

BAB IV

HASIL PENELITIAN

Bab ini penulis akan memaparkan hasil penelitian yang penulis dapatkan selama melakukan penelitian pada akun Tiktok @senstorkupang.

4.1 Deskripsi Objek Penelitian

Sub bab ini memuat gambaran umum tentang deskripsi dari objek yang penulis pilih untuk melakukan penelitian. Salah satu bagian yang harus dilakukan peneliti setelah melakukan penelitian yakni mendeskripsikan hasil penelitian kemudian menganalisis dan menginterpretasikan hasil yang didapatkan dari lapangan. Pada bagian ini juga akan disajikan data yang diperoleh melalui metode observasi, wawancara dan dokumentasi penelitian.

4.1.1 Profil Akun Tiktok @senstorkupang

Senstor kupang merupakan suatu usaha yang bergerak di bidang fashion. Akun @senstorkupang berdiri sejak tahun 2021 yang dikelola langsung oleh Ibu Evrita Br Sebayang. Akun ini memiliki jumlah pengikut sebanyak 12,4 ribu akun dan juga mengikuti akun lain sebanyak 351 dengan jumlah postingan Tiktok sebanyak 53 postingan sejak tahun 2023 ini. Awal mula akun @Senstorkupang ini dikelola, oleh pemilik akun dengan menggunakan nama pribadi pada tahun 2019, kemudian diganti pada tahun 2020 menjadi senstor. Akun @Senstorkupang dikelola untuk membantu *Owner* memasarkan produk fashion yang dijual agar diketahui banyak orang. Selain dibuat untuk tujuan memasarkan produk fashion

lewat tiktok, akun @senstorkupang ada karena metode pemasaran sebelumnya yang dilakukan oleh *Owner* kurang memuaskan. Sehingga *Owner* memutuskan untuk membuat akun tiktok khusus sebagai strategi penjualan yang baru. Jika dilihat melalui tiktok, *Owner* lebih banyak memposting fashion khususnya untuk perempuan. Selain memasarkan melalui akun tiktok @senstorkupang *Owner* juga tetap memasarkan fashion Wanita melalui pemasaran langsung.

Berikut penulis paparkan logo dari @senstorkupang yang dapat menjelaskan tentang produk:

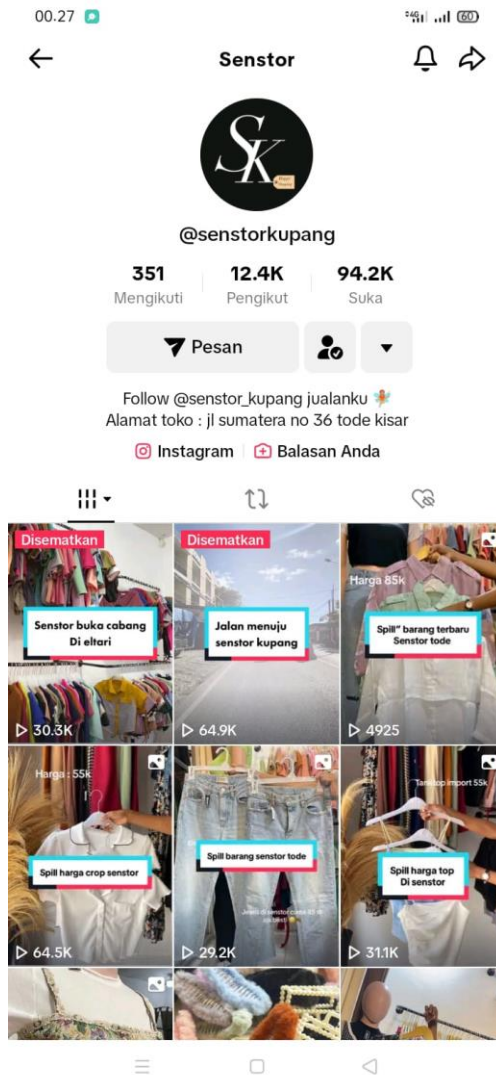
Gambar 4.1. Logo @senstorkupang



Sumber: Dokumentasi Owner 2021

@senstorkupang adalah akun resmi yang dibuat oleh *owner*. Pada profil akun tiktok dijelaskan serta memiliki arti tersendiri yaitu, Sk = sensor kupang (sen adalah uang dalam bahasa batak karo dan stor sama halnya dengan menyetorkan) jadi sensor artinya uang yang di stor ke toko sensor sendiri. Dalam profil akun tiktok ditampilkan juga nama instagram serta alamat toko @senstorkupang.

Gambar 4.2. Tangkap Layar Profil Akun Tiktok @senstorkupang



Sumber: Hasil Screenshot Penulis 2023

Dari hasil observasi virtual yang dilakukan oleh penulis pada tanggal 07 november 2023 di akun tiktok @senstorkupang, pada profil tiktok @senstorkupang terdapat postingan dengan berbagai macam fashion Wanita yang bagus, dengan harga yang wortit sesuai dengan kualitasnya. Ada bermacam-macam pakaian Wanita, aksesoris Wanita yang lucu-lucu serta alamat mereka yang dibuat dalam

video agar semua orang bisa melihat langsung toko mereka bertempat dimana, @senstorkupang memiliki dua toko sekarang, toko pertama di tode kisar dan yang kedua di eltari. Dengan cara ini memudahkan para pelanggan untuk berbelanja tanpa harus mencari lokasinya.

4.2 Telaah Informan

Informan yang ditetapkan penulis dalam penelitian ini berjumlah lima orang terdiri dari *Owner* @senstorkupang dan empat orang pelanggan. Alasan penulis memilih kelima informan ini karena informan pertama merupakan *owner* atau pemilik dari akun tiktok @senstorkupang dan informan ini juga ditetapkan sebagai informan kunci dalam penelitian ini. Informan kedua adalah karyawan dari @senstorkupang itu sendiri dan informan ketiga, keempat dan kelima adalah pelanggan dari @senstorkupang.

Data informan dapat dilihat pada tabel 4.1 tentang telaah informan.

Tabel 4.1. Telaah Informan

| No | Nama | TTL | Jenis Kelamin | Agama | Status |
|----|-------------------|---------------------------|---------------|----------------------|-----------|
| 1 | Evrta Br Sebayang | Lau muglap, 07/11/1999 | P | Kristen Protestan | Owner |
| 2 | Yani Ndun | Kupang, 19/09/2003 | P | Kristen Protestan | Karyawan |
| 3 | Putry Wahon | Wairiang 07/02/2005 | P | Katolik | Pelanggan |

| | | | | | |
|---|---------------|------------------------|---|---------|-----------|
| 4 | Intan Nua | Kupang, 21/12/2001 | P | Katolik | Pelanggan |
| 5 | Rebeka USBoko | Kaubele, 15/05/2000 | P | Katolik | Pelanggan |

Sumber: Data Olahan Penulis 2023

Tabel di atas mencantumkan nama dan status yang merupakan informan dalam penelitian ini. Para informan ini dipilih dari yang sering berbelanja di @sensorkupang.

1. Informan pertama yang ditetapkan penulis dalam penelitian ini adalah Ibu ita, *owner* dari akun tiktok @sensorkupang. *Owner* @sensorkupang membuat akun @sensorkupang ini pada tahun 2020.
2. Informan kedua adalah Yani Ndun. Informan ini merupakan karyawan @sensorkupang yang sudah menjadi karyawan tetap sejak tahun 2021.
3. Informan ketiga adalah Putry Wahan seorang mahasiswa Universitas Muhammadiyah Kupang. Informan ini adalah pelanggan dari sensor kupang yang sering berbelanja sejak tahun 2022 hingga saat ini.
4. Informan keempat adalah Intan Nua seorang mahasiswa Universitas Katolik Widya Mandira Kupang. Informan ini adalah pelanggan dari sensor kupang yang sering berbelanja sejak tahun 2022 hingga saat ini.
5. Informan kelima adalah Rebeka USBoko seorang mahasiswa Universitas Katolik Widya Mandira Kupang. Informan ini adalah pelanggan tetap dari tahun 2021 sampai saat ini.

Kelima pelanggan di atas yang menjadi informan pada penelitian ini penulis tetapkan dengan mendengarkan arahan dari *Owner* yang memilih pelanggan mana yang sudah menjadi pelanggan tetap @senstorkupang.

4.3. Penyajian Hasil Penelitian

Data sekunder diperkuat dengan wawancara yang dilakukan penulis dalam penelitian ini. Ada beberapa pertanyaan yang penulis susun berdasarkan indikator yang telah penulis paparkan pada bab 3. Selanjutnya pertanyaan yang penulis ajukan kepada informan didasarkan juga pada rumusan masalah penelitian yakni bagaimana Strategi Pemasaran *Live Streaming Fashion Wanita* Melalui Aplikasi TikTok (Studi Kasus Pada Akun TikTok @senstorkupang di Kota Kupang) yang dipakai.

4.3.1. Hasil Wawancara

Data sekunder atau wawancara mendalam diperkuat oleh wawancara yang dilakukan penulis dalam penelitian ini. @Senstorkupang memiliki beberapa strategi komunikasi pemasaran dalam penjualan fashion kata/kalimat dan waktu/penayangan, termasuk adanya Gerakan/Visualisasi dalam fashion serta share yang digunakan pada saat live streaming. Penyajian hasil wawancara ini akan penulis sajikan berdasarkan indikator penelitian yang dibagi menjadi pertanyaan umum yang membahas mengenai keseluruhan tentang masalah dalam penelitian dan pertanyaan khusus membahas mengenai indikator penelitian.

A. Hasil Wawancara Bersama *Owner*

Penulis melakukan wawancara berkaitan dengan kata/kalimat yang digunakan pada saat live agar pelanggan atau konsumen merasa tertarik dengan apa yang di promosikan oleh penjual. Menurut Ibu Ita, saat diwawancarai senin, 06 November 2023 pukul 14:44 WITA, melalui aplikasi WhatsApp, serta benar dan sudah diterapkan pada saat live streaming, Beliau mengatakan bahwa:

“Cara mempromosikan pakaian wanita melalui live di tiktok secara langsung, kita menggunakan strategi yang bagus agar para konsumen lebih tertarik atau lebih senang untuk berbelanja tentunya kita menggunakan kalimat yang cocok sebagai penjual atau owner jelaskan pada saat live itu pake Bahasa yang mudah dipahami serta cepat dimengerti oleh penonton, biar mereka tidak kebingungan. Menjelaskan ke penonton secara detail pakaian yang kita promosikan, harganya, serta outfitnya cocok di pake kemana, stoknya itu tidak banyak jadi saat promosi itu jelaskan kita redy jadi stoknya terbatas, kita menggunakan kata-kata seperti itu karena kitakan bilang stoknya terbatas jadi kita pun penonton itu merasa tergiur oh stoknya ini menipis jadi tidak banyak, jadi harus dapat begitu, kalau semisal kita bilang stoknya banyak sekali itu kesannya seperti terlalu banyak nanti ke misalnya pembeli bilang ini terlalu banyak jadi di satu kota Kupang kita ketemu lagi pakaian yang sama ke kita pakai lagi jadi bilang saja stoknya itu terbatas. Itu untuk mengiurkan penonton untuk membeli barang yang kita jual.”

Selain itu penulis juga wawancara mengenai Akun Tiktok @senstorkupang waktu live yang dipilih itu jam berapa dan alasannya apa memilih jam live seperti itu serta berapa lama satu kali dalam live. Menurut Ibu Ita, saat diwawancarai senin, 06 November 2023 pukul 14:30 WITA, melalui aplikasi WhatsApp, serta benar dan sudah diterapkan pada saat live streaming beliau mengatakan bahwa:

“Biasa live dengan malam jam 19:15 wita karena sudah banyak yang pulang kerja, serta banyak yang sudah menggunakan gadget kalau siang-siangkan kebanyakan masih sibuk dengan aktivitas mereka. Dalam satu kali live di

akun Tiktok Sentor Kupang biasanya memakan waktu sampai 2 jam (dua jam). Karena pada saat live itu banyak sekali produk yang di promosikan.”

Selain itu penulis juga wawancara mengenai Akun Tiktok @senstorkupang berdiri sejak tahun berapa dan kemudian alasan memilih media sosial tiktok sebagai media promosi. Menurut Ibu Ita, saat diwawancarai senin, 06 November 2023 pukul 14:30 WITA, melalui aplikasi WhatsApp, serta benar dan sudah diterapkan pada saat live streaming beliau mengatakan:

“Mulai dari tahun 2019 diawali dengan nama pribadi saya, dan di ganti pada tahun 2020 menjadi sensor. dengan alasan karena sensor lebih di kenal banyak orang dibandingkan nama saya makanya diganti serta meningkatkan omset penjualan, karena kalau hanya mengandalkan pemasaran langsung melalui toko mungkin banyak orang tidak mengenal lebih detail terkait dengan fashion ini. Kalau melalui tiktok sudah pasti banyak orang melihat postingan ini dan tertarik untuk membelinya.”

Hal lain juga, penulis wawancara mengenai penggunaan media sosial tiktok yang digunakan apakah sangat efektif untuk *owner* dalam melakukan promosi penjualan serta tanggapan atau respon *owner* terhadap pelanggan pada saat live. Menurut Ibu Ita, saat diwawancarai senin, 06 November 2023 pukul 14:30 WITA, melalui aplikasi WhatsApp, beliau mengatakan bahwa:

“Sangat efektif, dikarenakan saya bisa melakukan promosi pada saat jam istirahat di kantor dan live pada jam yang sudah saya tentukan. Respon ya baiklah karena kita bisa spill produk kita supaya mereka tertarik dan bisa langsung ketoko atau pesan online.”

Kemudian penulis bertanya mengenai sejauh mana pengaruh iklan terhadap produk jualan yang dipasarkan. apakah ada dampak baik dari hasil promosi iklan melalui foto – foto dan video yang di posting dan dipasarkan melalui akun Tiktok @senstorkupang dan pada saat live yang dilakukan. Menurut Ibu Ita, saat diwawancarai senin, 06 November 2023 pukul 14:30 WITA, melalui aplikasi WhatsApp, beliau mengatakan bahwa:

“Sangat membawa pengaruh baik ya, soalnya customer berdatangan bukan cuma dari dalam kota kupang, bahkan sekarang kita juga bisa jangkau pengiriman ke luar kota bahkan ke luar negeri seperti timor leste.”

B. Hasil Wawancara Dengan Karyawan

Selain pertanyaan dan jawaban untuk *owner*, penulis juga melakukan wawancara bersama karyawan @senstorkupang. Penulis bertanya mengenai Apakah karyawan @senstorkupang ikut membantu memasarkan produk melalui tiktok pribadi. Kemudian dari hasil tersebut apakah mereka memperoleh keuntungan besar atau sebaliknya. Menurut Kakak Yani Ndun saat diwawancarai Senin, 13 November 2023 pukul 14:00 WITA, saat diwawancarai di toko @senstorkupang, ia mengatakan:

“Sebagai karyawan sensor, kami tidak ikut mempromosikan lewat akun tiktok sebaliknya kami sendiri mempromosikan lewat akun Instagram.”

Pertanyaan lain, penulis juga bertanya mengenai pemasaran produk melalui akun tiktok @senstorkupang apakah karyawan @senstorkupang melibatkan diri untuk memasarkan produk secara langsung. Jika iya, dari hal

tersebut juga apakah memperoleh keuntungan atau sebaliknya. Menurut Kakak Yani Ndun saat diwawancarai Senin, 13 November 2023 pukul 14:00 WITA, saat diwawancarai di toko sensor kupang, ia mengatakan:

“Iya kami ikut memasarkan produk dari toko secara langsung dan kami juga mendapatkan keuntungan yang besar dalam menjual produk karena dapat menjangkau masyarakat yang luas”

C. Hasil Wawancara Bersama Pelanggan

Selain pertanyaan di atas, penulis juga melakukan wawancara bersama ketiga pelanggan @sensorkupang. Dari mana mereka mengetahui @sensorkupang, apakah mereka mengetahui melalui iklan yang disebar di media sosial atau melalui ajakan teman yang sudah pernah membeli produk dari @sensorkupang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelanggan Intan Nua, pada selasa, 07 Nov 2023 pukul 12:15 WITA, ia mengatakan bahwa:

“saya mengetahui sensor kupang melalui aplikasi tiktok yang sering muncul di beranda fyp saya, jadi dengan begitu mudah saya mengetahui ternyata akun sensor ada di kupang dan memiliki dua toko sekaligus.”

Adapun tanggapan dari rebeka usboko sebagai pelanggan @sensorkupang yang diwawancarai, pada selasa, 07 Nov 2023 pukul 12:15 WITA, yang menyatakan bahwa:

Saya mengetahui akun Tiktok @sensorKupang dari teman, lalu, saya mulai mencari akun Tiktok Sensor, mulai melihat postingan @sensorkupang kemudian saya ikut menyukai barang yang di posting dalam akun @sensorkupang sehingga saya memilih barang yang ingin dibeli sesuai dengan keigin saya.

Selanjutnya informan yang didapat dari Putry pada Selasa, 07 Nov 2023 pukul 12:15 WITA, selaku salah satu pelanggan yang mengatakan bahwa:

“Saya mengetahui akun tiktok dari branda tiktok saya, saat saya scroll tiktok dan pada saat melihat akun tiktok sensor muncul dengan postingan barang-barang fashion yang lucu-lucu saya langsung mengunjungi profil akun tiktok sensor kupang dan melihat barang-barang yang di jual itu di posting membuat saya tertarik untuk membeli barang yang mereka promosikan itu.”

Penulis juga menanyakan terkait bagaimana tanggapan para konsumen terhadap barang yang mereka beli di sensor kupang dan apakah barang yang mereka beli sesuai dengan apa yang di posting dan dipromosikan atau tidak.

Berdasarkan hasil wawancara bersama Intan, ia mengatakan bahwa:

Jenis bahan yang ada pada @senstorkupang kualitasnya sangat memuaskan ditambah lagi jenis pakaian yang mereka jual mengikuti trend atau cara berpakaian anak muda jaman sekarang.

Adapun tanggapan yang sama dari Rebeka, yang didapat dari hasil wawancara ia mengatakan bahwa;

Barang yang mereka jual bahannya sangat bagus dan sangat berkualitas karena barang yang di posting di akun tik-tok dan pada saat live bahannya sesuai dengan postingan tersebut dan tidak mengecewakan pelanggan @senstorKupang.

Selanjutnya informasi yang didapat dari Putry, selaku salah satu pelanggan yang menyampaikan bahwa:

Produk yang mereka jual itu sangat bagus dan membuat saya sebagai pembeli merasa puas karena sesuai dengan postingan dan pada saat live di tiktok, bahannya dan kualitasnya itu super bagus buat saya tidak bosan untuk membeli produk yang dijual oleh sensor kupang.

Penulis juga menanyakan terkait bagaimana tanggapan para konsumen terhadap waktu live yang digunakan oleh senstor kupang, apakah itu pas atau kurang untuk menjelaskan produk mereka.

Berdasarkan hasil wawancara dengan intan, ia mengatakan bahwa;

Waktu yang digunakan pada saat ini pas karena, sudah tidak mengganggu aktivitas kita lagi karena kita tidak sibuk lagi, kita sudah tenang di rumah dan memiliki waktu luang atau melihat apa yang dilakukan begitu, jadi pada saat senstor live kita nonton.

Ada juga tanggapan yang sama didapat dari hasil wawancara dengan salah satu pelanggan yakni rebeka, yang menyatakan bahwa:

Waktunya pas karena sudah tidak mengganggu kesibukan kita sebagai seorang mahasiswa karena setiap hari tentunya kita sibuk dengan kuliah kita jadi pada saat malam kita tidak sibuk kita pegang gadget kita melihat apa yang dilakukan begitu ada live ini nonton begitu.

Selanjutnya informasi yang didapat dari Putry, selaku salah satu pelanggan yang menyampaikan bahwa:

Menurut saya, sangat pas karena menggunakan waktu yang tepat dan tidak mengganggu aktivitas kita sama sekali.

4.3.2 Hasil Observasi

Salah satu metode pengumpulan data yang melibatkan pengamatan atau pemeriksaan langsung di lokasi penelitian dikenal sebagai observasi. Hal ini dilakukan untuk mengetahui sesuatu dari fenomena yang sudah diketahui dengan tujuan mendapatkan informasi tentang fenomena atau peristiwa di lingkungan. Penulis melakukan observasi secara virtual pada akun tiktok @senstorkupang selama satu minggu terhitung dari tanggal 01 November 2023 – 08 November 2023.

Selama melakukan observasi penulis mendapatkan dan melihat sendiri perbedaan sebelum dan setelah menerapkan strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh owner @senstorkupang. Penulis melakukan observasi pertama pada tanggal 01 November 2023 yaitu pada saat akun tiktok @senstor kupang melakukan postingan foto-foto baju crop top khusus untuk wanita dengan berbagai model yang begitu unik, serta harga sesuai dengan baju yang di jual. Berdasarkan hasil observasi, fashion tersebut diposting dengan rapi di tiktok. Setelah hasil postingan tersebut, pada tanggal 02 November 2023 pukul 17:50 peneliti melihat secara langsung di toko sensor kupang terlihat sejumlah pengunjung yang datang untuk membeli baju yang di lihat pada postingan di tiktok.

Berikut merupakan hasil tangkapan layar penulis berkaitan dengan postingan tiktok pada tiktok @senstorkupang.

Gambar 4.3 Postingan Baju crop top di akun TikTok pada tanggal 01 november 2023



Sumber: Hasil tangkapan layar Penulis 2023

Dari postingan yang dibuat oleh @senstorkupang, mereka memposting berbagai macam crop top, ada yang lengan pendek, Panjang dan ada pula celana cargo. Ada crop top leher bulat dan ada yang berkerak dengan harga berkisar antara 55.000 dan 75.000. dan celana cargo harganya juga begitu murah. Crop top yang diposting itu

disukai sebanyak 4.880, dengan jumlah komentar sebanyak 50, serta disimpan menjadi favorit sebanyak 1.251 dan yang terakhir ada juga yang membagikan postingan ini sebanyak 683. Dalam postingan ini menggunakan caption yang berjudul “Croptop Harga termurah, yang berlokasi di dua tempat yaitu, yang pertama store eltari: di samping rumah jabatan gubernur dan yang kedua store tode: di jln. Sumatra no 36, Tode kisar barisan hotel Pantai Ketapang 1”. Adapun tulisan yang tertera dalam gambar dengan judul “Yang berkunjung ke Kupang bisa banget langsung ke store kita di eltari guys samping rumah jabatan”. Tidak lupa dengan harga tertera di setiap postingan baju dan ada sembilan 9 slide foto yang di postingan berarti semua juga di masukan harga agar memudahkan para penonton untuk mengetahui harga setiap baju yang ada. Dengan adanya postingan seperti ini dapat menarik pelanggan lebih banyak untuk mengetahui toko @senstorkupang dan membuat minat belanja dari para pelanggan itu meningkat, karena mereka mengetahui ternyata postingan yang di buat oleh toko @senstorkupang itu sesuai dengan apa yang ada di toko, jadi sebagai pelanggan tidak ragu untuk berbelanja di @senstorkupang. Maka strategi pemasaran yang mereka buat itu berhasil dan mendapatkan keuntungan.

4.4. Foto Pengunjung Pada Tanggal 02 November 2023



Sumber: Hasil Dokumentasi Penulis 2023

Selain melakukan melakukan observasi secara virtual penulis juga melakukan observasi secara langsung tentunya, dari hasil observasi yang penulis dapatkan ternyata ada banyak yang berbelanja di toko @senstorkupang setelah melihat postingan yang ada pada akun tiktok sensor, disini banyak yang berkunjung untuk melihat-lihat baju-baju yang di jual, ada yang melihat crop top ada yang dress ada pula yang bagian celana, mereka memilih sesuai selera ternyata didalam toko ada ruang ganti jadi bisa tes dulu jika cocok maka mereka langsung pesan atau beli akan tetap ada barang yang tidak bisa di tes seperti tanktop maka selain dari tanktop bisa dites, ada juga yang melihat aksesoris yang ada dan sebagai karyawan mereka hanya menunggu di kasir untuk menerima pesan jika sudah fix untuk diambil maka barang yang mereka pilih seperti baju atau celana yang menurut mereka itu cocok dan membayar semua yang dipilih itu.

Gambar 4.5 Foto Live Streaming Pada Hari Senin, 27 November 2023



Sumber: hasil tangkapan layar penulis 2023

Pada gambar diatas *owner* memulai siaran langsung atau live streaming, pada saat malam jam 19.15 WITA *owner* melakukan live streaming di akun tiktok @senstorkupang dalam rangka mempromosikan produk atau barang mereka yang baru saja masuk, terlihat dalam gambar *owner* baru saja live dan menyapa para penonton untuk segera bergabung dalam live itu, "serta jangan lupa tap tap layar ya guys" hari ini live karena ada barang baru yang masuk dengan berbagai macam crop top, celana jeans, topi dan dress, serta aksesoris lain. Melalui akun Tiktok mereka @senstorkupang melakukan promosi fashion wanita yang mereka miliki serta menjelaskan secara detail

apa saja produk yang mereka miliki, agar para penonton paham serta tidak kebingungan dalam menonton live streaming ini.

4.5.1. Foto Live Streaming Untuk Bagian Topi

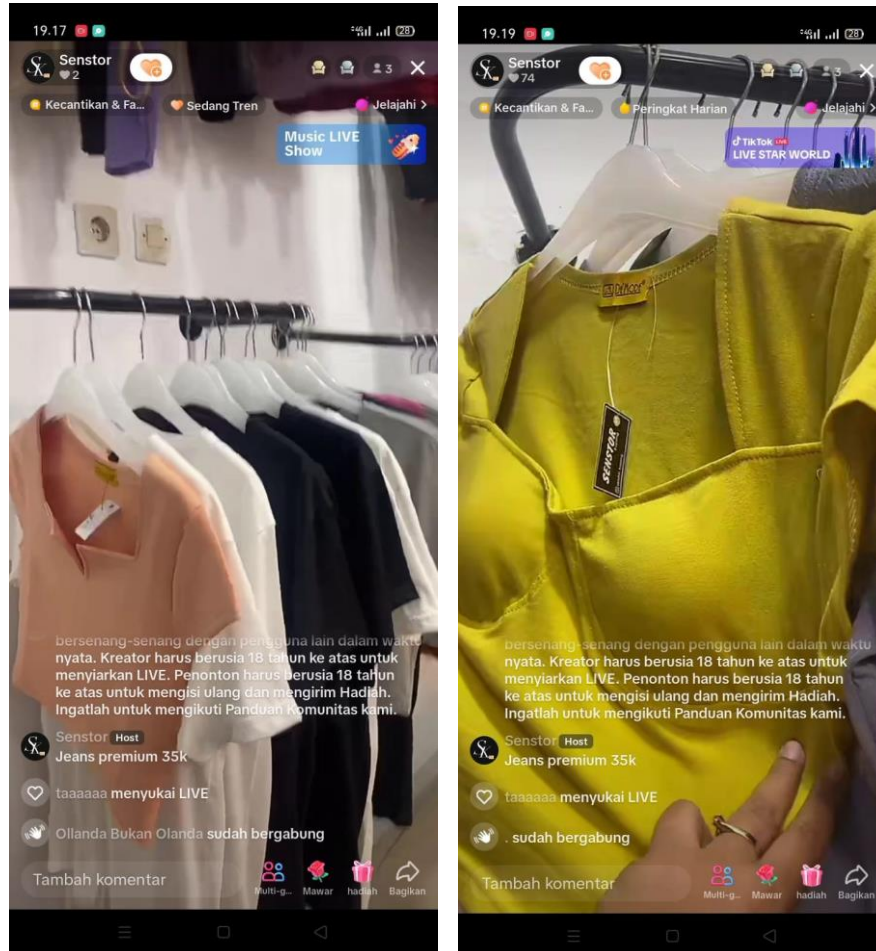


Sumber: hasil tangkapan layar penulis 2023

Pada saat *owner* melakukan live streaming dan produk atau barang yang di promosikan pertama adalah topi, ada berbagai macam warna topi tapi dari satu merek, secara detail bahannya serta kualitasnya bagus, tidak mudah rusak, kotor, dan tidak membuat rambut gatal. Topi ini itu cocok digunakan untuk jalan-jalan, ke kampus, atau kemana saja karena pada saat kita menggunakan ini pasti cocok untuk segala outfit dengan warna topi yang berbeda-beda tentunya, dengan Menggunakan

topi membuat kita lebih percaya diri, membuat kita merasa lebih keren, membuat kita lebih berbeda dari sebelumnya penampilan kita lebih menarik.

4.5.2. Live Streaming Bagian Crop Top



Sumber: hasil tangkapan layar penulis 2023

Gambar datas *Owner* menjelaskan tentang crop top dengan berbagai macam bentuk ada yang leher bulat, ada yang leher layar, ada yang digunakan tanpa menggunakan bra lagi karena sudah tersedia bra dalam crop top itu, dengan bentuk warna yang berbeda-beda serta bahan yang digunakan itu tidak membuat kita saat gunakan itu panas atau kasar, kualitas juga bagus ada juga crop top dalam bentuk kemeja atau seperti biasa dalam live ini juga *owner* tidak lupa menjelaskan secara detail dengan berbagai macam model, warna serta ukuran yang cocok yang digunakan oleh kaum

wanita yang suka pake crop top tentunya, terlihat lebih cantik saat di pake kemana atau digunakan pada saat kondangan atau saat ke kantor juga ada, jadi tidak membuat kita kebingungan pilihan yang mana yang cocok digunakan ditempat yang sesuai dengan outfit yang digunakan tentunya.

4.5.3 Live Streaming Bagian Aksesoris



Sumber: hasil tangkapan layar penulis 2023

Owner menjelaskan bagian aksesoris wanita khususnya untuk rambut, ada ikat rambut yang lucu-lucu ada manik-maniknya, dan berbentuk karet ada seperti gantungan, sehingga tidak membuat rambut kita sakit saat kita gunakan untuk mengikat rambut, ada juga kaca mata dengan berbagai warna

bisa digunakan kemana saja, apalagi saat keluar jalan biar mata kita terlindung dari abu jalanan kita gunakan kaca mata biar aman atau pada saat piknik di pantai kita gunakan, untuk harga jangan ragu sangat murah dan cocok untuk kita yang suka belanja.

4.5.4. Live Streaming Bagian Celan Jeans



Sumber: hasil tangkapan layar penulis 2023

Dan yang terakhir ini Ketika live streaming yang dilakukan *owner* Celana jeans ada berbagai macam, ada yang celana jeans bentuknya kulot ada yang kulot sobek, dan ada beberapa warna yang berbeda-beda, *owner* menjelaskan model kain serta bahan yang digunakan itu seperti apa, pada saat live ditiktok sensor saat menjelaskan barang-barang yang ada di toko ada yang meminta untuk spill baju, celana dengan respon dari *owner* saat menjelaskan produk yang mereka jual itu dengan jelas sehingga membuat para penonton tertarik untuk membeli produk yang sedang dipromosikan.

Selain itu Bukan hanya memiliki akun Tiktok untuk melakukan penjualan tetapi *owner* juga memiliki dua toko yang pertama berada di Tode Kisar Ketapang satu (1)

4.6. Foto Toko di Tode Kisar



Sumber: hasil dokumentasi penulis 2023

Gambar toko yang pertama ini terletak di tode Kisar Ketapang satu, disini mereka juga menjual produk yang sama khususnya untuk Wanita Karena toko mereka sudah banyak di ketahui banyak orang dan yang berbelanja di sana selalu ramai maka *owner* membuka lagi cabang sensor yang kedua di eltari.

4.7. Foto Toko Yang Kedua Di Eltari



Sumber: hasil dokumentasi penulis 2023

disini sering sekali orang berbelanja tempat yang strategis mudah di jangkau oleh kaum wanita yang suka berbelanja tentunya. Orang sering berbelanja disini juga karena disini tempatnya strategis, mereka yang sering jalan atau nongkrong di eltari bisa menjakau atau bisa langsung melihat barang yang dijual di toko.

Dari kedua toko ini mereka selalu buka Senin sampai Jumat Sabtu-Minggu libur dari pukul 9:00 hingga 10:00 malam, toko sensor memiliki dua

karyawan untuk keamanan baik karena toko di pasang cctv, dan yang masuk
berbelanja tidak merasakan panas karena ada AC didalam ruangan.