceritain sedikit enggak kak terkait kegiatan jual beli dari GO Kimbabekidding itu gimana?

C: Biasanya go akan ngedrop sesuatu berupa foto jajanan gitu sih terus tertera harganya dan kalau kita mau tinggal coret dan biasanya akan di totalin besertan fee fee yang harus di bayar dan biasanya *paymentnya* di kasih jangka waktu kalau enggak biasanya ada dendanya dan untuk barangnya sampe bisa 1 ampe 2 bulan tergantung warehouse atau pengirimannya

P: Kalo komunikasi sama *admin* gitu sering enggak Kak?

C: Sering, biasanya di grup nanyain ada jajan apa hari ini atau ada jajan enggak hehe. Biasanya juga *request* biar *adminnya* tahu mau nyelem *photocard* apa gitu hehehe, sekalian biasanya nitip kalo nyelem ada *photocard wishlist* yang murah hehe

P: Berarti komunikasi sama *adminnya* cuma di grup aja ya?

C: Iya, aku sih paling sering emang di grup aja sih. Paling kalo *personal chat* itu kalo lagi konfirmasi tagihan atau salah itung tagihan di *notes* gitu

P: Untuk grup nya sendiri, Kakak pernah enggak *join* ke grup lain yang terbentuk dari GO Kimbabekidding? Grup yang isinya lebih kecil anggotanya yang isinya pemesanan berupa *sharing*? Atau semua mengarah di satu jalur aja dalam GO Kimbabekidding?

C: Pernah waktu itu ikutan *sharing* jadi isinya cuma anak-anak *sharing* itu aja satu tagihan. Dibentuk grup *sharing* soalnya biar gampang karena waktu itu dikasih akses buat masuk akun yang *track* pemesanan sama ada *benefit* bisa nonton *special video* di *Weverse*. Di grup itu jadi bahas deh misalkan siapa yang mau nonton dan akses di jam berapa. Biar gak tabrakan

P: Interaksi sama komunikasi antar anggota GO Kimbabekidding berarti cukup aktif ya Kak? Setiap ada drop jajan pasti pada muncul?

C: Biasanya muncul beberapa yang sekedar *tag* temennya kalo ada jajan yang mungkin lagi dicari sama temennya. Bantu cariin *wishlist* gitu deh, tapi ada bumbu kayak kalo ga beli sekarang nyesel loh mumpung ada harga murah hahaha. Kadang berhasil tuh, aku korbannya hahaha pokoknya kalo ada yang murah mah gas

P: Dari GO berarti dapet temen banyak ya Kak?

C: Lumayan nambah temennya. Soalnya kan kayak kesukaannya sama gitu jadi lebih match aja kalo ngobrol. Paling kalo di grup udah asik gitu lanjut di personal chat aja, terus tuker-tukeran sosmed, IG, TikTok, ada juga yang kalo se domisili bisa ketemuan gitu buat dateng ke *event* bareng. Bahas juga tuh tentang harga *photocard*, tuker-tukeran info kayak harga pasar *wishlist* aku itu sekarang berapa, pernah nemu berapa aja yang di *drop*, nah ntar kalo saling tahu *wishlist* sama *budget*nya kan bisa saling bantuin nyoret kalo ada drop-dropan murah hahaha

P: Boleh diceritain enggak Kak, gimana sih dinamika kelompok antar anggota yang terjadi di GO Kimbabekidding?

C: Yaaa pastinya seputar ngobrolin harga *photocard* sekarang, ngobrolin *comeback idol* yang pastinya bakal nambah lagi *wishlist photocardnya*, terus saling bantu nyariin *template photocard idolnya*. Biasanya itu ngebantu *admin* tuh *template gambar photocard* yang jadi *wishlist* kita. Biar *admin* lebih gampang gitu kalo mau cariin *wishlist* kita udah tahu wujud gambar *photocardnya* gimana. Terus juga saling bantu *admin* yang mungkin enggak begitu tahu harga pasar buat nawar ke seller buat ambil banyak biar dapet diskon

P: Kakak pernah gak beli *photocard* karena pengaruh dari temen satu GO atau karena tawaran dari *admin* yang *drop photocard* murah?

C: Pernah banget dong haha. Kayaknya *admin* itu bisaan banget cari harga yang murah-murah terus di *drop* deh ke grup. Suka ke goda juga kan sama anak-anak GO yang bilang udah *take* aja daripada ntar mahal loh haha yaudah deh akhirnya kecoret itu *photocard* haha, mendingan *take* terus *opslot* atau jual lagi aja daripada nyesel gak dapet haha

P: Apasih yang bikin Kakak memutuskan buat mulai beli *photocard*?

C: Suka koleksi sesuatu, terus tertarik aja sama foto-foto dari *photocard* Stray Kids, apalagi Lee Know haha lucu sama ganteng-ganteng *photocardnya* tapi kalo udah ada yang murah beuh *war nya* sama anggota lain juga susah haha

P: Gimana pendapat orang terdekat dan sekitar tentang *photocard* yang dibeli? Ada pandangan negatif enggak Kak? Kalo ada, gimana Kakak menyikapi pandangan tersebut?

C: Selama ini gaada tanggapan negatif selama pembelian *photocard* sih dari temen satu GO ataupun di sosmed lain. Kalo adapun aku diemin aja biasanya, orang ini hobi juga sih dan gak ngerugiin dia

P: Kira-kira udah berapa banyak *photocard* yang Kakak punya?

C: Kalau dulu pernah lebih dari 50 gitu tapi buat sekarang yang disimpan sih gak sebanyak itu. Udah berkurang soalnya ada juga yang udah aku jual beberapa

P: Berapa rata-rata harga *photocard* yang Kakak punya? Bisa sebutkan dari *range* harga paling murah sampai paling mahal dan harga rata-ratanya?

C: Seingat aku pernah dulu yang paling murah itu di lima belas ribuan? Dan yang paling mahal kebeli sama aku satu *photocard* itu sampe tujuh ratus ribu

P: Kalau Kakak berkenan menyebutkan, kalau ditotal, berapa banyak uang yang sudah Kakak habiskan untuk membeli *photocard*?

C: Sejujurnya aku gak pernah ngitung berapa *photocard* total yang udah aku beli, tapi paling kalo diinget dan di kira-kira ya bisa deh kasarannya sekitar enam jutaan semua

P: Gimana pendapat Kakak soal ungkapan “rela ngabisin banyak duit cuma buat kertas”?

C: Menurutku semua orang pasti akan rela ngabisin uang untuk hobinya, walaupun PC selalu di pandang adalah kertas yang gak penting tapi banyak juga orang orang koleksi kertas kayak peranko dan lain lain jadi hal itu harusnya gak harus menyudutkan kolektor kertas

P: Kakak pernah gak membeli *photocard* tanpa memikirkan harga yang ditawarkan?

C: Kalo ini gak pernah. Soalnya jadi kolektor Lee Know itu bener-bener harus sabar sih, harganya kadang suka gak ngotak mahalnyanya tapi juga besoknya dapet harga yang wajar sesuai pasaran tapi kadang bisa juga yang murah.

P: Kalau memaksakan diri untuk beli *photocard wishlist* yang sebenarnya jauh harganya dari *budget* pernah?

C: Nah kalo ini pernah haha. Kalo udah demi *wishlist* dan memang susah banget didapet, kalo ketemu yag jual aja udah bersyukur, buat harga ya bisalah diusahakan

P: Kalau Kakak punya uang lebih, Kakak memilih buat habiskan uang buat *wishlist photocard* atau untuk kebutuhan hal lain?

C: Pastinya kebutuhan dulu dong apalagi kalo kebutuhan mendesak gitu. Soal hobi emang nomer satu, tapi tetep bisa dikesampingkan karena kalo kebutuhannya mendesak juga *photocardnya* gak bisa bantu apa apa haha



P: Kakak merasakan kemudahan dalam pembelian *photocard* dari GO enggak?

C: Jelas dong, *join* ke GO Kimbabekidding aja itu gunanya buat cari *photocard* yang murah-murah hahaha. Jadi ada GO jelas banget bantuin para kolektor untuk dapetin *wishlist* dengan harga yang masuk akal

P: Dari kemudahan itu bikin kakak jadi makin pengen dan semangat buat beli *photocard* terus enggak?

C: Wah kalo itu sih enggak juga. Cuma ya gak bisa ngelak kalo GO itu bener-bener godaan, apalagi kalo udah kena *tag*, beuh yaudah deh mau gak mau kan pasti kepo ini ada *drop* apa nih, pilihannya cuma berakhir menahan nafsu atau kalah malah nyoret hahaha

### Koding 1

Carmenita – Anggota *Group Order* Kimbabekidding dan Kolektor *Photocard* (Kode C)

Peneliti (Kode P)

KODE	TRANSKRIP	INTISARI	TOPIK & KONSEP
001	<p>P: Kak Carmenita sudah mulai ngoleksi <i>photocard</i> dari kapan ini kalo boleh tahu?</p> <p>C: Aslinya 2018 gitu, tapi 2018 baru kebeli satu <i>photocard</i>? Atau dua gitulah belum mengarah ke ngoleksi dan beli banyak kayak sekarang ini</p>	<p>Mulai mengoleksi <i>photocard</i> sejak 2018 dan berlanjut hingga saat ini.</p>	<p><i>K-Popers</i> sebagai kolektor <i>photocard</i></p>

002	<p>P: Apa yang buat Kakak mengoleksi <i>photocard</i> sampai sekarang?</p> <p>C: Sebenarnya awalnya cuma suka ngekoleksi barang aja tapi makin kebelakang karena suka aja sama foto fotonya. Aku juga gak bisa sering-sering ikut konser kalo mereka ke Indonesia karena masih kuliah waktu itu juga pandemi kan jadi gak ada konser juga jadi ya mulai koleksi <i>photocard</i> saja</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alasan mengoleksi <i>photocard</i> karena memang menyukai mengoleksi barang</li> <li>- Sebagai bentuk dukungan lain karena tidak dapat hadir dan menonton konser idolanya</li> </ul>	<p>Faktor mengoleksi <i>photocard</i></p> <p>Daya tarik <i>idol</i></p>
003	<p>P: Pernah berenti buat ngoleksi <i>photocard</i> enggak Kak?</p> <p>C: Apa ya, sebenarnya gak bisa dibilang berhenti juga sih, lebih ke sekarang yang kebeli gak banyak kayak waktu pandemi? Pokoknya pas <i>booming</i> GO itu waktu pandemi gitu kan nah itu buat beli <i>photocardnya</i> bisa dibilang intens sih</p>	<p>Pandemi membuat hobi mengoleksi <i>photocard</i> semakin tinggi</p>	<p>Faktor mengoleksi <i>photocard</i></p>
004	<p>P: Kak Carmenita mulai <i>join</i> GO Kimbabekidding sejak kapan?</p>	<p>Bergabung pada <i>Group Order</i> Kimbabekidding</p>	<p>Preferensi narasumber</p>

	<p>C: Mulai <i>join</i> banyak dan macem-macem GO itu 2019, terus <i>join</i> ke GO Kimbabekidding itu kayaknya kalo gak salah 2021 an? Iya pertengahan tahun gitu</p>	<p>sejak 2021</p>	
005	<p>P: Kenapa Kak Carmeita memilih buat gabung ke GO Kimbabekidding?</p> <p>C: Buat cari <i>wishlist</i> aku gabung ke banyak GO gitu hehe. Pokoknya cari deh harga yang masuk di <i>budget</i> dan ya pas banget waktu itu <i>joinnya</i> dari mana ya? Lupa dari twitter atau di <i>invite</i> temen pokoknya di GO Kimbabekidding suka <i>drop</i> yang murah-murah buat <u><i>wishlist photocard</i></u> Lee Know aku</p>	<p>- Menjadi anggota dari <i>Group Order</i> Kimbabekidding karena ingin mendapatkan <i>photocard wishlist</i> dengan harga sesuai <i>budget</i></p> <p>- Bergabung karena ajakan teman</p>	<p>Komunikasi kelompok teman sebaya</p>
006	<p>P: Bagaimana komunikasi kelompok yang terjalin dalam <i>Group Order</i> Kimbabekidding?</p> <p>C: Komunikasinya ya sekedar saling coret-coret buat beli PC aja gitu. Kadang kan ada yang saling</p>	<p>- Komunikasi yang terjalin antar anggota saling mengingat <i>wishlist</i> dari anggota lain dan membantu</p>	<p>Komunikasi kelompok dalam <i>Group Order</i></p>

	<p>bantu sama jadi kayak tim hore buat dapetin <i>wishlist</i> begitu. Misalkan ada jajan baru di <i>drop</i> sama <i>admin</i> ya, terus habis itu rame deh kan saling coret. Nah itu kadang ada yang saling bantuin begitu buat coretin, kayak bilang ke <i>admin</i> yang ngedrop jajan kalo dia coret itu nanti di operslot ke teman yang dia bantuin. Ada juga kadang bareng sama adminnya suka ngegodain kalo ada <i>wishlist</i> tapi tagihan tax aku lagi bengkak dan aku gak ambil, nanti mereka pasti bilang ih mending nyesel beli daripada nyesel gak beli loh. Yaudah deh jadinya nyoret hahaha</p>	<p>anggota lain untuk menjadi perantara pembelian <i>photocard</i> semetara - Saling meyakinkan satu sama lain untuk membeli <i>photocard</i></p>	
007	<p>P: Untuk media yang digunakan buat saling berkomunikasi antar anggota itu cuma di grup saja ya Kak?</p> <p>C: Kalo aku sendiri sih banyak juga teman-teman yang pindah ke <i>personal chat</i>. Biasanya kalo</p>	<p>Percakapan antara anggota dapat berlanjut pada <i>personal chat</i> dengan pembahasan topik yang sama mengenai <i>photocard</i> dan <i>idol</i></p>	<p>Media interaksi antar anggota <i>Group Order</i></p>

	<p>ngurusin <i>operslot</i> begitu atau ada yang biasanya ngechat nego buat <i>take photocard</i> yang sudah aku coret soalnya itu juga <i>wishlist</i> mereka tapi mereka kalah cepet dari aku nyoretnya. Ohh ada juga sih yang lanjut malah jadi fangirlingan begitu bahas apa aja deh yang baru <i>happening</i>, album baru, Stray Kids mau <i>comeback</i>, atau bahas tentang K-Pop lain gitu.</p>		
008	<p>P: Kalo komunikasi sama <i>admin</i> gitu sering enggak Kak?  C: Sering, biasanya di grup nanyain ada jajan apa hari ini atau ada jajan enggak hehe. Biasanya juga <i>request</i> biar <i>adminnya</i> tahu mau nyelem <i>photocard</i> apa gitu hehehe, sekalian biasanya nitip kalo nyelem ada <i>photocard wishlist</i> yang murah hehe</p>	<p>Komunikasi dan interaksi dengan <i>admin</i> dilakukan dalam <i>Group Order</i> untuk menitipkan pesanan <i>photocard wishlist</i></p>	<p>Dinamika komunikasi</p>
009	<p>P: Interaksi sama komunikasi antar anggota GO Kimbabekidding</p>	<p>- Antar anggota <i>Group Order</i> Kimbabekidding</p>	<p>Dinamika kelompok</p>

	<p>berarti cukup aktif ya Kak? Setiap ada drop jajan pasti pada muncul?</p> <p>C: Biasanya muncul beberapa yang sekedar <i>tag</i> temennya kalo ada jajan yang mungkin lagi dicari sama temennya. Bantu cariin <i>wishlist</i> gitu deh, tapi ada bumbu kayak kalo ga beli sekarang nyesel loh mumpung ada harga murah hahaha. Kadang berhasil tuh, aku korbannya hahaha pokoknya kalo ada yang murah mah gas</p>	<p>saling menawarkan <i>photocard</i> yang sedang ditawarkan oleh admin</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Membantu anggota lain mendapatkan <i>photocard wishlist</i></li> </ul>	
010	<p>P: Boleh diceritain enggak Kak, gimana sih dinamika kelompok antar anggota yang terjadi di GO Kimbabekidding?</p> <p>C: Yaaa pastinya seputar ngobrolin harga <i>photocard</i> sekarang, ngobrolin <i>comeback idol</i> yang pastinya bakal nambah lagi <i>wishlist photocardnya</i>, terus saling bantu nyariin <i>template photocard idolnya</i>. Biasanya itu ngebantu <i>admin</i> tuh <i>template</i> gambar</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membantu <i>admin</i> memudahkan mencariin <i>wishlist</i> dengan menunjukkan gambar <i>photocard</i> tersebut pada admin</li> <li>- Interaksi antar anggota berupa pembahasan <i>idol</i></li> </ul>	<p>Dinamika kelompok dalam <i>peer group</i></p>

	<p><i>photocard</i> yang jadi <i>wishlist</i> kita.</p> <p>Biar <i>admin</i> lebih gampang gitu kalo mau cariin <i>wishlist</i> kita udah tahu wujud gambar <i>photocard</i>nya gimana. Terus juga saling bantu <i>admin</i> yang mungkin enggak begitu tahu harga pasar buat nawar ke <i>seller</i> buat ambil banyak biar dapet diskon</p>		
011	<p>P: Kakak pernah gak beli <i>photocard</i> karena pengaruh dari temen satu GO atau karena tawaran dari <i>admin</i> yang <i>drop photocard</i> murah?</p> <p>C: Pernah banget dong haha. Kayaknya <i>admin</i> itu bisaan banget cari harga yang murah-murah terus di <i>drop</i> deh ke grup. Suka ke goda juga kan sama anak-anak GO yang bilang udah <i>take</i> aja daripada ntar mahal loh haha yaudah deh akhirnya kecoret itu <i>photocard</i> haha, mendingan <i>take</i> terus <i>opslot</i></p>	<p>Pembelian <i>photocard</i> terjadi karena pengaruh dari ajakan <i>admin</i> dan anggota <i>Group Order</i> lain</p>	<p>Dinamika kelompok dalam keputusan pembelian <i>photocard</i></p>

	atau jual lagi aja daripada nyesel gak dapet haha		
012	<p>P: Kira-kira udah berapa banyak <i>photocard</i> yang Kakak punya?</p> <p>C: Kalau dulu pernah lebih dari 50 gitu tapi buat sekarang yang disipen sih gak sebanyak itu. Udah berkurang soalnya ada juga yang udah aku jual beberapa</p>	<p>Total <i>photocard</i> yang dimiliki pernah mencapai lebih dari 50 <i>photocard</i> namun saat ini sudah sedikit berkurang karena beberapa dijual kembali</p>	<p>Jumlah <i>photocard</i> yang dikoleksi</p>
013	<p>P: Berapa rata-rata harga <i>photocard</i> yang Kakak punya? Bisa sebutkan dari <i>range</i> harga paling murah sampai paling mahal dan harga rata-ratanya?</p> <p>C: Seingat aku pernah dulu yang paling murah itu di lima belas ribuan? Dan yang paling mahal kebeli sama aku satu <i>photocard</i> itu sampe tujuh ratus ribu</p>	<p>- Pengeluaran terkecil untuk <i>photocard</i> sebesar Rp 15.000,00</p> <p>- Pengeluaran terbesar untuk <i>photocard</i> sebesar kurang lebih Rp 700.000,00 untuk satu <i>photocard</i></p>	<p>Harga <i>photocard</i> yang dikoleksi</p> <p>Harrga <i>photocard</i> di pasaran</p>
014	<p>P: Kalau Kakak berkenan menyebutkan, kalau ditotal, berapa banyak uang yang sudah Kakak</p>	<p>Total keseluruhan pengeluaran untuk <i>photocard</i> kurang lebih sekitar Rp 6.000.000,00</p>	<p>Total pengeluaran</p>



	<p>habiskan untuk membeli <i>photocard</i>?</p> <p>C: Sejujurnya aku gak pernah ngitung berapa <i>photocard</i> total yang udah aku beli, tapi paling kalo diinget dan di kira-kira ya bisa deh kasarannya sekitar enam jutaan semua</p>		
015	<p>P: Gimana pendapat Kakak soal ungkapan “rela ngabisin banyak duit cuma buat kertas”?</p> <p>C: Menurutku semua orang pasti akan rela ngabisin uang untuk hobinya, walaupun PC selalu di pandang adalah kertas yang gak penting tapi banyak juga orang orang koleksi kertas kayak perangko dan lain lain jadi hal itu harusnya gak harus menyudutkan kolektor kertas</p>	<p>- Mengoleksi <i>photocard</i> adalah sebuah hobi</p>	<p>Tanggapan mengenai kegiatan mengoleksi <i>photocard</i></p>
016	<p>P: Kakak pernah gak membeli <i>photocard</i> tanpa memikirkan harga yang ditawarkan?</p>	<p>- Tidak pernah melakukan pembelian tanpa memikirkan harga</p>	<p>Perilaku konsumtif kolektor <i>photocard</i></p>

	<p>C: Kalo ini gak pernah. Soalnya jadi kolektor Lee Know itu bener-bener harus sabar sih, harganya kadang suka gak ngotak mahalnya tapi juga besoknya dapet harga yang wajar sesuai pasaran tapi kadang bisa juga yang murah</p>	<p>- Memiliki budget pengeluaran untuk pembelian <i>photocard</i></p>	
017	<p>P: Kalau memaksakan diri untuk beli <i>photocard wishlist</i> yang sebenarnya jauh harganya dari <i>budget</i> pernah?</p> <p>C: Nah kalo ini pernah haha. Kalo udah demi <i>wishlist</i> dan memang susah banget didapet, kalo ketemu yag jual aja udah bersyukur, buat harga ya bisalah diusahakan</p>	<p>Memprioritaskan pembelian <i>photocard</i> yang sudah menjadi <i>wishlist</i> dengan harga berapapun</p>	<p>Perilaku konsumtif kolektor <i>photocard</i></p>
018	<p>P: Kalau Kakak punya uang lebih, Kakak memilih buat habiskan uang buat <i>wishlist photocard</i> atau untuk kebutuhan hal lain?</p> <p>C: Pastiya kebutuhan dulu dong apalagi kalo kebutuhan mendesak gitu. Soal hobi emang nomer satu, tapi tetep bisa dikesampingkan</p>	<p>Tetap memprioritaskan kebutuhan pokok yang mendesak namun tidak melupakan <i>photocard</i> yang sudah menjadi <i>wishlist</i></p>	<p>Prioritas kolektor <i>photocard</i></p>

	<p>karena kalo kebutuhannya mendesak juga <i>photocardnya</i> gak bisa bantu apa apa haha</p>		
019	<p>P: Kakak merasakan kemudahan dalam pembelian <i>photocard</i> dari GO enggak?</p> <p>C: Jelas dong, <i>join</i> ke GO Kimbabekidding aja itu gunanya buat cari <i>photocard</i> yang murah-murah hahaha. Jadi ada GO jelas banget bantuin para kolektor untuk dapetin <i>wishlist</i> dengan harga yang masuk akal</p>	<p>Kehadiran <i>Group Order</i> dirasakan oleh para kolektor <i>photocard</i> dan memberi kemudahan dalam mendapatkan <i>wishlist photocard</i></p>	<p>Peran <i>Group Order</i> dalam pembelian <i>photocard</i></p>
020	<p>P: Dari kemudahan itu bikin kakak jadi makin pengen dan semangat buat beli <i>photocard</i> terus enggak?</p> <p>C: Wah kalo itu sih enggak juga. Cuma ya gak bisa ngelak kalo GO itu bener-bener godaan, apalagi kalo udah kena <i>tag</i>, beuh yaudah deh mau gak mau kan pasti kepo ini ada <i>drop</i> apa nih, pilihannya cuma berakhir menahan nafsu atau kalah malah nyoret hahaha</p>	<p><i>Group Order</i> menjadi salah satu faktor kegiatan perilaku konsumtif terjadi karena perngaruh antar anggota</p>	<p>Dinamika kelompok dalam membentuk perilaku konsumtif</p>

### ***Axial Coding 1***

1. Mengoleksi *photocard* sejak 2018 hingga saat ini karena menyukai kegiatan mengoleksi barang.
2. Pandemi membuat hobi mengoleksi *photocard* semakin meningkat
3. Bergabung dalam *Group Order Kimbabekidding* sejak 2021 karena ajakan teman untuk mendapatkan *photocard wishlist* sesuai *budget*
4. Komunikasi kelompok yang terjalin dalam *Group Order Kimbabekidding* berupa kegiatan pembelian *photocard* antar anggota dengan admin serta kegiatan saling membantu antar anggota untuk mendapatkan *wishlist*nya masing-masing dengan kegiatan menawarkan bantuan berupa membantu menyoretkan *photocard wishlist* dari anggota lain lalu melakukan *operslot*
5. Interaksi dengan *admin* dalam *Group Order* berupa kegiatan menitipkan untuk mencari *photocard wishlist* lalu *admin* akan mencari dan kembali menawarkan pada *Group Order*
6. Topik yang dibahas dalam *Group Order Kimbabekidding* berupa harga pasaran dari *photocard*, kegiatan *comeback* dari *idol*, *template photocard* pada album *wishlist*, serta kegiatan anggota *Group Order* yang saling mengajak untuk melakukan pembelian *photocard* bersama agar *wishlist* cepat terpenuhi.
7. Pembelian *photocard* terjadi karena pengaruh ajakan dari *admin* serta anggota *Group Order* yang berhasil meyakinkan agar melakukan pembelian pada *photocard* tersebut.
8. Jumlah *photocard* yang dimiliki kurang lebih 50 *photocard* dengan total pengeluaran terkecil sebanyak Rp 15.000,00 dan pengeluaran terbesar untuk satu *photocard*

sebanyak kurang lebih Rp 700.000,00, sehingga untuk total pengeluaran pembelian *photocard* sebesar kurang lebih Rp 6.000.000,00 hingga saat ini.

9. Pembelian *photocard* ditentukan dengan budget yang sudah ditetapkan dengan memprioritaskan *photocard wishlist* dengan harga berapapun
10. Tetap menjadikan kebutuhan pokok sebagai prioritas daripada kegiatan pembelian *photocard*
11. Kehadiran *Group Order* Kimbabekidding membantu kolektor *photocard* dalam mengumpulkan *wishlistnya* dan menjadi wadah interaksi dan komunikasi anggota *Group Order* dalam pembentukan perilaku konsumtif

### ***Selective Coding 1***

Kegiatan pembelian *photocard* sudah dilakukan oleh narasumber 1 sejak 2018 namun narasumber 1 mengakui bahwa intensitas pembelian bertambah ketika sudah mulai mengenal dan masuk dalam *Group Order* Kimbabekidding. Mengoleksi *photocard* dilakukan karena menyukai kegiatan mengoleksi barang serta ajakan dari teman yang sudah lebih dulu masuk kedalam *Group Order* Kimbabekidding dan memberitahu bahwa *wishlist* yang dimiliki oleh narasumber 1 sering bermunculan dalam *Group Order* Kimbabekidding dengan harga yang terjangkau.

Interaksi dan komunikasi yang terjalin pada percakapan dalam *Group Order* Kimbabekidding berupa admin yang sering menawarkan *photocard* dengan harga murah sehingga anggota lain mulai saling menawarkan dan membantu agar narasumber 1 ikut melakukan pembelian *photocard wishlistnya* yang kebetulan ikut ditawarkan oleh admin. Narasumber 1 sendiri sudah memiliki budget untuk *photocard wishlist* yang akan dibeli, namun jika harga yang ditawarkan lebih tinggi dan keberadaan *photocard* tersebut sulit ditemukan lagi, maka narasumber 1 bersedia untuk membeli dengan harga yang diluar

budget miliknya. Jumlah photocard yang dimiliki saat ini kurang lebih sekitar 50 photocard dengan harga termurah yang pernah didapatkan sebesar Rp 15.000,00 dan yang termahal sebesar Rp 700.000,00 untuk satu photocard saja.

Pengeluaran yang sudah dikeluarkan oleh narasumber 1 dalam kegiatan menjadi kolektor photocard sebanyak kurang lebih Rp 6.000.000,00. Meskipun narasumber 1 mengatakan bahwa dirinya lebih memprioritaskan kebutuhan pokoknya, namun pengeluaran sebagai kolektor akan tetap berjalan jika wishlist photocard yang diinginkan muncul. Kehadiran Group Order Kimbabekidding menjadikan para kolektor photocard lebih mudah dalam melakukan transaksi pembelian photocard serta mendapatkan banyak informasi yang dibagikan oleh anggota lain. Narasumber 1 juga mengatakan bahwa mengikuti Group Order Kimbabekidding berarti siap untuk menahan godaan untuk membeli photocard atau akan berakhir kalah dan berakhir membeli photocard tersebut.

## **Narasumber 2**

Bearna – Anggota Group Order Kimbabekidding dan Kolektor Photocard (Kode B)  
Peneliti (Kode P)

## **Transkrip Wawancara 2 (07 Maret 2023)**

P: Thank you buat Bearna yang mau luangin waktunya buat jawabin beberapa pertanyaan dari aku. Boleh di mulai dari perkenalan diri singkat nih

B: Aku Bearna, sekarang sih domisilinya di Cikarang. Aku sekarang semester akhir nyambi kerja juga

P: Bearna kalo boleh tahu udah jadi *KPopers* dari kapan nih?

B: Kalo jadi K-Popersnya itu Juli 2009. Kalo GO itu aku udah tahu dari lama banget sekitar SMP, tapi kayanya tuh waktu itu beda gitu penyebutannya. Terus aku gak begitu *into to*

*buying merch*, jadi gak pernah join atau cari tahu dan hanya sekedar tahu. Jarang juga GO tahun segitu. Kalo bener-bener tahu dan paham soal GO tuh pas kuliah, jaman pandemi aku sempet tanya-tanya ke temen gitu, kayanya sekitar 2020. Join GO dan untuk mulai ikutan beli dari GO itu 2021.

P: Apa yang membuat Anda terus mengoleksi *photocard* sampai sekarang?

B: Harganya murah, walaupun gak semurah itu tapi bedanya lumayan banget dari *photocard* yang udah *ready in a* kan lumayan ya wak ya bisa ditabung buat beli yang lain hahaha, apalagi GO sering gak ambil untung banyak jadi enak aja gitu

P: Apakah Anda pernah berpikir untuk berhenti mengoleksi *photocard*? Jika iya, mengapa?

B: Berhenti sih gak, paling gak sesering dulu lagi belinya, tapi tetep beli haha bohong banget kalo mau *rest* jajan itu pasti nanti balik nyemplung lagi

P: Sejak kapan memulai bergabung dalam GO Kimbabekidding?

B: Waktu itu diajakin temen sekitar pertengahan 2021 apa ya? Gak inget banget bulannya tapi terus baru jajan aktif itu akhir 2021 sampe 2022 sih

P: Mengapa memilih bergabung anggota dari GO Kimbabekidding?

B: Diajakin temen yang udah duluan masuk ke GO itu, terus dikasih tahu kalo *adminnya* suka *drop* harga diluar nalar murahnya haha ya jelas gas dong aku minta tolong temenku izin ke *admin* buat masukin aku dan akhirnya aku masuk hehe

P: Bagaimana komunikasi kelompok yang terjalin antar anggota *Group Order*?

B: Komunikasinya gak cuma dari admin yang rame *drop* jajanan, ada juga member lain yang sekedar saling ngomporin temennya buat coret *drop-dropan admin* soalnya ada *wishlist*, terus juga *admin* suka nanya pada mau nitip apa waktu sebelum admin nyelem nyari *drop-dropan*

P: Bagaimana bentuk isi pesan yang sering dikirimkan satu sama lain oleh anggota dalam *Group Order*?

B: Aktivitasnya gak cuma nawarin, *admin* drop jajan, tapi *admin* juga suka ngegodain kalo udah ada *hilar* mau *comeback* gitu pasti ntar *admin* rajin *drop* jajan katanya suruh cepet-cepet selesin *wishlist* yang sekarang biar gak numpuk sama *wishlist* yang baru haha. Anggota lainnya juga suka ngobrolin *updatean* bias mereka atau kalo ada *merchandise* yang gak masuk akal dan dapet *benefit photocard* pasti pada bahas harganya mahal atau enggak, ada yang juga bantuin *wishlist* temennya, jadi gak cuma *adminnya* yang kerja haha

P: Apakah sering terjadi balas membalas pesan antar anggota *Group Order* ketika *Admin* sedang menawarkan *photocard* untuk dibeli?

B: Sering, rame banget deh kalo soal ngomporin biar pada jajan haha lucu tapi aku ya sering jadi yang ngomporin maupun yang kena kompor haha

P: Apakah media yang digunakan untuk saling berkomunikasi antar anggota hanya pada grup saja?

B: Kalo aku sendiri sebenarnya bukan pengguna LINE, buat *chatting* setiap harinya aku pake Whatsapp. Pake LINE cuma buat jajan aja. Kadang ada yang *personal chat* di LINE gitu nawarin *operslot* atau minta bantuin cariin *wishlist*, ya awalnya dari GO itu kan kita saling bales-balesan *chat* waktu *admin* habis *drop* jajan. Kalo udah jadi deket dan klop biasanya dari *personal chat* LINE bisa pindah ke Whatsapp, tuker-tukeran *username* Twitter atau Instagram

P: Bagaimana kegiatan jual beli yang terjadi dalam *Group Order*?

B: *Admin* GO nyelem *photocard* yg dijual dari *seller* misal *seller* luar di sosmed biasanya di Twitter, terus *adminnya* hubungin *seller* untuk harga, setelah dapet harga, drop di GO. Nah *membernya* langsung milih apa yang dimau lewat coret gitu. Terus buat harga dari *seller* cara ngitungnya kalo tulisannya 0.2 artinya 2000 won, tinggal dikali 10.000 aja. Nah nanti terus kan kaliin aja 2000 won nya sama *rate* GO hari itu, misalnya ratenya 12.8 jadi harganya Rp



25.600,00 itu tapi sebutannya harga kotornya soalnya belum sama *tax* sama bagi-bagi *shipping* juga

P: Apakah dalam kegiatan pembelian melakukan komunikasi dengan penjual dan anggota lain mengenai *photocard* apa yang Anda inginkan?

B: Paling naroh *wishlist* di album aja terus kalo misalkan *admin* nanya nawarin pada mau nitip apa sebelum mereka nyelem suka nongol di grup nitip *photocard wishlist* sama paling titipan temen juga sekalian aku kasih tau ke *admin* biar bisa sekalian dicariin siapa tau bisa dapet satu *seller* jadi nanti semakin banyak yang coret semakin murah *shippingnya* soalnya dibagi sama banyaknya yang coret per *photocard*

P: Apakah percakapan dan interaksi yang terjadi antara anggota *Group Order* dan *Admin* atau Penjual hanya berlangsung dalam *Group Order* saja?

B: Aku jarang *personal chat* ke *admin* atau ke Kak Tash soalnya emang gak ada perlu kayak izin telat bayar tagihan dan lain-lain, jadi lebih sering interaksi sama komunikasi di grup aja

P: Apakah ada grup lain yang terbentuk antara anggota dan *Admin Group Order*? Misalnya berupa pemesanan *sharing* untuk beberapa orang saja?

B: Kayaknya ada tapi aku gak pernah join karena gak ikut pas beli *sharingan* yang perlu akun bareng-bareng gitu

P: Apakah terdapat interaksi atau komunikasi antar anggota dalam kegiatan pembelian *photocard* dan bagaimana bentuk dari interaksi tersebut?

B: Paling ya pada saling ngajak terus ngomporin biar ikutan jajan ikutan nyoret haha. Terus pada kayak ih mending beli sekarang daripada ntar-ntaran keburu mahal atau malah jarang lewat gitu sih haha. Jatohnya biar dia gak jajan sendiri aja biar ada temennya haha

P: Apakah dari *Group Order* tersebut menciptakan kedekatan antar anggota dan berlanjut pada kegiatan percakapan lebih intens diluar *Group Order*?

B: Pernah. beberapa udah kenal banget dan malah jadi saling ngesave nomer terus sering lanjut ngobrol *personal chat* bahkan janji ketemuan

P: Bagaimana dinamika kelompok antar anggota yang terjadi dalam GO Kimbabekidding? Apakah antar anggota membantu dalam kegiatan pembelian satu sama lain?

B: Selain yang pada suka ngomporin dan pengaruhin buat jajan, kadang antar anggota itu kalo udah deket banget kadang bisa bantuin buat coretin dan beliin *photocard wishlist* dari temennya, baru nanti kalo udah ada tagihan di *notes* dan udah dibayarin terus tinggal di *operslot* ke temennya deh. Jadi kayak ditalangin dulu gitu baru nanti temennya bayar ke orang yang nyoretin dan dapet

P: Apakah pembelian *photocard* dalam GO Kimbabekidding dipengaruhi oleh komunikasi antara *admin* dan anggota *Group Order* lainnya?

B: Aku sendiri sih ngerasa iya ya haha. Jago banget emang temen-temen GO Kimbabekidding sama adminnya buat persuasi biar nyoret dan beli. Selain tergiur harga yang murah, jadi makin kepengen beli aja kalo udah diajakin nyoret bareng. Sama rasanya bangga aja bisa pamer kan kalo dapet *photocard* murah hehe

P: Apa yang membuat Anda memulai untuk membeli *photocard*?

B: Waktu itu karena temen sih, dia kan ngajakin tuh masuk GO Kimbabekidding, terus dia juga yang ngenalin *photocard-photocard* biasku, eh ternyata lucu-lucu deh yaudah jadinya beli deh haha. Biasku parah juga sih foto-fotonya cakep-cakep yang jadi *photocard* jadinya ya makin-makin ini belinya haha

P: Bagaimana pendapat orang di sekitar Anda saat melihat kebiasaan Anda mengoleksi *photocard*? Jika ada pandangan negatif, bagaimana menurut Anda mengenai pandangan negatif tersebut?

B: Gak pernah dengerin sih apalagi peduli. Aku beli juga pake uangku sendiri, kalo mereka bilang ngapain beli kertas doang ya namanya hobi orang? Aku juga gak ngerugiin dia haha

P: Berapa jumlah *photocard* yang sekarang dimiliki? Jika Anda belum mengetahui jumlah pasti dari *photocard* yang Anda punya, Anda bisa menyebutkan kisaran jumlahnya.

B: Aku ga pernah itung sih tapi sejauh ini aku ada 8 binder gitu sama satu binder khusus edisi *dcon festa* Stray Kids mereka yang OT8 itu misah gitu

P: Berapa rata-rata harga *photocard* yang Anda punya? Bisa sebutkan dari *range* harga paling murah sampai paling mahal dan harga rata-ratanya?

B: Paling murah sekitar 10-20 an ribu gitu, kalo paling mahal ya untuk satu *photocard* pernah beli 180 ribuan. Tapi buat pengeluaran terbesar pernah sekali jajan itu bisa habis dua jutaan, soalnya kalap liat *wishlist* tapi harus *take all* jadi yaudah deh karena gak ada barengannya aku ambil semua biar *wishlist* pulang ke aku haha

P: Jika ditotal, berapa banyak uang yang telah Anda habiskan untuk membeli *photocard*?

B: Yang pasti lebih dari sepuluh juta tapi gak pernah hitung takut pingsan nanti haha

P: Bagaimana pendapat Anda soal ungkapan “rela ngabisin banyak duit cuma buat kertas”?

B: Buat orang itu mungkin cuma kertas, buat aku itu bermakna bukan cuma kertas aja tapi itu hasil kerja kerasku yang aku sisihkann buat beli kebahagiaanku dalam bentuk *photocard* biasku. Sama kayak kalo aku bilang mereka beli tas branded mahal-mahal padahal cuma tas aja, tapi itu semua lebih ke effort kita buat dapetin benda itu yang buat jadi bermakna lebih

P: Apakah Anda pernah membeli *photocard* tanpa memikirkan harga yang ditawarkan?

B: Sering haha, emang anaknya mudah dipengaruhi jadi gampang banget emang mengaruhi aku itu buar jajan haha

P: Apakah Anda pernah memaksakan diri untuk membeli *photocard*? Misalnya membeli *photocard* disaat anda tidak memiliki uang yang cukup dengan harga yang ditawarkan?

B: Maksain gak pernah, karena ya emang udah ada pengeluaran dan anggaran khusus buat aku jajan, kalo udah *overbudget* aku tahan daripada aku gak bisa bayar

P: Jika Anda memiliki uang lebih, apakah Anda akan menghabiskan uang demi *wishlist photocard* Anda atau memilih menghabiskan untuk hal lain?

B: Kalau disini kebutuhan lainnya itu primer dan *urgent* ya jelas pilih kebutuhan primer, tapi kasusnya kalo uang lebihnya itu bisa buat dua duanya ya kalo bisa mah dua duanya hehe

P: Anda membeli *photocard* melalui *Group Order*, di mana GO mempermudah proses pembelian *photocard* karena menawarkan katalog dan barang yang harus dibeli. Apakah Anda merasakan kemudahan tersebut dan apakah dengan adanya GO ini Anda semakin memiliki keinginan untuk membeli *photocard* terus menerus?

B: Gampang dapet barang yang *availablenya* cuma di Korea aja, jadi gak perlu ongkos banyak karena ongkir juga buat barengan gak berat di satu orang doang. Harga yang ditawarkan lebih murah dari barang yang udah *ready ina*, soalnya bener-bener dari *seller* aslinya langsung belum kena *tax* dan lain-lain, Biasanya kalo udah ditangan atau udah sedia di Indonesia gitu lebih mahal harga jualnya jadi ya mending beli lewat GO

## Koding 2

Bearna – Anggota *Group Order* Kimbabekidding dan Kolektor *Photocard* (Kode B)

Peneliti (Kode P)

KODE	TRANSKRIP	INTISARI	TOPIK & KONSEP
001	<p>P: Bearna kalo boleh tahu udah jadi <i>KPopers</i> dari kapan nih?</p> <p>B: Kalo jadi <i>K-Popers</i>nya itu Juli 2009. Kalo GO itu aku udah tahu dari lama banget sekitar SMP, tapi</p>	<p>- Menjadi <i>K-Popers</i> sudah sejak 2009 dan berlanjut hingga saat ini menjadi kolektor</p>	<p><i>K-Popers</i> sebagai kolektor <i>photocard</i></p>

	<p>kayanya tuh waktu itu beda gitu penyebutannya. Terus aku gak begitu <i>into to buying merch</i>, jadi gak pernah join atau cari tahu dan hanya sekedar tahu. Jarang juga GO tahun segitu. Kalo bener-bener tahu dan paham soal GO tuh pas kuliah, jaman pandemi aku sempet tanya-tanya ke temen gitu, kayanya sekitar 2020. Join GO dan untuk mulai ikutan beli dari GO itu 2021</p>	<p><i>photocard</i></p> <p>- Mulai mengikuti <i>Group Order</i> sejak 2020, namun kegiatan pembelian dilakukan mulai 2021 hingga sekarang</p>	
002	<p>P: Apa yang membuat Anda terus mengoleksi <i>photocard</i> sampai sekarang?</p> <p>B: Harganya murah, walaupun gak semurah itu tapi bedanya lumayan banget dari <i>photocard</i> yang udah <i>ready in a</i> kan lumayan ya wak ya bisa ditabung buat beli yang lain hahaha, apalagi GO sering gak ambil untung banyak jadi enak aja gitu</p>	<p>Pembelian <i>phootcard</i> melalui <i>Group Order</i> lebih murah dari <i>photocard</i> yang dijual di Indonesia</p>	<p>Faktor mengoleksi <i>photocard</i></p>

003	<p>P: Mengapa memilih bergabung anggota dari GO Kimbabekidding?</p> <p>B: Diajakin temen yang udah duluan masuk ke GO itu, terus dikasih tahu kalo <i>adminnya</i> suka <i>drop</i> harga diluar nalar murahnya haha ya jelas gas dong aku minta tolong temenku izin ke <i>admin</i> buat masukin aku dan akhirnya aku masuk hehe</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memilih bergabung dalam Gup Order Kimbabekidding karena ajakan teman satu Group Order</li> <li>- Harga di Group Order lebih murah</li> </ul>	<p>Preferensi kolektor photocard</p>
004	<p>P: Bagaimana komunikasi kelompok yang terjalin antar anggota <i>Group Order</i>?</p> <p>B: Komunikasinya gak cuma dari admin yang rame <i>drop</i> jajanan, ada juga member lain yang sekedar saling ngomporin temennya buat coret <i>drop-dropan admin</i> soalnya ada <i>wishlist</i>, terus juga <i>admin</i> suka nanya pada mau nitip apa waktu sebelum admin nyelem nyari <i>drop-dropan</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Admin menawarkan photocard untuk dibeli anggota Group Order dan menanyakan mengenai wishlist lain dari para anggota</li> </ul>	<p>Komunikasi kelompok dalam Group Order</p>
005	<p>P: Bagaimana bentuk isi pesan yang sering dikirimkan satu sama</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Admin sering mengingatkan</li> </ul>	<p>Interaksi anggota Group</p>

	<p>lain oleh anggota dalam <i>Group Order</i>?</p> <p>B: Aktivitasnya gak cuma nawarin, <i>admin</i> drop jajan, tapi <i>admin</i> juga suka ngegodain kalo udah ada hilal mau <i>comeback</i> gitu pasti ntar <i>admin</i> rajin <i>drop</i> jajan katanya suruh cepet-cepet selesin <i>wishlist</i> yang sekarang biar gak numpuk sama <i>wishlist</i> yang baru haha. Anggota lainnya juga suka ngobrolin <i>updatean</i> bias mereka atau kalo ada <i>merchandise</i> yang gak masuk akal dan dapet <i>benefit photocard</i> pasti pada bahas harganya mahal atau enggak, ada yang juga bantuin <i>wishlist</i> temennya, jadi gak cuma <i>adminnya</i> yang kerja haha</p>	<p>untuk membeli <i>photocard</i> agar dapat memenuhi <i>wishlist</i> mereka</p> <p>- Topik yang dibicarakan oleh anggota <i>Group Order</i> seputar harga <i>photocard</i> dan <i>wishlist</i></p>	<p>Order</p>
<p>006</p>	<p>P: Apakah media yang digunakan untuk saling berkomunikasi antar anggota hanya pada grup saja?</p> <p>B: Kalo aku sendiri sebenarnya bukan pengguna LINE, buat</p>	<p>- Aktif menggunakan LINE hanya untuk pembelian <i>photocard</i></p> <p>- Saling membalas</p>	<p>Media interaksi antar anggota <i>Group Order</i></p>

	<p><i>chatting</i> setiap harinya aku pake Whatsapp. Pake LINE cuma buat jajan aja. Kadang ada yang <i>personal chat</i> di LINE gitu nawarin <i>operslot</i> atau minta bantuin cariin <i>wishlist</i>, ya awalnya dari GO itu kan kita saling bales-balesan <i>chat</i> waktu <i>admin</i> habis <i>drop</i> jajan. Kalo udah jadi dekat dan klop biasanya dari <i>personal chat</i> LINE bisa pindah ke Whatsapp, tucker-tukeran <i>username</i> Twitter atau Instagram</p>	<p>pesan di grup yang berpindah ke <i>personal chat</i> untuk membahas tentang <i>photocard</i></p>	
007	<p>P: Bagaimana kegiatan jual beli yang terjadi dalam <i>Group Order</i>?</p> <p>B: <i>Admin</i> GO nyelem <i>photocard</i> yg dijual dari <i>seller</i> misal <i>seller</i> luar di sosmed biasanya di Twitter, terus <i>adminnya</i> hubungin <i>seller</i> untuk harga, setelah dapet harga, drop di GO. Nah <i>membernya</i> langsung milih apa yang dimau lewat coret gitu. Terus buat harga dari <i>seller</i> cara ngitungnya kalo</p>	<p>Urutan pembelian dan penjualan yang terjadi dalam <i>Group Order</i> serta cara penghitungan harga</p>	<p>Penjualan dan pembelian dalam <i>Group Order</i></p>



	<p>tulisannya 0.2 artinya 2000 won, tinggal dikali 10.000 aja. Nah nanti terus kan kaliin aja 2000 won nya sama <i>rate</i> GO hari itu, misalnya ratenya 12.8 jadi harganya Rp 25.600,00 itu tapi sebutannya harga kotornya soalnya belum sama <i>tax</i> sama bagi-bagi <i>shipping</i> juga</p>		
008	<p>P: Apakah dalam kegiatan pembelian melakukan komunikasi dengan penjual dan anggota lain mengenai <i>photocard</i> apa yang Anda inginkan?</p> <p>B: Paling naroh <i>wishlist</i> di album aja terus kalo misalkan <i>admin</i> nanya nawarin pada mau nitip apa sebelum mereka nyelem suka nongol di grup nitip <i>photocard wishlist</i> sama paling titipan temen juga sekalian aku kasih tau ke <i>admin</i> biar bisa sekalian dicariin siapa tau bisa dapet satu <i>seller</i> jadi nanti semakin banyak yang coret</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Para anggota meletakkan <i>wishlist</i> di album yang tersedia sehingga memudahkan admin untuk mencarikan <i>photocard</i> yang diingini oleh anggota</li> <li>- Menitipkan pesanan mereka lewat chat pada grup agar admin dapat mengingat</li> </ul>	<p>Komunikasi antara admin dan anggota</p>

	semakin murah <i>shippingnya</i> soalnya dibagi sama banyaknya yang coret per <i>photocard</i>	sebelum mencarikan photocard untuk ditawarkan	
009	<p>P: Apakah terdapat interaksi atau komunikasi antar anggota dalam kegiatan pembelian <i>photocard</i> dan bagaimana bentuk dari interaksi tersebut?</p> <p>B: Paling ya pada saling ngajak terus ngomporin biar ikutan jajan ikutan nyoret haha. Terus pada kayak ih mending beli sekarang daripada ntar-ntaran keburu mahal atau malah jarang lewat gitu sih haha. Jatohnya biar dia gak jajan sendiri aja biar ada temennya</p>	<p>Antar anggota Group Order saling memengaruhi satu sama lain untuk membeli photocard agar sama-sama melakukan pembelian photocard</p>	<p>Interaksi peer group dalam Group Order</p>
010	<p>P: Bagaimana dinamika kelompok antar anggota yang terjadi dalam GO Kimbabekidding? Apakah antar anggota membantu dalam kegiatan pembelian satu sama lain?</p> <p>B: Selain yang pada suka ngomporin dan pengaruhin buat</p>	<p>Saling mencarikan wishlist antar anggota, tak hanya admin yang membantu namun juga antar anggota dapat membantu dengan melakukan ops slot agar memudahkan anggota lain</p>	<p>Dinamika kelompok dalam peer group</p>

	<p>jajan, kadang antar anggota itu kalo udah deket banget kadang bisa bantuin buat coretin dan beliin <i>photocard wishlist</i> dari temennya, baru nanti kalo udah ada tagihan di <i>notes</i> dan udah dibayarin terus tinggal di <i>operslot</i> ke temennya deh. Jadi kayak ditalangin dulu gitu baru nanti temennya bayar ke orang yang nyoretin dan dapet</p>	<p>dalam kegiatan pembelian di Group Order</p>	
011	<p>P: Apakah pembelian <i>photocard</i> dalam GO Kimbabekidding dipengaruhi oleh komunikasi antara <i>admin</i> dan anggota <i>Group Order</i> lainnya?</p> <p>B: Aku sendiri sih ngerasa iya ya haha. Jago banget emang temen-temen GO Kimbabekidding sama adminnya buat persuasi biar nyoret dan beli. Selain tergiur harga yang murah, jadi makin kepengen beli aja kalo udah diajakin nyoret bareng. Sama rasanya bangga aja</p>	<p>Kegiatan pembelian terjadi karena pengaruh dari anggota lain serta admin</p>	<p>Keputusan pembelian</p>

	bisa pamer kan kalo dapet <i>photocard</i> murah hehe		
012	<p>P: Berapa jumlah <i>photocard</i> yang sekarang dimiliki? Jika Anda belum mengetahui jumlah pasti dari <i>photocard</i> yang Anda punya, Anda bisa menyebutkan kisaran jumlahnya.</p> <p>B: Aku ga pernah itung sih tapi sejauh ini aku ada 8 binder gitu sama satu binder khusus edisi <i>dconfesta</i> Stray Kids mereka yang OT8 itu misah gitu</p>	Jumlah <i>photocard</i> yang dimiliki sebanyak 9 binder yang di dalamnya tak terhitung jumlah <i>photocard</i> nya	Jumlah <i>photocard</i>
013	<p>P: Berapa rata-rata harga <i>photocard</i> yang Anda punya? Bisa sebutkan dari <i>range</i> harga paling murah sampai paling mahal dan harga rata-ratanya?</p> <p>B: Paling murah sekitar 10-20 an ribu gitu, kalo paling mahal ya untuk satu <i>photocard</i> pernah beli 180 ribuan. Tapi buat pengeluaran terbesar pernah sekali jajan itu bisa habis dua jutaan, soalnya kalap liat</p>	<p>- Photocard termurah didapat seharga Rp 10.000,00 hingga Rp 20.000,00 dan yang termahal seharga Rp 180.000,00</p> <p>- Pengeluaran terbesar sebanyak kurang lebih Rp 2.000.000,00 dalam</p>	<p>Harga <i>photocard</i> di pasaran</p> <p>Pengeluaran untuk <i>photocard</i></p>

	<p><i>wishlist</i> tapi harus <i>take all</i> jadi yaudah deh karena gak ada barengannya aku ambil semua biar <i>wishlist</i> pulang ke aku haha</p>	<p>sekali transaksi pembelian</p>	
014	<p>P: Jika ditotal, berapa banyak uang yang telah Anda habiskan untuk membeli <i>photocard</i>?</p> <p>B: Yang pasti lebih dari sepuluh juta tapi gak pernah hitung takut pingsan nanti</p>	<p>Biaya yang dikeluarkan untuk membeli <i>photocard</i> keseluruhan lebih dari Rp 10.000.000,00</p>	<p>Total pengeluaran</p>
015	<p>P: Bagaimana pendapat Anda soal ungkapan “rela ngabisin banyak duit cuma buat kertas”?</p> <p>B: Buat orang itu mungkin cuma kertas, buat aku itu bermakna bukan cuma kertas aja tapi itu hasil kerja kerasku yang aku sisihkann buat beli kebahagiaanku dalam bentuk <i>photocard</i> biasku. Sama kayak kalo aku bilang mereka beli tas <i>branded</i> mahal-mahal padahal cuma tas aja, tapi itu semua lebih ke <i>effort</i> kita buat dapetin benda itu yang buat jadi bermakna lebih</p>	<p>Menjadi kolektor <i>photocard</i> yang mengoleksi <i>photocard</i> adalah sebuah kesenangan</p>	<p>Faktor mengoleksi <i>photocrd</i></p>

016	<p>P: Apakah Anda pernah membeli <i>photocard</i> tanpa memikirkan harga yang ditawarkan</p> <p>B: Sering haha, emang anaknya mudah dipengaruhi jadi gampang banget emang mengaruhi aku itu buar jajan haha</p>	<p>Membeli <i>photocard</i> tanpa memikirkan harga karena terkena pengaruh dari anggota Group Order lain</p>	Perilaku konsumtif
017	<p>P: Apakah Anda pernah memaksakan diri untuk membeli <i>photocard</i>? Misalnya membeli <i>photocard</i> disaat anda tidak memiliki uang yang cukup dengan harga yang ditawarkan?</p> <p>B: Maksain gak pernah, karena ya emang udah ada pengeluaran dan anggaran khusus buat aku jajan, kalo udah <i>overbudget</i> aku tahan daripada aku gak bisa bayar</p>	<p>Memiliki anggaran khusus untuk pengeluaran <i>photocard</i> sehingga tidak pernah memaksakan melakukan pembelian yang <i>overbudget</i></p>	Perilaku komsumtif
018	<p>P: Jika Anda memiliki uang lebih, apakah Anda akan menghabiskan uang demi <i>wishlist photocard</i> Anda atau memilih menghabiskan untuk hal lain?</p>	<p>Memprioritaskan kebutuhan pokok dari <i>photocard</i> namun tetap tidak mengesampingkan pembelian <i>photocard</i></p>	Prioritas dalam pengeluaran biaya

	<p>B: Kalau disini kebutuhan lainnya itu primer dan <i>urgent</i> ya jelas pilih kebutuhan primer, tapi kasusnya kalo uang lebihnya itu bisa buat dua duanya ya kalo bisa mah dua duanya hehe</p>		
019	<p>P: Anda membeli <i>photocard</i> melalui <i>Group Order</i>, di mana GO mempermudah proses pembelian <i>photocard</i> karena menawarkan katalog dan barang yang harus dibeli. Apakah Anda merasakan kemudahan tersebut dan apakah dengan adanya GO ini Anda semakin memiliki keinginan untuk membeli <i>photocard</i> terus menerus?</p> <p>B: Gampang dapet barang yang <i>availablenya</i> cuma di Korea aja, jadi gak perlu ongkos banyak karena ongkir juga buat barengan gak berat di satu orang doang. Harga yang ditawarkan lebih murah dari barang yang udah <i>ready ina</i>, soalnya bener-bener dari <i>seller</i></p>	<p>Kemudahan Group Order yang menawarkan harga yang lebih terjangkau</p>	<p>Perilaku konsumtif dalam group order</p>

	aslinya langsung belum kena <i>tax</i> dan lain-lain, Biasanya kalo udah ditangan atau udah sedia di Indonesia gitu lebih mahal harga jualnya jadi ya mending beli lewat GO		
--	---	--	--

### *Axial Coding 2*

1. Sudah menjadi *K-Popers* sejak 2009 namun baru memutuskan untuk melakukan kegiatan mengoleksi photocard tahun 2021 ketika pandemi dan saat Group Order sedang banyak bermunculan
2. Keputusan untuk ikut dan menjadi anggota Group Order karena tawaran dari teman yang sudah bergabung terlebih dahulu dalam Group Order Kimbabekidding dan harga yang ditawarkan lebih terjangkau
3. Aktivitas yang terjadi dalam Group Order seputar kegiatan admin yang menawarkan photocard untuk dibeli oleh anggota lain
4. Tak hanya admin yang sering memberikan pengaruh dalam keputusan pembelian photocard namun juga anggota lain yang ikut mengajak agar bersama melakukan pembelian agar wishlist cepat terpenuhi
5. Kegiatan meletakkan wishlist pada album yang tersedia dalam Group Order akan memudahkan admin dalam mencari photocard yang diinginkan anggota Group Order



6. Anggota Group Order sering menitipkan photocard yang mereka ingini sebelum admin mencarikan photocard untuk ditawarkan di Group Order
7. Keputusan pembelian dan perilaku konsumtif terjadi tak hanya katena pengaruh dari admin saja tetapi juga anggota yang saling memengaruhi satu sama lain agar melakukan pembelian photocard
8. Jumlah photocard yang dimiliki sebanyak 9 binder dengan isi photocard yang tak terhitung
9. Pengeluaran terkecil untuk satu photocard adalah Rp 10.000,00 hingga Rp 20.000,00 dan untuk pengeluaran terbesar untuk satu photocard sebanyak Rp 180.000,00
10. Keseluruhan pengeluaran yang sudah dikeluarkan hingga saat ini untuk ohotocard saja kurang lebih sebanyak Rp 10.000.000,00
11. Pembelian tanpa memikirkan harga sering terjadi karena ajakan dari anggota maupun admin, namun untuk memaksakan membeli tidak pernah dilakukan karena memikirkan anggaran pengeluaran yang jika sudah overbudget maka tidak akan dilakukan pembelian tersebut
12. Tetap mempeioritaskan kebutuhan pokok namun tetap menjalankan pembelian photocard dengan anggaran yang sudsh dibuat
13. Kehadiran Group Order sangat membantu dalam pembelian photocard dengan harga yang lebih terjangkau dan memudahkan kolektor untuk mendapatkan harga sesuai dengan budget yang dimiliki

### *Selective Coding 2*

Narasumber.2 merupakan K-Popers yang sudah menyukai dan tertarik dengan K-Pop sejak tahun 2009. Pada awalnya tidak tertarik untuk melakukan kegiatan mengoleksi photocard namun karena pandemi yang membuat kehadiran Group Order kembali muncul

ke permukaan dengan jumlah yang cukup banyak membuat narasumber 2 memutuskan untuk menjadi anggota pada tahun 2021. Keputusan untuk menjadi anggota Group Order juga karena ajakan dari teman yang sudah menjadi anggota Group Order Kimbabekidding terlebih dahulu serta harga yang ditawarkan oleh Group Order sangat menggiurkan dan murah.

Interaksi dan dinamika komunikasi kelompok yang dirasakan oleh narasumber 2 didasari oleh kesamaan keinginan dari para anggota yaitu mendapatkan photocard wishlist dengan harga yang sesuai budget mereka atau bahkan murah sehingga komunikasi yang terjalin saling membantu dalam pemenuhan wishlist dan mengajak anggota lain untuk melakukan pembelian photocard guna meringankan biaya pengiriman jika pembelian dilakukan bersamaan banyak orang dalam satu batch. Keputusan pembelian yang dilakukan oleh narasumber 2 mengarah pada perilaku konsumtif yang dipengaruhi oleh dinamika kelompok antar anggota maupun admin karena narasumber 2 sering terpengaruh untuk ikut melakukan pembelian tanpa memikirkan harga dan membeli karena ajakan semata saja. Namun, untuk kegiatan pembelian melebihi budget yang sudah dianggarkan dan dibuat oleh narasumber 2 tidak pernah terjadi karena narasumber 2 masih mementingkan kebutuhan pokok sebagai prioritasnya. Kehadiran Group Order dirasa sangat membantu dalam kegiatan mengoleksi dan pembelian photocard karena selain dapat dengan cepat mengumpulkan wishlist, harga yang ditawarkan cukup menguntungkan bagi kolektor karena sesuai dengan budget yang dimiliki.

### **Narasumber 3**

Tash – *Owner Group Order Kimbabekidding* dan Kolektor *Photocard* (Kode T)

Peneliti (Kode P)

**Transkrip Wawancara 3 (30 Maret 2023)**

P: Sejak kapan memulai membuka Group Order?

T: Group Order ini masih termasuk baru sih, 2021 itu baru pas rame-ramenya dan super aktif karena masih pandemi juga jadi memang kayaknya jadi banyak yang mulai buka GO juga buat jajan-jajan gitu

P: Apa alasan dalam pembentukan Group Order?

T: Alasannya karena aku kalau beli barang-barang itu kan langsung banyak gitu, apalagi pas comeback gitu terus kek mikir aku suka beli banyak kenapa enggak sekalian beli langsung sendiri lewat website atau nyelem sendiri daripada lewat orang lain lagi gitu. Terus temen-temenku kan biasanya juga suka nitip sekalian beli jadi kek aku mikir yaudah deh buka GO ah mumpung ada modal juga gitu.

P: Mengapa memilih menjadi Pemilik/Admin Group Order?

T: GO itu lumayan menjanjikan ya, karena percaya enggak percaya industri K-Pop semakin modern semakin banyak, girlgroup/boygroup baru yang lebih lagi talent nya. Karena as K-Popers yang minim uang buat beli all merch nya pasti kita butuh wadah buat kita membeli barang, akan lebih murah kalau kita sharing. Jadi sistem sharing ini yang membantu para K-Popers yang tidak mengoleksi all merch atau budget minim.

P: Urutan buat pembelian dalam Group Order itu bagaimana sih kak?

T: Buat urutan semacam sistematika jajan di GO itu bisa dibilang gampang tapi ya bisa dibilang rumit juga kalo enggak biasa dan belum ngerti. Untuk seller sendiri sebenarnya tergantung minat anggota group order sih, dan kita para admin terutama aku owner nya harus tahu dulu gimana sistematikanya. Kayak cara order, transfer pembayaran, warehouse, shipping lokal sananya kayak gitu. Kita berusaha buat cari seller yang sesuai wishlist dan ramah di kantong para member grup order. Kalau bisa yang di bawah harga pasaran, karena seperti kita tau sendiri kalau sudah ready INA harganya biasanya jauh berbeda dari ready luar. Kalo udah terjun jajan dan komunikasi sama seller Korea gitu yang paling penting itu

tahu cara order dan punya alamat warehouse nya sih karena kan ibaratnya kita harus percaya dulu ke mereka.

P: Bagaimana komunikasi kelompok yang terjalin antar anggota Group Order?

T: Komunikasinya lancar haha. Komunikasinya sih mulus-mulus aja saling jajan bantuin wishlist temennya, atau bantuin drop template photocard buat yang baru joinn atau kolektor baru, soalnya juga mereka di grup ini kebanyakan sama-sama Kpopers, terus umurnya gak beda jauh, mostly sih kebanyakan waktu itu masih pada SMA pas awal-awal aktif itu, jadi sekarang ya udah banyak yang jadi Maba, terus gak seaktif dulu tapi ya masih tetep jajan kalo di tag haha. Bilangnya rest jajan tapi namanya di notes terpampang hahahaha

P: Apakah photocard yang ditawarkan dalam GO Kimbabekidding hanya photocard dari idol K-Pop Stray Kids? Adakah idol lain yang dicari oleh anggota Group Order tersebut?

T: Admin emang sering drop jajan gitu sesuai dari wishlist anak-anak di album. Gak cuma Stray Kids sih, cuma emang anak GO semuanya rame ngumpulnya pas ada danusannya Stray Kids. Kadang kalo udah rame gitu suka ada yang nyeletuk 'kak nitip cariin wishlist ini dong' atau 'kak nitip kalo nyelem Xdinary Heroes dong', jadi ya sebenarnya semua-semua bisa dicariin tergantung nanti sekali beli pada take banyak enggak. Kasian shippingnya kalo yang take dikit nanti shipping berat di beberapa orang doang

P: Boleh dijelaskan sedikit mengenai pengeluaran sebagai kolektor?

T: Ah kalau harga termurah kayaknya baru-baru ini 10 ribuan satu pc waktu pc album maxident masih fresh banget baru keluar gitu. Kalau termahal kemarin pc lucky draw the sound gitu harusnya harganya kena 21 juta but aku bayar cuma 10 juta karena pas ketemu yang murce

P: Bagaimana isi pesan yang dikirimkan oleh Admin ketika sedang menawarkan sebuah photocard?

T: Kita sih dari admin selalu nyariin jajanan dari wishlist di album. Biasanya kita juga tag siapa aja yang nyari photocard yang barusan kita drop. Infonya ya dari wishlist album atau ya memang hafal aja sama orangnya soalnya sering muncul dan jajan

P: Apakah percakapan dan interaksi yang terjadi antara anggota Group Order dan Admin atau Penjual hanya berlangsung dalam Group Order saja?

T: Iya, aku memang selalu pakai grup untuk semua informasi yang memang bisa dan harus aku bagikan ke anak-anak. Kalo ada yang telat bayar atau lama banget gak konfirmasi pembayaran itu aku mulai dengan kirim chat ke grup sekedar mengingatkan ke semuanya untuk gak lupa check tagihan yang sudah di tag sesuai siapa aja yang punya tagihan, siapa tau memang ada yang kelewat dan belum buka notifikasi. Sisanya kalo memang masih belum bayar juga baru aku pc anaknya. Pernah juga kalo anaknya dii pc gak jawab bahkan gak baca, aku minta bantu anak GO buat tag dia rame-rame dan lihat last seen nya pake BOT yang udah masuk di grup, sekalian nanya anak lain siapa tau kenal

P: Apakah antara Admin dan Pemilik Group Order memiliki grup terpisah?

T: Aku sama admin lain gak ada grup khusus, lebih sering personal chat aja dan sebisa mungkin memang semua informasi aku infokan lewat grup, kecuali untuk masalah yang berhubungan dengan pembayarannn, transfer ke seller itu pasti personal chat aja. Di grup kita drop bukti transfer nya aja. Kalo ada kendala pembayaran diskusinya sama admin aja, tapi kalau udah kendala pengiriman, harga yang tiba-tiba berubah atau barang yang gak sesuai kita akan langsung obrolin ke grup bareng anak-anak

P: Apakah ada grup lain yang terbentuk antara anggota dan Admin Group Order? Misalnya berupa pemesanan sharing untuk beberapa orang saja?

T: Ada, kalo sharingnya banyak batch nya dan harus login pakai satu akun punya kita untuk dapat benefitnya itu kita bikin grup kecil per batch biar bisa koordinasi siapa yang mau login jam berapa biar akunnya gak error kalo dibuat login barengan

P: Bagaimana cara Admin dan Penjual melakukan pendekatan dengan anggota Group Order lainnya?

T: Kita ikut update sama apa aja yang lagi pre order atau bakalan di jual. Kebetulan karena aku emang kolektor juga dan hobi beli banyak borongan, aku jadi gak begitu keteteran buat tau apa aja yang anak-anakku mau. Selebihnya kalo bukan dari Stray Kids pun nanti anak-anak yang rame ngetag aku sama admin lain buat cari wishlist mereka misalkan bukan Stray Kids, mereka juga ngasih gambar photocardnya gimana biar admin gak salah cari, terus tanya keyword itu album apa sama nama membernya. Kadang admin juga jadi ikut tau member dari idol lain padahal bukan fansnya tapi karena kita admin sering nanyain dan nyoba ngapalin member dari idol lain sekalian dibantu anak-anak lain, admin juga suka nanya harga pasaran dari idol itu karena emang kadang lebih tau anak-anak yang koleksi member itu yang tau harganya daripada admin. Jadi komunikasi sama anak-anak emang penting banget

P: Bagaimana dinamika kelompok antar penjual dan pembeli dalam GO Kimbabekidding? Apakah penjual mengerti dengan baik mengenai keinginan atau wishlist photocard dari para anggota Group Order?

T: Pastinya kita selalu nanya dulu ke anak-anak di grup. Harga pasaran idol ini berapa, terus kalo misalkan admin nemu juga langsung nanya digrup harga segini ok enggak atau perlu di tawar lagi. Kalo ditawarkan dan dapet nah itu nanti bakalan officially di war in haha. Rebutan gitu siapa cepet nyoret bakalan dapet. Admin juga suka nanyain member lain dan harganya gitu biar kalo kedepannya pas iseng searcng dan nemu bisa langsung deal-dealan harga tanpa harus chat ke grup dulu karena kan anak-anak gak selalu online setiap admin lagi nyelem buat cari drop-dropan pc

P: Apakah pernah ada pembeli yang membeli dengan harga tinggi? Jika ada, berapa?

T: Ada juga anak GO yang personal order gitu. Kemarenan ada yang sekali jajan habis sekitar 6jutaan buat dekor kamar aja, katanya emang lagi ada rejeki lebih jadi mau happy-happy beli photocard bujang katanya haha

P: Menurut Anda, mengapa pelanggan rela membayar dengan harga yang fantastis?

T: Kolektor itu hobi, jadi kalau emang mereka mampu selama gak mengesampingkan kebutuhan lain dan bisa menata pengeluaran mereka sih ya itu untuk bahagiannya mereka mungkin? Kayak kalo orang lain lagi bahagia terus lagi mau self reward pelariannya kan macem-macem, bisa belanja baju, make up, makanan, nah kalo kolektor pc ke beli pc yang udah wishlist dengan harga yang tinggi. Seru deh kalo bisa nyoret wishlist yang kita pikir gak akan bisa dapet karena harga gak masuk akal tapi akhirnya berhasil setelah nabung. Aku gitu soalnya haha

P: Apakah pernah mendapat pelanggan yang memiliki kesulitan untuk membayar photocard? Bagaimana menurut anda terkait hal tersebut?

T: Pernah sih waktu itu ngalamin yang susah banget buat bayar. Aku sih caranya lebih ke ingetin dulu semuanya via grup kan aku tag semua pake BOT, kalo masih gak respon aku personal chat gitu langsung ke orangnya soalnya kan dendanya jalan terus. Kalau dia ga respon samsek padahal udah dicariin terus-rerusan aku lebih ke langsung tag di grup kasih permintaan maaf kalau photocard dia hangus dan aku bakal jadiin barang dia ready stock. Tapi aku ga pernah sampe yang marah-marah gitu sejauh ini.

### **Koding 3**

Tash – Owner Group Order Kimbabekidding dan Kolektor Photocard (Kode: T)

Peneliti (Kode P)

<b>KODE</b>	<b>TRANSKRIP</b>	<b>INTISARI</b>	<b>TOPIK &amp;</b>
-------------	------------------	-----------------	--------------------

			<b>KONSEP</b>
001	<p>P: Sejak kapan memulai membuka Group Order?</p> <p>T: Group Order ini masih termasuk baru sih, 2021 itu baru pas rame-ramenya dan super aktif karena masih pandemi juga jadi memang kayaknya jadi banyak yang mulai buka GO juga buat jajan-jajan gitu</p>	<p>Kehadiran Group Order Kimbabekidding masih terbilang baru</p>	<p>Awal memulai Group Order</p>
002	<p>P: Apa alasan dalam pembentukan Group Order?</p> <p>T: Alasannya karena aku kalau beli barang-barang itu kan langsung banyak gitu, apalagi pas comeback gitu terus kek mikir aku suka beli banyak kenapa enggak sekalian beli langsung sendiri lewat website atau nyelem sendiri daripada lewat orang lain lagi gitu. Terus temen-temenku kan biasanya juga suka nitip sekalian beli jadi kek aku mikir yaudah deh buka GO ah mumpung ada modal juga begitu</p>	<p>Memudahkan dalam membeli barang dengan jumlah banyak untuk koleksi pribadi</p>	<p>Faktor terbentuknya Group Order</p>



003	<p>P: Mengapa memilih menjadi Pemilik/Admin Group Order?</p> <p>T: GO itu lumayan menjanjikan ya, karena percaya enggak percaya industri K-Pop semakin modern semakin banyak, girlgroup/boygroup baru yang lebih lagi talent nya. Karena as K-Popers yang minim uang buat beli all merch nya pasti kita butuh wadah buat kita membeli barang, akan lebih murah kalau kita sharing. Jadi sistem sharing ini yang membantu para K-Popers yang tidak mengoleksi all merch atau budget minim</p>	<p>Bisnis yang menjanjikan dan sebagai wadah membeli barang dengan harga murah menggunakan sistem sharing</p>	<p>Faktor pembentukan Group Order</p>
004	<p>P: Urutan buat pembelian dalam Group Order itu bagaimana sih kak?</p> <p>T: Buat urutan semacam sistematika jajan di GO itu bisa dibilang gampang tapi ya bisa dibilang rumit juga kalo enggak biasa dan belum ngerti. Untuk</p>	<p>Sebagai owner harus memahami cara menjalankan Group Order dengan segala urutan dan hal yang harus dipersiapkan seperti transfer uang dalam bentuk mata uang Korea Selatan,</p>	<p>Cara kerja Group Order</p>

	<p>seller sendiri sebenarnya tergantung minat anggota group order sih, dan kita para admin terutama aku owner nya harus tahu dulu gimana sistematikanya. Kayak cara order, transfer pembayaran, warehouse, shipping lokal sananya kayak gitu. Kita berusaha buat cari seller yang sesuai wishlist dan ramah di kantong para member grup order. Kalau bisa yang di bawah harga pasaran, karena seperti kita tau sendiri kalau sudah ready INA harganya biasanya jauh berbeda dari ready luar. Kalo udah terjun jajan dan komunikasi sama seller Korea gitu yang paling penting itu tahu cara order dan punya alamat warehouse nya sih karena kan ibaratnya kita harus percaya dulu ke mereka</p>	<p>warehouse di Korea Selatan, serta pengiriman.</p>	
--	---	--	--

005	<p>P: Bagaimana komunikasi kelompok yang terjalin antar anggota Group Order?</p> <p>T: Komunikasinya lancar haha. Komunikasinya sih mulus-mulus aja saling jajan bantuin wishlist temennya, atau bantuin drop template photocard buat yang baru joinn atau kolektor baru, soalnya juga mereka di grup ini kebanyakan sama-sama Kpopers, terus umurnya gak beda jauh, mostly sih kebanyakan waktu itu masih pada SMA pas awal-awal aktif itu, jadi sekarang ya udah banyak yang jadi Maba, terus gak seaktif dulu tapi ya masih tetep jajan kalo di tag haha. Bilangnya rest jajan tapi namanya di notes terpampang hahaha</p>	<p>- Komunikasi yang berlangsung terbilang lancar karena jarak usia yang tidak berbeda jauh satu sama lain sehingga dapat saling membantu dalam mencari wishlist satu sama lain</p> <p>- Anggota membantu admin dalam mencarikan wishlist mereka dengan menunjukkan gambar photocard yang mereka inginkan</p>	Komunikasi kelompok dalam Group Order
006	<p>P: Apakah photocard yang ditawarkan dalam GO Kimbabekidding hanya photocard dari idol K-Pop Stray Kids?</p>	<p>Group Order bersifat terbuka dengan segala keinginan dan wishlist dari anggotanya karena anggota</p>	Interaksi dan preferensi kolektor photocard

	<p>Adakah idol lain yang dicari oleh anggota Group Order tersebut?</p> <p>T: Admin emang sering drop jajan gitu sesuai dari wishlist anak-anak di album. Gak cuma Stray Kids sih, cuma emang anak GO semuanya rame ngumpulnya pas ada danusnya Stray Kids. Kadang kalo udah rame gitu suka ada yang nyeletuk ‘kak nitip cariin wishlist ini dong’ atau ‘kak nitip kalo nyelem Xdinary Heroes dong’, jadi ya sebenarnya semua-semua bisa dicariin tergantung nanti sekali beli pada take banyak enggak. Kasian shippingnya kalo yang take dikit nanti shipping berat di beberapa orang doang</p>	<p>sering melakukan request pada admin melalui chat grup menitipkan pesanan mereka.</p>	
007	<p>P: Boleh dijelaskan sedikit mengenai pengeluaran sebagai kolektor?</p> <p>T: Ah kalau harga termurah kayaknya baru-baru ini 10 ribuan satu pc waktu pc album maxident</p>	<p>Pengeluaran sebagai kolektor untuk harga termurah photocard sekitar Rp 10.000,00 untuk satu photocard dan untuk yang termahal berupa photocard</p>	<p>Pengeluaran kolektor photocard</p>

	<p>masih fresh banget baru keluar gitu. Kalau termahal kemarin pc lucky draw the sound gitu harusnya harganya kena 21 juta but aku bayar cuma 10 juta karena pas ketemu yang murce</p>	<p>lucky draw seharga Rp 10.000.000,00</p>	
008	<p>P: Bagaimana isi pesan yang dikirimkan oleh Admin ketika sedang menawarkan sebuah photocard? T: Kita sih dari admin selalu nyariin jajanan dari wishlist di album. Biasanya kita juga tag siapa aja yang nyari photocard yang barusan kita drop. Infonya ya dari wishlist album atau ya memang hafal aja sama orangnya soalnya sering muncul dan jajan</p>	<p>Admin berperan dalam kegiatan mencari keinginan serta wishlist dari anggota dengan menghafal anggota yang sering menitipkan wishlist mereka melalui chat grup</p>	<p>Komunikasi antara admin dan anggota Group Order</p>
009	<p>P: Apakah percakapan dan interaksi yang terjadi antara anggota Group Order dan Admin atau Penjual hanya berlangsung dalam Group Order saja?</p>	<p>Owner lebih memilih menggunakan grup untuk memberitahukan segala bentuk informasi untuk anak Group Order</p>	<p>Komunikasi dan interaksi peer group dalam Group Order</p>

	<p>T: Iya, aku memang selalu pakai grup untuk semua informasi yang memang bisa dan harus aku bagikan ke anak-anak. Kalo ada yang telat bayar atau lama banget gak konfirmasi pembayaran itu aku mulai dengan kirim chat ke grup sekedar mengingatkan ke semuanya untuk gak lupa check tagihan yang sudah di tag sesuai siapa aja yang punya tagihan, siapa tau memang ada yang kelewat dan belum buka notifikasi. Sisanya kalo memang masih belum bayar juga baru aku pc anaknya. Pernah juga kalo anaknya di pc gak jawab bahkan gak baca, aku minta bantu anak GO buat tag dia rame-rame dan lihat last seen nya pake BOT yang udah masuk di grup, sekalian nanya anak lain siapa tau kenal</p>		
010	<p>P: Apakah antara Admin dan Pemilik Group Order memiliki grup terpisah?</p>	<p>Tidak memiliki grup dengan sesama admin dan menginfokan langsung di</p>	<p>Dinamika komunikasi kelompok</p>

	<p>T: Aku sama admin lain gak ada grup khusus, lebih sering personal chat aja dan sebisa mungkin memang semua informasi aku infokan lewat grup, kecuali untuk masalah yang berhubungan dengan pembayarann, transfer ke seller itu pasti personal chat aja. Di grup kita drop bukti transfernya aja. Kalo ada kendala pembayaran diskusinya sama admin aja, tapi kalau udah kendala pengiriman, harga yang tiba-tiba berubah atau barang yang gak sesuai kita akan langsung obrolin ke grup bareng anak-anak</p>	<p>grup segala informasi kecuali perihal kegiatan pengiriman uang yang dibicarakan melalui personal chat</p>	
011	<p>P: Bagaimana cara Admin dan Penjual melakukan pendekatan dengan anggota Group Order lainnya?</p> <p>T: Kita ikut update sama apa aja yang lagi pre order atau bakalan di jual. Kebetulan karena aku emang kolektor juga dan hobi beli banyak</p>	<p>Admin ikut berpartisipasi dalam mengikuti perkembangan informasi idol KPop yang terjadi dalam Group Order untuk lebih mengenal anggota Group Order dan dapat berbaur untuk mengetahui</p>	<p>Dinamika komunikasi kelompok</p>

<p>borongan, aku jadi gak begitu keteteran buat tau apa aja yang anak-anakku mau. Selebihnya kalo bukan dari Stray Kids pun nanti anak-anak yang rame ngetag aku sama admin lain buat cari wishlist mereka misalkan bukan Stray Kids, mereka juga ngasih gambar photocardnya gimana biar admin gak salah cari, terus tanya keyword itu album apa sama nama membernya. Kadang admin juga jadi ikut tau member dari idol lain padahal bukan fansnya tapi karena kita admin sering nanyain dan nyoba ngapalin member dari idol lain sekalian dibantu anak-anak lain, admin juga suka nanya harga pasaran dari idol itu karena emang kadang lebih tau anak-anak yang koleksi member itu yang tau harganya daripada admin. Jadi komunikasi sama anak-anak emang penting banget</p>	<p>apa yang anggota Group Order butuhkan</p>	
---	--	--



012	<p>P: Bagaimana dinamika kelompok antar penjual dan pembeli dalam GO Kimbabekidding? Apakah penjual mengerti dengan baik mengenai keinginan atau wishlist photocard dari para anggota Group Order?</p> <p>T: Pastinya kita selalu nanya dulu ke anak-anak di grup. Harga pasaran idol ini berapa, terus kalo misalkan admin nemu juga langsung nanya digrup harga segini ok enggak atau perlu di tawar lagi. Kalo ditawar dan dapet nah itu nanti bakalan officially di war in haha. Rebutan gitu siapa cepet nyoret bakalan dapet. Admin juga suka nanyain member lain dan harganya gitu biar kalo kedepannya pas iseng searcng dan nemu bisa langsung deal-dealan harga tanpa harus chat ke grup dulu karena kan anak-anak gak selalu</p>	Menanyakan dan mengetahui budget yang dimiliki oleh anggota Group Order lain	Dinamika kelompok dalam peer group
-----	---	--	------------------------------------

	online setiap admin lagi nyelem buat cari drop-dropan pc		
013	<p>P: Apakah pernah ada pembeli yang membeli dengan harga tinggi? Jika ada, berapa?</p> <p>T: Ada juga anak GO yang personal order gitu. Kemarenan ada yang sekali jajan habis sekitar 6jutaan buat dekor kamar aja, katanya emang lagi ada rejeki lebih jadi mau happy-happy beli photocard bujang katanya</p>	<p>Personal order oleh anggota Group Order yang mencapai angka Rp 6.000.000,00</p>	<p>Kegiatan pembelian photocard dalam Group Order</p>
014	<p>P: Menurut Anda, mengapa pelanggan rela membayar dengan harga yang fantastis?</p> <p>T: Kolektor itu hobi, jadi kalau emang mereka mampu selama gak mengesampingkan kebutuhan lain dan bisa menata pengeluaran mereka sih ya itu untuk bahagianya mereka mungkin? Kayak kalo orang lain lagi bahagia terus lagi mau self reward pelariannya kan macem-macem, bisa belanja baju,</p>	<p>Kegiatan pembelian dan mengoleksi photocard adalah sebuah hobi yang dilakukan tanpa mengesampingkan kebutuhan pokok</p>	<p>Prioritas kolektor photocard Perilaku konsumtif</p>

	<p>make up, makanan, nah kalo kolektor pc ke beli pc yang udah wishlist dengan harga yang tinggi. Seru deh kalo bisa nyoret wishlist yang kita pikir gak akan bisa dapet karena harga gak masuk akal tapi akhirnya berhasil setelah nabung. Aku gitu soalnya haha</p>		
015	<p>P: Apakah pernah mendapat pelanggan yang memiliki kesulitan untuk membayar photocard? Bagaimana menurut anda terkait hal tersebut?</p> <p>T: Pernah sih waktu itu ngalamin yang susah banget buat bayar. Aku sih caranya lebih ke ingetin dulu semuanya via grup kan aku tag semua pake BOT, kalo masih gak respon aku personal chat gitu langsung ke orangnya soalnya kan dendanya jalan terus. Kalau dia ga respon samsek padahal udah dicariin terus-rerusan aku lebih ke langsung tag di grup kasih</p>	<p>Admin dan Owner menangani anggota Group Order yang tidak melakukan pembayaran melalui percakapan Group Order</p>	<p>Perilaku konsumtif Group Order</p>

	<p>permintaan maaf kalau photocard dia hangus dan aku bakal jadiin barang dia ready stock. Tapi aku ga pernah sampe yang marah-marah gitu sejauh ini</p>		
--	--	--	--

### *Axial Coding 3*

1. Kehadiran Group Order Kimbabekidding masih termasuk baru dan belum lama yaitu tahun 2021 dan baru memiliki banyak anggota ketika pandemi berlangsung
2. Group Order mulai hadir karena keinginan owner dalam melakukan pembelian dalam jumlah banyak untuk pemenuhan koleksi pribadi serta membantu teman-temannya dan kolektor lain dalam mendapatkan photocard wishlist
3. Group Order dianggap sebagai bisnis yang menjanjikan sebagai seorang KPopers yang menyukai Kpop dan menjadi seorang kolektor photocard akan memudahkan dalam melakukan sistem sharing dengan Kpopers lain yang juga merupakan kolektor photocard
4. Owner, admin, serta anggota dari Group Order diharapkan mengerti dengan cara kerja Group Order agar mengurangi kesalahpahaman dalam kegiatan pembelian photocard dalam Group Order
5. Komunikasi yang berlangsung dalam Group Order dapat dikatakan sebagai komunikasi yang lancar mengingat usia para anggota yang tidak berbeda jauh dan kesamaan tujuan yaitu mendapatkan photocard yang mereka inginkan dengan harga yang sesuai dengan budget

6. Anggota dari Group Order Kimbabekidding ikut membantu dan berpartisipasi dalam kegiatan memberikan gambar dari photocard yang mereka inginkan agar memudahkan admin ketika mencari photocard tersebut.
7. Group Order Kimbabekidding sendiri tidak hanya menerima pesanan dari idol tertentu tetapi juga membuka bagi para anggota yang ingin membeli photocard dari idol lain dapat melakukan permintaan dengan mengirimkan pesan melalui grup untuk menitipkan pesanan tersebut pada admin
8. Pengeluaran sebagai kolektor photocard oleh owner untuk harga termurah berada di harga Rp 10.000,00 untuk satu photocard sedangkan untuk harga termahal mencapai Rp 10.000.000,00 yang merupakan photocard rare lucky draw dari idol Stray Kids
9. Admin sendiri berperan dengan mengikuti perkembangan informasi yang terjadi pada KPop dan ikut serta dalam mengingat siapa saja anggota Group Order yang memiliki permintaan pemesanan tertentu serta menanyakan budget yang dimiliki oleh para anggota agar dapat mencari photocard yang sesuai dengan harga yang diinginkan oleh anggota Group Order
10. Owner dan admin lebih memilih menyebarkan informasi melalui grup daripada melalui personal chat agar seluruh anggota dapat mengetahui informasi tersebut

### ***Selective Coding 3***

Owner dari Group Order Kimbabekidding yang merupakan naraasumber 3 menceritakan mengenai awal mula pembentukan Group Order didasari dengan keinginan dan kebutuhan pembelian dalam jumlah banyak untuk memenuhi sebagai kolektor photocard. Narasumber 3 sendiri berniat untuk membantu dan menjadikan Group Order Kimbabekidding sebagai wadah agar memudahkan para kolektor dalam mengumpulkan dan mencari photocard wishlist mereka dengan mudah dan sesuai dengan budget maupun dengan

harga yang murah. Group order menjadi bisnis yang menjanjikan dan membantu para kolektor dengan pembelian sistem sharing yang bermaksud untuk membagikan biaya pengiriman agar lebih meringankan beban para kolektor photocard.

Komunikasi kelompok yang terjalin dalam Group Order Kimbabekidding berjalan lancar dengan dinamika komunikasi dalam peer group berupa kegiatan antar anggota yang saling berinteraksi mengenai kegiatan pembelian dan penjualan photocard. Komunikasi dalam Group Order berjalan dengan lancar berdasarkan faktor kesamaan usia serta tujuan yang sama yaitu mendapatkan photocard yang diinginkan. Admin akan membantu para anggota dalam mencari photocard dan menanyakan budget yang dimiliki oleh para anggota agar pencarian photocard pada seller Korea dapat disesuaikan dengan budget yang dimiliki oleh anggota Group Order. Narasumber 3 juga mengatakan bahwa admin sering menghafal dan berusaha mengikuti tren yang sedang berlangsung dalam dunia K-Pop agar tetap dapat berkomunikasi beririrang dengan anggota Group Order lain tanpa terhambat informasi yang diketahui. Anggota Group Order juga sering saling berkomunikasi dalam grup dengan mengirimkan pesan berupa photocard apa saja yang ingin mereka miliki dan membantu admin dengan memberikan gambar serta budget yang mereka inginkan untuk photocard tersebut agar admin tidak salah dalam mencari photocard.

#### **Narasumber 4**

Pasca – Admin Group Order Kimbabekidding dan Kolektor Photocard (Kode: C)

Peneliti (Kode P)

#### **Transkrip Wawancara 4 (27 Maret 2023)**

P: Sejak kapan memulai menjadi admin di Group Order Kimbabekidding?

C: Awalnya 2021 itu join dulu di GO Kimbabekidding dikasih tahu sama temen. Aku ini termasuk Kpopers baru loh, aku itu Army, cuman suka sama BTS doang dari 2019 koleksi

album. Akhirnya baru banget suka Stray Kids lihat di variety show Kingdom gitu terus sering jajan, sering interaksi sama komunikasi bareng admin lain dan kak Tash. Terus 2022 mulai ikut nyelem dan bantu drop jajan ke grup sekalian aku jajan haha.

P: Apa alasan menjadi admin GO Kimbabekidding?

C: Soalnya udah deket juga sama admin lain sama Kak Tash dan juga mempermudah aku jajan sama bantuin anak GO cari harga yang murah dan kalo bundling gitu kan aku bisa bantuin buat take juga kalo ada pc idol aku hehe

P: Mengapa memilih menjadi Pemilik/Admin Group Order?

C: Lihat stage presencenya Han kalo di panggung tuh keren banget, eh tapi kalo jadi photocard kok ya gemes lucu-lucu gitu fotonya, jadi makin suka aja terus makin pengen ngoleksi lebih banyak lagi photocard Han lainnya, apalagi harganya yang lebih oke dari pasaran photocard BTS jadi kaget gitu dan malah kecemplung jadi admin yang bikin makin sering nyelem dan dapetin jajan photocard murah

P: Bagaimana komunikasi kelompok yang terjalin antar anggota Group Order?

C: Sering bantuin ngehafalin member. Aku kan ngefans Stray Kids dan jadi Stay baru banget, jadi masih sekalian apalin member dan juga cari tau range harga pasaran member. Temen-temen di GO Kimbabekidding sering bantuin dan mereka juga sekalian nitip wishlist mereka. Kadang sekalian ngomporin juga sih buat bantuin mereka coret kalo misalkan harus take all dan sisa terus sisanya itu member favorit aku haha emang nakal deh

P: Apakah photocard yang ditawarkan dalam GO Kimbabekidding hanya photocard dari idol K-Pop Stray Kids? Adakah idol lain yang dicari oleh anggota Group Order tersebut?

C: Enggak juga, sesuai sama wishlist dan request dari temen-temen aja. Mereka wishlistnya apa, kita juga nawarin kok dan open kalo mereka nanya boleh nitip war grup lain atau enggak. Aku sendiri juga gak keberatan asalkan mereka kasih tau pcnya yang mana, namanya siapa,

terus harga pasarnya berapa, nanti aku bantuin. Tapi emang terbanyak yang ngumpul peminatnya itu waktu di drop Stray Kids

P: Bagaimana isi pesan yang dikirimkan oleh Admin ketika sedang menawarkan sebuah photocard?

C: Aku biasanya tes ombak dengan tag all dulu terus ngasih tau kalo mau drop pc murah atau harga pasaran. Kalo pc murah kan pasti tuh lakunya haha nah kalo pc yang harganya sesuai pasaran atau budget biasanya harus pake jurus coret sekarang operslot kemudian haha. Biasanya berhasil itu ampuh buat bujuk yang punya wishlist dan itu max budget mereka akan take

P: Apakah percakapan dan interaksi yang terjadi antara anggota Group Order dan Admin atau Penjual hanya berlangsung dalam Group Order saja?

C: Aku tugasnya drop jajan dan tag in jajan mereka di notes buat bukti transfer dan pembayaran mereka, sama sering ngingetin kalo aku udah bikin notes tagihan biar yang notifnya gak masuk tetep tau kalo udah ada tagihan. Aku jarang banget buat pc karena biasanya itu admin lain atau Kak Tash yang sering

P: Apakah antara Admin dan Pemilik Group Order memiliki grup terpisah?

C: Enggak, kita komunikasi lewat pc aja buat saling update satu sama lain dan buat share rekapan jajan

P: Apakah ada grup lain yang terbentuk antara anggota dan Admin Group Order? Misalnya berupa pemesanan sharing untuk beberapa orang saja?

C: Setauku ada, untuk pembelian yang berhubungan sama share akun. Buat bagi waktu biar akunnya gak ke banned buat login disatu waktu sama banyak device

P: Bagaimana cara Admin dan Penjual melakukan pendekatan dengan anggota Group Order lainnya?



C: Sering nimbrung aja di grup. Percakapan mereka di grup suka random haha gak Cuma bahas photocard sama harganya aja tapi kadang bahas idollai atau bahas Stray Kids mau comeback jadi mereka harus siap-siap wishlist baru haha lucu-lucu deh. Aku juga sering di isengin di racunin suruh collect pc Han macem-macem yang baru aku tau. Han itu member favorit aku di Stray Kids, ya otomatis aku jadi masukin wishlist deh

P: Bagaimana dinamika kelompok antar penjual dan pembeli dalam GO Kimbabekidding? Apakah penjual mengerti dengan baik mengenai keinginan atau wishlist photocard dari para anggota Group Order?

C: Aku suka perhatiin siapa aja yang suka muncul dan siapa member yang suka di coret, nanti kalo aku ada drop yang ada member itu, aku tag orangnya hehe. Gitu sih, terus nanti temen lain ikut ngomporin buat beli mumpung di drop dan harganya gak mahal. Member GO Kimbabekidding ini pintar banget sih buat saling bikin temennya jajan haha, bantuin temennya nyoret juga banyak. Kalo buat wishlist sih aku gak banyak hafal wishlist member GO Kimbabekidding, tapi patokan aku nyelem photocard itu dari album wishlist. Kalo nemu dengan harga yang lumayan murah ya aku tag all aja awalnya kan adil dulu, baru nanti kalo ada yang ketinggalan terus nitip dan bilang minta di cariin lagi aku baru cari lagi terus aku tag orangnya sebelum aku tag all, baru aku tetep tag all sebelum drop tetep biar adil cuma aku udah reminder duluan ke yang nitip biar dia siap standby cepet nyoretnya haha

P: Apakah pernah ada pembeli yang membeli dengan harga tinggi? Jika ada, berapa?

C: Biasanya personal order itu pc nya harganya yang ratusan ribu, jutaan, bahkan puluhan tapi kadang emang pembelinya minta di sensor nominalnya waktu di notes dan bukti transfernya juga di blur nominalnya, yang unblur kirim lewat pc

P: Menurut Anda, mengapa pelanggan rela membayar dengan harga yang fantastis?

C: Karena mampu dan udah wishlist. Biasanya kan udah ditabung atau disisihin uangnya buat wishlist itu. Kolektor itu ngatur uangnya jago banget, selain beli photocardnya masih

harus beli binder buat nyimpen photocardnya, terus beli innersleeve buat ngelapisin pc nya, beli sleeve buat wadah pc yang disimpen di photobook. Banyak deh perintilannya. Belum lagi kalo satu binder udah penuh, terus kalo koleksinya banyak idol kan banyak lagi itu pasti dibedain bindernya. Jadi emang kalo udah niat buat apa yang disenengin gak akan sayang pake uangnya apalagi buat happy

P: Apakah pernah mendapat pelanggan yang memiliki kesulitan untuk membayar photocard? Bagaimana menurut anda terkait hal tersebut?

C: Pernah, biasanya langsung di tangani sama Kak Tash via personal chat. Kalo masih gak ada respon, jajanannya dijual ulang di grup buat anak GO lain yang mau

#### Koding 4

Pasca – Admin Group Order Kimbabekidding dan Kolektor Photocard (Kode C)

Peeliti (Kode P)

KODE	TRANSKRIP	INTISARI	TOPIK & KONSEP
001	<p>P: Sejak kapan memulai menjadi admin di Group Order Kimbabekidding?</p> <p>C: Awalnya 2021 itu join dulu di GO Kimbabekidding dikasih tahu sama temen. Aku ini termasuk Kpopers baru loh, aku itu Army, cuman suka sama BTS doang dari 2019 koleksi album. Akhirnya</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sebelum menjadi admin merupakan kolektor photocard dan sudah menjadi KPopers sejak 2019</li> <li>- Mulai bergabung dengan Group Order tahun. 2021 dan hanya ikut</li> </ul>	<p>Keputusan menjadi Admin Group Order</p>

	<p>baru banget suka Stray Kids lihat di variety show Kingdom gitu terus sering jajan, sering interaksi sama komunikasi bareng admin lain dan kak Tash. Terus 2022 mulai ikut nyelem dan bantu drop jajan ke grup sekalian aku jajan haha</p>	<p>dalam kegiatan pembelian</p> <p>- Tahun 2022 menjadi admin</p>	
002	<p>P: Apa alasan menjadi admin GO Kimbabekidding?</p> <p>C: Soalnya udah deket juga sama admin lain sama Kak Tash dan juga mempermudah aku jajan sama bantuin anak GO cari harga yang murah dan kalo bundling gitu kan aku bisa bantuin buat take juga kalo ada pc idol aku</p>	<p>Mempermudah dalam pencarian wishlist pribadi serta sudah dekat dengan anggota Group Order lain</p>	
003	<p>P: Bagaimana komunikasi kelompok yang terjalin antar anggota Group Order?</p> <p>C: Sering bantuin ngehafalin member. Aku kan ngefans Stray Kids dan jadi Stay baru banget, jadi masih sekalian apalin member dan juga cari tau range harga pasaran</p>	<p>Menghafalkan informasi yang muncul dalam Group Order serta mempengaruhi anggota Group Order dalam pembelian photocard</p>	<p>Komunikasi kelompok dalam Group Order</p>

	<p>member. Temen-temen di GO Kimbabekidding sering bantuin dan mereka juga sekalian nitip wishlist mereka. Kadang sekalian ngomporin juga sih buat bantuin mereka coret kalo misalkan harus take all dan sisa terus sisanya itu member favorit aku haha emang nakal deh</p>		
004	<p>P: Bagaimana isi pesan yang dikirimkan oleh Admin ketika sedang menawarkan sebuah photocard?</p> <p>C: Aku biasanya tes ombak dengan tag all dulu terus ngasih tau kalo mau drop pc murah atau harga pasaran. Kalo pc murah kan pasti tuh lakunya haha nah kalo pc yang harganya sesuai pasaran atau budget biasanya harus pake jurus coret sekarangoperslot kemudian haha. Biasanya berhasil itu ampuh buat bujuk yang punya wishlist dan itu max budget mereka akan take</p>	<p>Admin menawarkan photocard dan ikut dalam memengaruhi para anggota untuk membeli photocard wishlist ketika menemukan harga yang terjangkau</p>	<p>Dinamika komunikasi dalam peer group</p>

<p>005</p>	<p>P: Apakah percakapan dan interaksi yang terjadi antara anggota Group Order dan Admin atau Penjual hanya berlangsung dalam Group Order saja?</p> <p>C: Aku tugasnya drop jajan dan tag in jajan mereka di notes buat bukti transfer dan pembayaran mereka, sama sering ngingetin kalo aku udah bikin notes tagihan biar yang notif nya gak masuk tetep tau kalo udah ada tagihan. Aku jarang banget buat pc karena biasanya itu admin lain atau Kak Tash yang sering</p>	<p>Komunikasi hanya dilakukan dalam Group Order</p>	<p>Komunikasi kelompok antar admin dan anggota Group Order</p>
<p>006</p>	<p>P: Bagaimana cara Admin dan Penjual melakukan pendekatan dengan anggota Group Order lainnya?</p> <p>C: Sering nimbrung aja di grup. Percakapan mereka di grup suka random haha gak Cuma bahas photocard sama hargaya aja tapi kadang bahas idol lain atau bahas</p>	<p>Admin sering mengikuti percakapan yang terjadi dalam Group Order agar tetap mengetahui informasi dan tidak tertinggal</p>	<p>Pendekatan antar admin dan anggota Group Order</p>

	<p>Stray Kids mau comeback jadi mereka harus siap-siap wishlist baru haha lucu-lucu deh. Aku juga sering di isengin di racunin suruh collect pc Han macem-macem yang baru aku tau. Han itu member favorit aku di Stray Kids, ya otomatis aku jadi masukin wishlist deh</p>		
007	<p>P: Bagaimana dinamika kelompok antar penjual dan pembeli dalam GO Kimbabekidding? Apakah penjual mengerti dengan baik mengenai keinginan atau wishlist photocard dari para anggota Group Order?</p> <p>C: Aku suka perhatiin siapa aja yang suka muncul dan siapa member yang suka di coret, nanti kalo aku ada drop yang ada member itu, aku tag orangnya hehe. Gitu sih, terus nanti temen lain ikut ngomporin buat beli mumpung di drop dan harganya</p>	<p>Mencarikan photocard dengan harga yang terjangkau dan memperhatikan anggota Group Order agar tahu mengenai apa saja photocard yang diinginkan oleh anggota Grouo Order</p>	<p>Dinamika kelompok dalam Group Order</p>

	<p>gak mahal. Member GO Kimbabekidding ini pinter banget sih buat saling bikin temennya jajan haha, bantuin temennya nyoret juga banyak. Kalo buat wishlist sih aku gak banyak hafal wishlist member GO Kimbabekidding, tapi patokan aku nyelem photocard itu dari album wishlist. Kalo nemu dengan harga yang lumayan murah ya aku tag all aja awalnya kan adil dulu, baru nanti kalo ada yang ketinggalan terus nitip dan bilang minta di cariin lagi aku baru cari lagi terus aku tag orangnya sebelum aku tag all, baru aku tetep tag all sebelum drop tetep biar adil cuma aku udah reminder duluan ke yang nitip biar dia siap standby cepet nyoretnya</p>		
008	<p>P: Menurut Anda, mengapa pelanggan rela membayar dengan harga yang fantastis?</p>	<p>Perilaku konsumtif dilakukan demi pemenuhan kesenangan dan hobi</p>	<p>Perilaku konsumtif anggota Group Order</p>

	<p>C: Karena mampu dan udah wishlist. Biasanya kan udah ditabung atau disisihin uangnya buat wishlist itu. Kolektor itu ngatur uangnya jago banget, selain beli photocardnya masih harus beli binder buat nyimpen photocardnya, terus beli innersleeve buat ngelapisin pc nya, beli sleeve buat wadah pc yang disimpen di photobook. Banyak deh perintilannya. Belum lagi kalo satu binder udah penuh, terus kalo koleksinya banyak idol kan banyak lagi itu pasti dibedain bindernya. Jadi emang kalo udah niat buat apa yang disenengin gak akan sayang pake uangnya apalagi buat happy</p>		
--	---	--	--

***Axial Coding 4***

1. Sudah menjadi KPopers sejak 2019 namun baru bergabung pada Group Order Kimbabekidding pada 2021 dan menjadi admin pada 2022 karena keinginan mempermudah pencarian wishlist photocard dan pembelian sharing lebih mudah dilakukan



2. Admin berinteraksi dengan anggota Group Order lain sebagai bentuk dari kegiatan lebih mengenal anggota Group Order dengan cara menghafalkan dan mengetahui keinginan dari Group Order
3. Komunikasi yang dilakukan berada dalam satu Group Order dan jarang untuk dilakukan melalui personal chat sehingga seluruh informasi berada dalam satu grup dan dapat diketahui oleh seluruh anggota Group Order
4. Anggota dari Group Order juga saling membantu admin dalam kegiatan mencari wishlist satu sama lain dengan memberikan gambar, bentuk dan budget yang dimiliki agar admin akan mudah mencari photocard tersebut
5. Dinamika komunikasi yang terjadi antar anggota berupa kesamaan keinginan dalam mencari dan mendapatkan photocard dengan harga yang sesuai dengan budget masing-masing sehingga dapat dengan mudah menyelesaikan mengumpulkan photocard wishlist


#### ***Selective Coding 4***

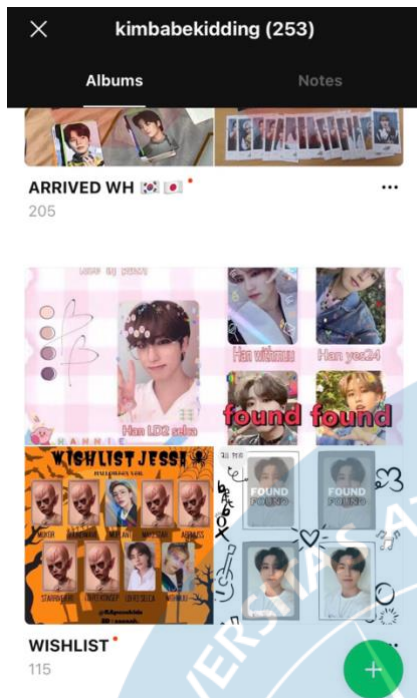
Narasumber 4 merupakan seorang K-Popers yang awalnya hanyalah kolektor biasa yang memutuskan untuk bergabung dengan Group Order Kimbabekidding. Narasumber 4 bercerita bahwa sebelumnya, dirinya tidak mengenal dan tidak mengikuti kegiatan mengoleksi photocard dan setelah salah seorang temannya mengajaknya bergabung pada Group Order Kinbabekidding, narasumber 4 mulai mengoleksi photocard dan mulai mengumpulkan wishlistnya. Kegiatan tersebut berlanjut pada sekitar tahun 2022, narasumber 4 memutuskan untuk menjadi admin agar dirinya lebih mudah dalam menjalankan kegiatan mengumpulkan photocard dan juga karena faktor sudah mengenal dengan para anggota Group Order Kimbabekidding.

Komunikasi dan dinamika komunikasi yang terjadi dalam Group Order Kimbabekidding menjadi salah satu faktor yang memengaruhi kegiatan pembelian photocard oleh narasumber 4. Para anggota lain membantu narasumber 4 yang memang baru saja menjadi seorang kolektor photocard untuk lebih mendalami tentang harga yang beredar di pasaran, serta apa saja jenis dan bentuk dari photocard yang biasanya dijual di pasaran. Hal tersebut mengarah pada keputusan pembelian photocard yang dilakukan oleh narasumber 4 karena dukungan dari para anggota lain yang memberitahunya untuk segera menyelesaikan wishlistnya dan memberitahu photocard lain yang bisa dikoleksi sehingga narasumber 4 kembali membeli photocard.

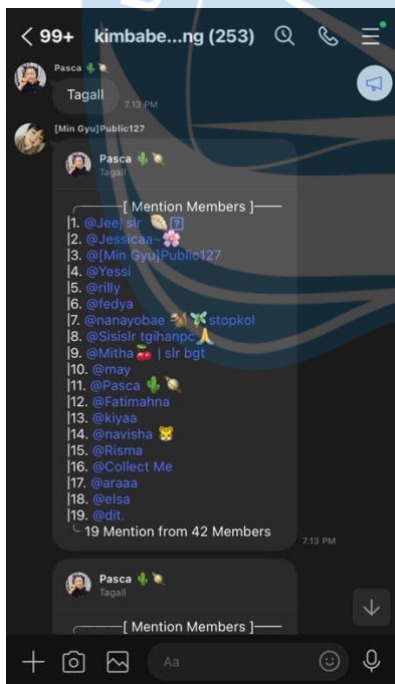
Selain itu, narasumber 4 yang berperan sebagai admin dalam Group Order Kimbabekidding sering ikut dalam kegiatan pembelian bersama anggota lain untuk membantu meringankan biaya pengiriman pada batch tersebut sehingga harga tax dan harga photocard akan lebih murah jika dibagi dengan banyaknya anggota yang ikut dalam batch tersebut. Narasumber 4 juga bercerita bahwa dirinya memang mengamati kegiatan yang terjadi di dalam Group Order untuk memantau informasi mengenai wishlist dari para anggota. Hal tersebut kemudian mengarah pada dinamika kelompok dalam peer group yang terjalin antar anggota Group Order Kimbabekidding ketika admin mengirimkan dan membawakan photocard untuk dipilih dan dibeli. Para anggota lain juga sering membantu sesama anggota yang memang memiliki wishlist photocard yang baru saja muncul agar anggota yang memiliki wishlist tersebut dapat mengetahui bahwa ada photocard yang baru saja dibawa dan ditawarkan oleh admin karena panggilan dari anggota lain melalui pesan yang dikirim pada grup. Kegiatan saling mengajak dan melakukan pembelian tidak hanya dilakukan oleh admin atau owner, melainkan juga antar anggota yang sama-sama memiliki tujuan mendapatkan photocard wishlist mereka dengan harga yang terjangkau.

## HASIL PENGAMATAN PADA GROUP ORDER KIMBABEKIDDING

Gambar	Observasi
	<p>Ketika awal masuk dan menjadi salah satu member dari Group Order Kimbabekidding, pada Notes akan disuguhkan rate kurs Won yang ditetapkan oleh Group Order Kimbabekidding yang berasal dari penukaran mata uang, serta shipping dan fee yang diberikan oleh Group Order Kimbabekidding. Perhitungan cargo tax juga tak luput dari perhatian untuk mengantisipasi dan dapat memperkirakan berapa tagihan yang akan dibayarkan dari jumlah photocard yang sudah dibeli sehingga ketika barang sudah sampai pada Warehouse Indonesia, tagihan cargo tax akan dibagikan kepada pembeli photocard.</p>



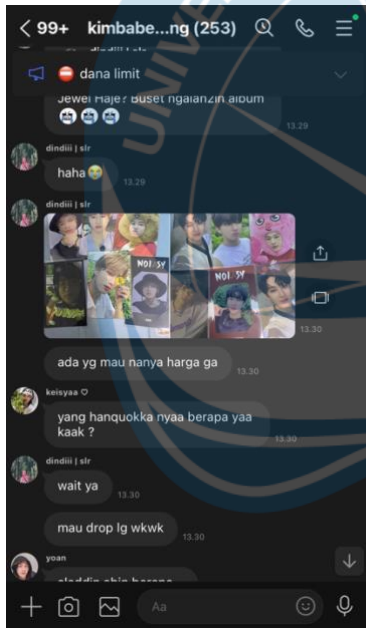
Dalam Album pada Group Order Kimbabekidding, terdapat berbagai album seperti bukti transfer pada seller, proof kondisi photocard dari seller, barang yang sudah sampai Warehouse Indonesia, serta album wishlist bagi para member atau anggota untuk meletakkan photocard apa yang ingin mereka beli agar memudahkan admin yang akan menyelam atau mencari photocard dan juga memberikan admin gambaran bentuk dari photocard yang diinginkan dan dicari oleh para anggota Group Order Kimbabekidding.



Tagall merupakan sistem dari Bot yang diundang masuk dalam grup pada LINE yang kemudian bekerja secara otomatis mempermudah pekerjaan admin tanpa harus melakukan tag manual akan melakukan mention kepada seluruh anggota yang ada dalam grup tersebut, sehingga admin akan dengan mudah mengumpulkan anggota ketika akan mengirimkan jajan photocard karena mention akan memberikan notifikasi kepada seluruh anggota Group Order Kimbabekidding. Tagall juga berfungsi sebagai pengingat ketika ada pemberitahuan penting mengenai pembayaran ataupun status photocard yang mereka pesan.



Anggota yang ingin membeli photocard dan berniat dengan pasti akan membelinya dapat melakukan cara mencoret dengan garis diatas foto photocard yang baru saja di drop atau dikirimkan oleh admin. Kegiatan tersebut menggunakan sistem siapa cepat dia dapat yang dimana ketika banyak yang menginginkan photocard tersebut, pembeli yang mendapatkan photocard tersebut akan dipilih dari yang paling cepat mengirim gambar beserta coretannya.



Contoh dari interaksi dan komunikasi yang terjadi dalam Group Order Kimbabekidding antara admin dan anggota Group Order Kimbabekidding. Terdapat beberapa admin yang memang cukup rajin mencari photocard untuk ditawarkan kepada anggota Group Order Kimbabekidding. Biasanya, admin akan menawarkan terlebih dahulu dan menanyakan budget yang dimiliki oleh anggota Group Order Kimbabekidding yang memiliki wishlist photocard tersebut. Anggota Group Order Kimbabekidding juga dapat menanyakan kembali kepada admin untuk mengetahui harga pasaran sebelum menyebutkan budget minimal dan maksimal agar admin juga dapat menyesuaikan harga yang selanjutnya akan mereka cari pada seller lain.