

Lampiran 1. Interview Guide

A. Profile IkatIket

1. Bagaimana awal berdirinya IkatIket?
2. Kenapa diberi nama IkatIket?
3. Apa konsep dari IkatIket?
4. Mengapa memilih konsep tersebut?
5. Apa atau siapa yang menjadi inspirasi IkatIket?
6. Apa *goals* yang diinginkan untuk IkatIket nantinya?

B. Perencanaan Strategi *Positioning* IkatIket

1. Apa *positioning* IkatIket?
2. Bagaimana proses IkatIket dalam menentukan *positioning* tersebut?
3. Siapa target pasar IkatIket?
4. Siapa yang jadi kompetitor IkatIket?
5. Apa yang menjadi keunggulan IkatIket?
6. Seperti apa harga dan kualitas yang ditawarkan?
7. Dengan seperti apa IkatIket akan mengkomunikasikan *positioning*-nya?

C. Pelaksanaan Strategi *Positioning* IkatIket

1. Media apa saja yang digunakan IkatIket dalam memasarkan produknya dan kenapa media tersebut?
2. Dilihat dari *instagram* IkatIket, banyak menggunakan selebgram dalam mempromosikan produknya, mengapa selebgram?
3. Tugas apa yang mereka lakukan dalam kerjasama tersebut?

4. Apakah ada syarat-syarat tertentu untuk menentukan selebgram mana yang akan diajak bekerjasama? Jika ada, seperti apa syarat-syaratnya?
5. Selebgram siapa yang mempunyai *feedback* yang bagus bagi IkatIket?
6. Apa yang membuat selebgram tersebut mampu memberikan *feedback* yang bagus bagi IkatIket?

D. Evaluasi Strategi *Positioning* IkatIket

1. Bagaimana evaluasi yang dilakukan IkatIket terhadap strategi *positioning* yang dijalankan?
2. Kapan biasanya evaluasi dilakukan?
3. Siapa saja yang melaksanakan evaluasi?
4. Aspek apa saja yang dievaluasi?
5. Hambatan apa yang dialami IkatIket dalam melaksanakan strategi *positioning* tersebut?
6. Adakah faktor yang mendukung IkatIket dalam melaksanakan strategi *positioning*?

E. Tanggapan Konsumen Terhadap *Positioning* IkatIket

1. Darimana anda mengetahui IkatIket?
2. Apa yang membuat anda tertarik untuk mengikuti *Instagram* IkatIket?
3. Apa tanggapan anda mengenai IkatIket setelah mengikuti berbagai bentuk kegiatannya di *Instagram*?
4. Apa yang membuat anda akhirnya memutuskan untuk membeli produk IkatIket? (skip jika anda belum pernah melakukan pembelian)

5. Setelah melakukan pembelian, bagaimana tanggapan anda mengenai produk IkatIket tersebut? Apakah sesuai dengan harapan yang diinginkan? (skip jika anda belum pernah melakukan pembelian)
6. Apa yang anda rasakan atau manfaat apa yang anda dapatkan ketika menggunakan produk IkatIket? (skip jika anda belum pernah melakukan pembelian)
7. Apa alasan yang membuat anda tetap mengikuti instagram IkatIket padahal tidak pernah melakukan pembelian? (skip jika anda sudah pernah melakukan pembelian)
8. Apakah anda setuju jika ada yang mengatakan bahwa produk IkatIket "gemas" dan "lucu"? Jika iya, apa yang membuat produk IkatIket bisa dikatakan demikian?
9. Menurut anda, apa yang membedakan IkatIket dengan brand lokal Yogyakarta yang serupa seperti Imokey (IG : @imokey.id) atau yang lainnya?
10. Apa kesan yang anda dapatkan dari brand IkatIket?

Lampiran 2. Transkrip Wawancara

Nama : Nadia Choirunisa

Jabatan : *Owner* IkatIket

A : Bagaimana awal berdirinya IkatIket dan kenapa diberi nama IkatIket?

B : Awal berdirinya IkatIket di tahun 2017 bulan Desember. Heem tadinya kan kita jualan gelang, enggak sih sampe sekarang juga masih jualan gelang. Cuman awal mula nama IkatIket ada tu gara-gara gelang itu. Kan kalo gelang tu saling ngiket, jadi IkatIket. Yaudah kita ngasih nama IkatIket, gampang diinget juga.

A : Apa konsep dari IkatIket dan mengapa memilih konsep tersebut?

B : Dari awal emang kita gak liat pasar sih, dari awal emang kita fokus k warna. Terus, heem plus-nya, plus-nya sekarang lagi *booming*-kan yang *full color* gitu. Itu dari kita sendiri sih, dan dari *owner*-nya, jadi kaya dari aku karna aku emang suka yang serba warna, jadi gimana caranya *olshop*-ku juga, itu tuh aku banget gituu. Kenapa konsepnya warna warni yaa karena itu lucu, terus orang kalo ngeliat kayanya menarik, dari *feed* IG juga menarik, terus barang yang kita jual lucu-lucu warna-warni.

A : Apa atau siapa yang menjadi inspirasi IkatIket?

B : Itu lebih ke, kalo orang enggak sih, kaya *olshop-olshop* yg udah gede kali yaa, yang udah punya nama. Itu menginspirasi banget sih gimana caranya IkatIket biar kaya mereka.

A : Apa *goals* yang diinginkan untuk IkatIket nantinya?

B : Semoga kedepannya lebih diterima lagi di target konsumen. Orang jadi pede gitu loh kalo pake warna-warni kalo pergi. Kan jarang kan orang pada *PD* pake

warna-warna ngejreng. Semoga lebih *PD* lagi. Semoga IkatIket juga bisa buka cabang dikota-kota lain.

A : Apa *positioning* IkatIket?

B : IkatIket ingin diposisikan sebagai *brand* yang *cheerful and full color* dalam benak konsumen. Hal ini dikomunikasikan melalui warna yang kita gunakan dalam produk. Kita cenderung pilih warna-warna terang dan kontras dan memainkan kombinasi beberapa warna dalam satu produk tersebut. Kombinasi yang dipilih selalu bertabrakan, hal ini membuat produk tersebut menjadi *eyecatching*. Konsep ini dipilih karena bagi sebagian orang, khususnya para remaja yang menjadi target pasar kami, menggunakan warna yang kontras dan bertabrakan dianggap hal yang aneh dan norak. Justru disini IkatIket ingin menentang persepsi kaya gitu, kita buat pake warna yang kontras dan *full color* bisa jadi *fashionable*. *Full color* melambangkan keceriaan. IkatIket pengen berbagi keceriaan dan *positif vibes* kepada konsumen yang menggunakan produk kita.

A : Siapa target pasar IkatIket?

B : Target pasar IkatIket itu dari umur 15 tahun sampai 25 tahun, yaa anak SMP sampe anak kuliah gitu. Soalnya kan memang produk-produk yang kita keluarin tuh emang anak muda banget. Cuma memang ada sih di atas 25 tahun ke atas kaya pegawai, ibu rumah tangga, dan para orangtua tapi ya dikit banget sih bisa diitung jari. Kebanyakan yang orangtua ini biasanya yang dimintain sama anak-anaknya suruh beliin gitu loh.

A : Siapakah yang menjadi kompetitor IkatIket?

B : Pesaing utamanya Imokey, karena ngerasa aja kalo tiap kita mau ngeluarin produk kenapa dia udah ngeluarin produk duluan kaya gitu loh . Gatau, jadi kaya padahal mereka di atas kita, di atas kita banget. Cuman kaya, kebetulan kali ya. Setiap kita ngeluarin produk, mereka udah ngeluarin produk duluan. Kalo keduanya, emmm siapa yang neng? Hahaha..

A : Apa keunggulan dari IkatIket?

B : Kalo kita, jadi gimana caranya *olshop* kita itu menjual berbagai macam produk, jadi orang itu gak bakalan bosan sama kita. Kalo tas gak cuman tas aja, diselingi ada baju, ada celana, biar orang itu gak bosan.

A : Seperti apa harga dan kualitas yang ditawarkan?

B : Ini berhubungan sama target sih. Karna target kita anak SMP sampai anak kuliah kan kebanyakan eeem masih kantong pelajar kan, jadi kaya gimana caranya produk kita berkualitas tapi harganya tetep terjangkau kaya gitu. Terus juga kita liat punya kompetitor kita itu jauh lebih mahal, padahal kualitas bahan yang dipake sih sama. Jadi yaa salah satu strategi buat dapetin pasar aja.

A : Diwujudkan dalam apa dan seperti apa *positioning* IkatIket?

B : Dalam produk lah, produk itu pasti. Produk kita kebanyakan warna-warni. Terus dari *feeds instagram* juga menyesuaikan, terus di *instagram story* juga kita sering *posting* yang warna-warni, sama iklan sih pake selebgram. Gak semua selebgram yang dipilih itu punya konsep warna-warni dalam *style* sih cuman salah satunya ya mereka yang punya konsep sama biar pesan yang tersampaikan sesuai.

A : Mengkomunikasikan positioning pada *feeds* itu bagaimana?

B : Kalo untuk *feeds* IG tu aku menyesuaikan, jadi kaya biar gak bosen gitu loh kalo eemm jadi gak cuman foto produk doang, gak cuman yang *on* model, tapi diselingi pake gambar-gambar, tapi masih yang ada warna, pilih yang ada warnanya. Terus kalo *endorsement*, itu tergantung sih, tapi juga ada yang aku liat dari *feed* IG merek yang, yang hampir mirip kaya aku juga ada, cuman ada juga yang pokoknya kalo dipakein itu yang masuk gitu loh, mudeng kan, kaya ini itu IkatIket banget. Kaya, jadi enggak yang, kalo berjilbab juga enggak yang feminin banget juga enggak, jadi menyesuaikan.

A : Media apa saja yang digunakan IkatIket dalam memasarkan produknya dan kenapa media tersebut?

B : Kita pakenya *instagram* sih kan nyasarnya anak muda. Siapa anak muda sekarang yang gak punya *instagram*, anak kecil juga udah pada punya haha. Jadi kita nyesuain target sih pilih *instagram*. Sama kan kalo *instagram* itu dia konsepnya visual ya jadi lebih menarik aja gitu dibandingkan media sosial lain apalagi kalo buat jualan.

A : Dilihat dari *instagram* IkatIket, banyak menggunakan selebgram dalam mempromosikan produknya, mengapa selebgram?

B : Selebgram tuh kayanya efektif banget buat iklanin produk. Sekarang olshop-olshop pakenya selebgram. Makanya pas itu penggunaan selebgram ini kita *list* buat nyampein posisi kita.

A : Tugas apa yang mereka lakukan dalam kerjasama tersebut?

B : Kalo tugas sih ya namanya *endorser* paling dia kaya nge-*posting* produk kita pas lagi dipake, terus nanti dibilangin produknya kaya gimana, beli dimana, gituu.

A : Apakah ada syarat-syarat tertentu untuk menentukan selebgram mana yang akan diajak bekerjasama? Jika ada, seperti apa syarat-syaratnya?

B : Pokoknya mereka yang kalo dipakein itu yang masuk gitu loh, mudeng kan? Kaya ini tu IkatIket banget, jadi kalo berjilbab juga enggak yang feminim banget juga enggak. Soalnya produk IkatIket juga enggak yang feminim sih, jadi menyesuaikan. Karena masih jarang banget kan selebgram yang punya *personality* sama kaya IkatIket, jadi agak terhambat sih cuman kita tetep yakin biarpun pake selebgram yang gak warna-warni tapi kan produk kita udah warna-warni.

A : Selebgram siapa yang mempunyai *feedback* yang bagus bagi IkatIket?

B : Tasya Kissty

A : Apa yang membuat selebgram tersebut mampu memberikan *feedback* yang bagus bagi IkatIket?

B : Ya karena karakternya dia itu match aja sama IkatIket, keliatan dari *feeds instagram* Tasya, cara dia *mix and match style*-nya, kebetulan *followers*-nya dia juga mungkin dibawa Tasya jadi suka warna-warna ngejreng sekalinya *endorse* dia jadi banyak banget yang beli.

A : Apakah IkatIket melakukan evaluasi terhadap strategi *positioning* yang dilaksanakan?

B : Kalo evaluasi ada sih, tapi gak terjadwal gitu, ya kalo dirasa perlu aja dan itupun evaluasi secara umum, bukan khusus *positioning*-nya. Sejauh ini sih dari *followers* dan penjualan naik terus, makanya aku rasa masih aman. Ini juga berkat kita *endorse* selebgram terus sih, ngaruh banget ituu. Tapi kita juga punya kendala utama sih, kaya masih kurang tim kaya *graphic designer*, *marketing* sama produksi. Soalnya aku sama Dana juga jadi rangkap *marketing* sama *graphic designer* ala kadarnya. Sama ini paling, dulu produk kita kan *ready* semua, nah sekarang karna penjualan naik dan tim produksi masih kurang jadinya nerapin sistem PO buat beberapa produk. Iya kalo konsumen sabar dan ngerti, mau nunggu, coba kalo yang gak sabar dan gak ngerti, pasti gak jadi beli. Yaa tapi kita gak bisa salahin konsumennya juga sih, makanya pengennya semua barang tu *ready*.

Nama : Pradana Yuswan

Jabatan : *Owner* IkatIket

A : Apa konsep dari IkatIket dan mengapa memilih konsep tersebut?

B : Proses nentuin konsep yang *full color* itu sebenarnya cuman memadupadankan warna yang menurut kita pas aja sebenarnya, gak ada pedoman yang pasti. Kita berdua sih yang nentuin, walaupun lebih banyak Nadia yang nentuin. Kenapa warna-warni? Karena dari awal konsep IkatIket itu *brand* yang agak *pop culture*, yang mana *pop culture* itu biasanya emang warna-warni, nabrak dan gak ada batasannya.

A : Berarti untuk prosesnya sendiri gak ada notulensi gitu? Informal gitu?

B : Ga ada sebenarnya kita nyatet-nyatet gitu, heem ngalir gitu aja, jadi pas milih warna itu kita cocokin satu-satu terus kita pilih yang pas di mata kita aja, mau pendapat orang lain beda, tapi itu warna-warna yang kita pilih. Kalo *hype* kayanya enggak juga, kita pilih karna kita suka aja. Kalo sesuatu yang baru juga enggak, banyak juga yang ngangkat tema *pop culture* itu, tapi mungkin di IkatIket kita cuman mengekspresikan sesuai yang kita suka aja atas dasar *pop culture* itu.

A : Terus warna yang lebih ditonjolkan itu warna yang seperti apa? Kan produk IkatIket juga ada warna-warna netral kaya hitam dan abu-abu?

B : Iya emang kita nonjolin yang kontras sih, warna-warna yang nyolok mata, tujuannya biar diliat orang, yang pasti menarik perhatian.

A : Siapa target pasar IkatIket?

B : Anak sekolahan, kuliah, kisaran umur 17-20aa, gak bisa ngepas-in di berapa-berapanya. Karena memang yang pas sama konsep IkatIket umur segituan menurutku.

A : Beda nih sama tanggapan Nadia mengenai target konsumen, menurutmu bagaimana?

B : Boleh dong beda, jarang ngomongin ginian sama nadia. Duh gak ngerti aku wkwk, kalo menurut pandanganku ya wajarnya yang beli anak muda lah, mungkin bisa ibu muda gitu yaa, pegawai yang baru terjun di dunia kerja masih masuk lah mungkin masih ada selera anak mudanya hehee. Tapi aku tepatnya gak ngerti Nadia bilang gitu.

A : Siapakah yang menjadi kompetitor IkatIket?

B : Kompetitor mungkin Imokey sama Carousel sih, karena mereka yang punya karakter (mungkin) hampir sama kaya IkatIket. Kalo Keunggulan kita unguin lebih ke harga, kita kasih harga yang bisa dibilang cukup murah, terjangkau uat siapa aja, anak-anak sekolah yang belum punya uang sendiri juga bisa ngerasain pake produk IkatIket.

A : Apa yang biasa kalian bandingkan sih dari kompetitor?

B : Kalo bahan sama harga iya sih pasti sih kita awasin terus, paling mantengin produk-produk terbaru mereka gitu, sama kita masih kalah di strategi promosinya sih, mereka udah pasang *facebook ads* dan pake *endorsement*, kalo kita masih *endorsement* doang.

A : Bagaimana proses IkatIket dalam menentukan *positioning* tersebut?

B : Yang jelas sih kita identifikasi pesaing dulu dama target pasar, abis itu kita punya produk keunikannya apa yang kompetitor gak punya, abis itu nanti harga nyesuain sama target sama kompetitor, terus dibangun sama dikomunikasikan.

A : Biasanya apa aja yang di *compare* sama pesaing saat identifikasi?

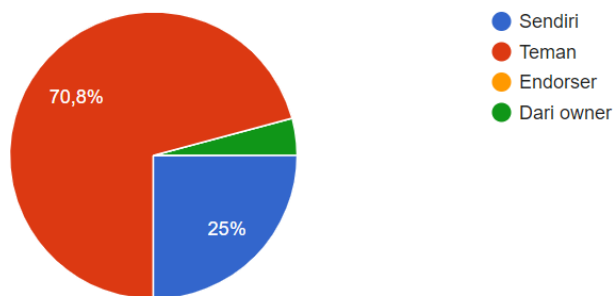
B : Kalo *compare* sama kompetitor iya lah, kayanya selain HPP gak ada lagi kok, paling cuman itu aja yang pasti menekan harga serendah mungkin biar bisa dijangkau semua kalangan.

Lampiran 3. Kuesioner Tanggapan Konsumen

1. Nama / *username instagram*?

Dinddamelia
putrifatinabilla
aprimamike
febridiann
Raffi.muhammadd
Marta Dinega Hasari
Kurniawarn
Hanjani Aroba
Robbysowandi
Vestika Riyanjani
Tia
Pradipta Bagaskara
dimasman
@elysarh
@anggiayuas
Nabilah Anisah Putri
Abyarizihni
Syafi'i
kusninditoo
Hayunindyapd
Iqbal rifaldi
Fadlani Aji zulma / aji_zulma
@pinasthiratri
Faiz

2. Darimana anda tahu *brand* IkatIket?



3. Apa yang membuat anda tertarik untuk mengikuti IkatIket di *instagram*?

Feednya menarik, tertata dan menjadi inspirasi
Style nya unik
Karena sering muncul di explore instagram. Fotonya keren keren, eye catching, jadi tertarik untuk follow.
Lucu sih
Lucu dan Unikn
brandnya unik dan lucu
Punya teman
Lucu karena perpaduan warna yang bikin gemes
Bagus barangnya
konten yg dibuat menarik dan harga terjangkau
Produknya menarik
Simple penuh warna dan kreativitas
bagus barang2nya
Produknya menarik
Brandnya lucu dan unik
suka aja si, trs ga nyangkanya nadia teman kkn saya sndri
Artikel terbarunya
Unik dan berwarna
produk menarik
Barangnya lucu lucu
Berdasarkan kebutuhan dan produk yg ditawarkan menarik
Feed yang menarik
Warna yang full color
Feed instagramnya colorful

4. Apa tanggapan anda mengenai IkatIket setelah mengikuti berbagai bentuk kegiatannya di *instagram*?

ikatiket merupakan brand yang menarik, karna memiliki daya tarik tersendiri dia memunculkan warna warna yg blm tentu produk lain mengeluarkan
Tertarik ikut give away lagi
Produknya lucu, fullcolour, punya keunikan tersendiri, konsisten.
Menarik dan lebih kreatif
Refrensi untuk menentukan style
selalu uptodate sehingga konsumen tertarik untuk membelinya
Bagus, ceweknya cakep cakep heuheu
Bikin produk makin gemes-gemes dan keren
Informasi style
kontennya menarik, lucu dan kekinian
Produknya selalu update
Selalu penuh inovasi dan gak stuck di desain
cuteness overload
Merupakan sebuah brand yg kreatif dan aktif mengeluarkan produk baru secara berkala
Tidak membosankan dan menarik
kreatif
Innovative
Postingan menarik dan produk penuh warna
ingin membeli
Warna warni lucu
Cukup menarik dari segi produk dan segi penjualan
Profesional dan kreatif
Menarikkk!
Produknya variatif, colorful, dan murah

5. Apa yang membuat anda akhirnya memutuskan untuk membeli produk IkatIket? (jika anda belum pernah melakukan pembelian silahkan lanjutkan pada pertanyaan no.8)

karena selalu lucu dan bagus, dan dibutuhkan
Murah , dan lucu
Karena worth it antara harga dan kualitas serta desain produk yg unik dan lucu
produknya warna warni, lucu, unik
Karena lucu dan murah
Kekinian
Barangnya kekinian banget
Pertama saya support pemilik ikatiket dan tentu saja hasil memuaskan
lucu colorfull gt
Barangnya unik
the bag so cute
Local pride
Bagus dan seleraku
Warna yang menarik
Dari warna produk dan fungsi produk

6. Setelah melakukan pembelian, bagaimana tanggapan anda mengenai produk IkatIket tersebut? Apakah sesuai dengan harapan yang diinginkan?

karena selain murah kualitas bagus dan lucu anti mainstreamz
Mungkin buat kualitas produk standart , yg lebih menarik adalah dari segi harga dan warna produk
karena bentuk dan desain yg ditawarkan oleh ikatiket lucu dan inovasi yang dibuat bagus
nglarisin temen wkwkwk produknya berbagai macam dan selalu baru sehingga ingin mengoleksi produknya
Karena memang kualitasnya baik
Bahan nya bagus
Kualitas okay harga terjangkau
Produknya the best local pride. Iya sangat memuaskan
ya
Sangat sesuai
sangat sesuai
Kualitas baik
Sesuai
Bagus dan sesuai seperti yang saya harapkan
Produk nya bagus, sesuai dgn yg ditampilkan di medsos

7. Apa yang anda rasakan atau manfaat apa yang anda dapatkan ketika menggunakan produk dari IkatIket?

Lebih kekinian
Manfaatnya bisa matching sama sepatu dan outfit yang sedang di pakai
lebih pede
Berkwalitas dan tdk pasaran
seneng aja si lucu
Percaya diri
Banyak yg bilang bagus dan tanya beli dimana
Menjadi lebih percaya diri
Troli bag nya super usefull!

8. Apa alasan yang membuat anda tetap mengikuti instagram IkatIket padahal tidak pernah melakukan pembelian? (jika anda pernah membeli produk IkatIket silahkan lanjutkan pada pertanyaan no.9)

Masih menunggu produk yang menarik untuk dibeli
Dijadiin referensi, update produk baru sama dijadiin motivasi buat ngumpulin uang biar bisa beli produknya.
Karena bentuk
pengen beli tapi ngerasa kurang pede hahaha
Karena ikatiket penuh akan kreativitas dan berinovasi pada bidangnya
Sebagai salah satu referensi dalam fashion
Senang melihat postingannya
akan membeli kemudian hari
Melihat lihat produknya yg ada di ig terlihat bagus meski belum beli dan harganya yg cukup terjangkau
Konten instagramnya tertata n colorful

9. Apakah anda setuju jika ada yang mengatakan bahwa produk IkatIket "gemas" dan "lucu"? Jika iya, apa yang membuat produk IkatIket bisa dikatakan demikian?

Model dan warna warna yg dipilih
Unik, warnanya pop gitu jadi asik aja diliat
Iya, dari perpaduan warnanya yang bagus dan desain yang unik.
Warna dan bentuk namun lebih dominan ke warna
karena motif dan pemilihan warna yang cerah2
iyaa, produknya warna warni jadi lucuukk
Setuju, kaya yg punya heuheu
Iya, karena perpaduan warnanya
Warnanya lucu kek ownernya
SETUJU DONGGG, celana tartan
Iya lucu, karena model dan motif yang kelebihan banget
Iya. Just simple yakni penuh warna
lucu aja gr warna warni
Karna warnanya colorful dan desainnya sesuai untuk anak muda yg katanya masih emesh
Warnanya gemas, mix and matchnya pas, dan colorful
setuju bgt, karena ya dr segi warna semuanya lucu
Branding dari ikat iket yang memang berkonsep gemashhh nan lutcu dan selektif dalam memilih talent untuk endorsement
Setuju, karena model dan warna produk menggemaskan
motif dan model yang dipakai
Setuju. Jenis barang dan warna2nya
Setuju..karna perpaduan warna sehingga menjadi perpaduan yg menarik untk dilihat pengguna
Iya, karena warna dan desain yang menarik
Setujuuu. Karena warnanya yg fullcolor
Setuju. Desainnya simpel, tapi lebih main di warna

10. Menurut anda, apa yang membedakan Ikatiket dengan brand lokal Yogyakarta yang serupa seperti Imokey (IG : @imokey.id) atau yang lainnya?

Dari bentuk2 produknya pun juga nggak sama, dan warna2 yg dipilih ikatiket lebih gemes
Ikatiket lebih banyak varian lucu buat cewek
Yang bikin beda dari variasi warna dan desainnya.
Dari segi harga mungkin
tidak mengenak produk imokey
macamnyaa berbedaa
Punya uniq selling point yg tepat
Mungkin harganya
Ya
ikat iketnya harganya lebih affordable
Lebih terjangkau
Karena ikatiket punya konsep tersendiri di setiap produk or artikelnnya
murah
Ikatiket lebih berani dalam bermain warna
Kurang tahu brand @imokey.id
semunya punya perbedaan masing2,
Karakter
Lebih aktif melakukan selling di sosmed dan sangat segmented pada mahasiswa
harga dan pelayanan
Warna dan jenis barang
Pembedanya dari segi harga dan feed di ig nya
Permainan warna yang berani
Ikatiket lebih fullcolor dan produknya lebih variatif
Lebih murah, lebih variatif produknya, dan konten instagram lebih menarik follower

11. Apa kesan yang anda dapatkan dari brand IkatIket?

Keren
sangat gemes
Colorfull
Kalo pake barangnya pasti bakalan jadi pusat perhatian karena produknya lucu dan warna warni.
Lucu , kreatif , dan dengan harga yg menarik dengan konsumennya
Ingin membeli produk ikatiket kembali
produk lucu, unik dan gemaas
Bagus
Sangat menggemaskan dan penuh warna
bagus, lucu, gemassss
Brand paling oke banget
Slalu berinovasi berkekrativitas dan jangan stuck di desain yang terbaru
lucu jd pengen beli terus wlpn ga butuh brgnya
Produknya lucu dan harga terjangkau
Gemash
ga ada kesan, ya suka aja lucu2
Awesome
Lucu dan unik
brand kualitas baik dan unik
never disappoints
Kualitas, kreatifitas dan harga
Produk nya menarik dan usefull!
Brand yg colorful