

BAB VI

PENUTUP

Berdasarkan temuan analisis dan interpretasi data yang dibahas di bab sebelumnya, penulis akan membuat kesimpulan dan saran untuk penelitian yang serupa di bab ini.

6.1. Kesimpulan

Strategi pemasaran live streaming fashion melalui aplikasi tiktok dapat disimpulkan bahwa senstor kupang melakukan promosi penjualan menggunakan kata/kalimat dengan cara menjelaskan kepada penonton detail pakaian yang dipromosikan (ukuran, harga dan bahan). Kalimat yang biasa digunakan itu seperti "stok barang terbatas, Harganya murah sekali dan sale besar-besaran adalah bentuk untuk menarik minat belanja. Kalimat atau kata yang digunakan sederhana agar mudah dimengerti pelanggan dalam *live streaming*. Memiliki populasi pelanggan yang luas yang dapat menggunakan media sosial Tiktok sangat mudah karena kalangan sekarang lebih banyak menggunakan tiktok. Strategi pemasaran *live streaming* Ini juga digunakan oleh pemilik untuk membantu iklan dan meningkatkan ketertarikan konsumen. Dan waktu atau penayangan yang digunakan *owner* dalam melakukan promosi penjualan dengan cara mendekati diri dengan calon pembeli dalam live dengan cara menjelaskan produk apa yang jual. Biasa live Owner menggunakan waktu yang tepat, seperti pada waktu

malam jam 19.15 begitu alasannya live pada saat itu orang-orang sudah tidak sibuk lagi, ketika sibuk di siang hari sudah selesai maka waktu yang tepat adalah pada saat malam hari maka dengan itu owner bisa mendekati diri dengan konsumen lebih cepat dalam melakukan live pasti memakan waktu karena dalam satu kali live itu owner menjelaskan atau mempromosikan secara detail produk mereka. Strategi di atas didasarkan pada hasil observasi dan wawancara yang dibahas pada bab sebelumnya, di mana pelanggan merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh fitur yang ada di aplikasi Tiktok itu sendiri, serta kepercayaan atau kepercayaan yang dibangun oleh pemilik melalui promosi dalam *live streaming*.

6.2 Saran

Penulis akan memberikan beberapa saran setelah melakukan analisis dan kesimpulan tentang strategi pemasaran *live streaming* yang digunakan oleh pemilik akun tiktok @senstorkupang untuk meningkatkan penjualan. Lebih banyak wanita menggunakan fashion, tidak hanya celana jeans atau crop top lengan pendek, tetapi juga rok jeans, crop top lengan panjang, dan pakaian. Kemudian perbaiki strategi pemasaran yang ada agar sensor kupang lebih dikenal.