

BAB VI

PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis dan interpretasi data yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis akan menarik kesimpulan akhir dari penelitian ini juga memberikan saran sebagai bahan pertimbangan penelitian berikutnya yang serupa.

6.1 Kesimpulan

Tiktok adalah sebuah aplikasi jejaring sosial dan platform *video music* dimana pengguna bisa membuat, mengedit, dan berbagi klip video pendek lengkap dengan filter dan disertai musik sebagai pendukung. Hal ini dapat disimpulkan dari hasil penelitian dan interpretasi data yang diperoleh penulis selama melakukan penelitian tentang pemanfaatan live streaming tiktok melalui media sosial tiktok dapat disimpulkan bahwa @Toko Bintang Marwa Kupang melakukan penjualan menggunakan model AISAS (Attention, interest, search, action dan share).

Salah satu konsep yang dipakai dalam penelitian ini adalah AISAS (Attention, interest, search, action dan share). Model ini diterapkan oleh Toko Bintang Marwa sebagai strategi untuk memasarkan produknya dengan menyajikan konten melalui live streaming untuk membentuk *Attention*. *Attention* merupakan tahap awal *customers* mengenal toko bintang marwa melalui banyak konten yang di buat serta aktivitas penonton saat *live streaming* dan juga dengan melalui promosi yang dilakukan oleh selebram. *Interest* tahap setelah menarik perhatian Toko Bintang Marwa mampu membentuk ketertarikan *customers* untuk menggunakan produk tersebut karena

keunggulan dan keunikan yang ditunjukkan. Selanjutnya *search customers* mencari informasi lain terkait dengan produk yang ditawarkan. Dengan *tiktok customers* bisa mencari informasi sebanyak-banyaknya. Pada tahap yang selanjutnya yakni *action* untuk dalam tahapan ini *customers* sudah merasa cukup dengan informasi yang diberikan lalu memutuskan untuk membeli produk tersebut. Lalu akhirnya pada tahap terakhir setelah membeli produk tersebut untuk meningkatkan citra positif maka respon dari *customers* menjadi bagian penting karena bisa dijadikan landasan bagi orang lain dan bisa menarik *customers* baru.

6.2 Saran

Setelah menganalisis dan menyimpulkan tentang pemanfaatan live streaming *tiktok* sebagai media pemasaran @ Toko Bintang Marwa Kupang sebagai media pemasaran, maka penulis akan menawarkan beberapa saran. Adapun saran-saran yang dapat ditawarkan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi Toko Bintang Marwa

Agar semakin meningkatkan cara pemasaran dengan menggunakan media sosial *tiktok* terlebih untuk lebih fokus dengan membuat konten dan lebih memperhatikan strategi pemasaran yang lebih baik agar meningkatkan *customers*. dan dengan Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan dan memotivasi pebisnis untuk lebih kreatif dan terus berinovasi untuk memasarkan produk mereka melalui platform belanja yang sedang trending.

2. Bagi Almamater

Kirannya semakin mendorong mahasiswa untuk lebih mencari hal-hal yang kreatif dan baru untuk melakukan penelitian dengan menggunakan apa yang sudah didapat seperti strategi pemasaran agar bisa mendapatkan hasil yang baik.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan yang telah diuraikan dan mengingat adanya keterbatasan dalam penelitian ini diharapkan peneliti selanjutnya mampu menggunakan pendekatan lain untuk mengetahui faktor yang menyebabkan minat pembeli melalui media sosial.