# LAPORAN RISET TERHADAP LIVE TIKTOK DALAM PROMOSI PRODUK DAN CARA PENJUALAN YANG LEBIH OPTIMAL

**KEWIRAUSAHAAN**



DOSEN PENGAMPU :

[Elly Antika, ST, M.Kom](https://jti.polije.ac.id/dosen/28/elly-antika-st-mkom)

Disusun Oleh:

ACHMAD BAYHAQI PUTRA ADIRA E41220131

PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA JURUSAN TEKNOLOGI INFORMASI POLITEKNIK NEGERI JEMBER

TAHUN 2024

# BAB 1. PENDAHULUAN

## Latar Belakang

Di era digital ini, media sosial menjadi platform penting dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam dunia bisnis. Platform media sosial seperti TikTok telah menjadi primadona baru dengan pertumbuhan penggunanya yang pesat, khususnya di kalangan generasi muda. Hal ini membuka peluang baru bagi para pelaku bisnis untuk memanfaatkan TikTok sebagai media promosi produk mereka.

Salah satu fitur menarik di TikTok yang dapat dioptimalkan untuk promosi produk adalah Live TikTok. Fitur ini memungkinkan pengguna untuk melakukan siaran langsung dan berinteraksi dengan pengikutnya secara real-time. Live TikTok menawarkan berbagai peluang untuk meningkatkan penjualan produk, seperti:

* + - **Menjangkau audiens yang lebih luas**: Live TikTok memungkinkan Anda untuk menjangkau audiens yang lebih luas di luar pengikut Anda. Hal ini karena TikTok memiliki fitur "For You" yang menampilkan konten yang relevan kepada pengguna berdasarkan minat dan interaksi mereka.
    - **Meningkatkan interaksi dengan pelanggan**: Live TikTok memungkinkan Anda untuk berinteraksi dengan pelanggan secara real-time. Anda dapat menjawab pertanyaan mereka, memberikan demo produk, dan membangun hubungan yang lebih personal dengan mereka.
    - **Meningkatkan kepercayaan dan kredibilitas**: Live TikTok memberikan kesan yang lebih transparan dan terpercaya kepada pelanggan. Mereka dapat melihat langsung produk Anda dan berinteraksi dengan Anda secara real-time.
    - **Meningkatkan penjualan**: Live TikTok dapat mendorong pembelian impulsif dan meningkatkan penjualan produk Anda. Anda dapat menawarkan diskon khusus selama live streaming, mengadakan giveaway, dan mengarahkan pengikut ke toko online Anda.

Meskipun Live TikTok menawarkan banyak peluang, namun masih banyak pelaku bisnis yang belum mengetahui cara menggunakannya secara optimal untuk meningkatkan penjualan produk. Oleh karena itu, diperlukan penelitian untuk memahami potensi Live TikTok dalam promosi produk dan cara-cara untuk mengoptimalkan penggunaannya.

## Tujuan

1. Menganalisis potensi Live TikTok dalam promosi produk.
2. Mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas Live TikTok dalam meningkatkan penjualan produk.
3. Merumuskan strategi dan tips untuk mengoptimalkan penggunaan Live TikTok dalam promosi produk.

# BAB 2. HASIL PEMBAHASAN

Saya melakukan riset pada merk bernama Alba Project yang berfokus pada penjualan Tas dan melakukan live promosi selama 24 jam pada platform Tiktok dengan akun @albaproject\_official. Berikut hasil yang saya dapatkan:

1. Pola Penonton pada Live TikTok:
   * Pada pagi hari, jumlah penonton live TikTok Alba Project sekitar 20 orang.
   * Jumlah penonton meningkat secara signifikan pada siang hari menjadi sekitar 50 orang.
   * Pada sore hari, jumlah penonton mengalami penurunan menjadi sekitar 25 orang.
   * Malam hari menjadi waktu yang paling diminati dengan jumlah penonton mencapai sekitar 100 orang.
2. Interaksi dan Keuntungan dari Live TikTok:
   * Live promosi yang dilakukan oleh Alba Project terbukti menarik bagi penonton karena memungkinkan interaksi langsung dengan moderator dan melihat produk secara langsung.
   * Penonton dapat melakukan pertanyaan secara langsung, memperoleh informasi yang lebih detail tentang produk, dan merasa puas dengan pembelian mereka.
3. Perbandingan Penjualan antara TikTok dan Shopee:
   * Penjualan Alba Project pada platform TikTok lebih tinggi dibandingkan dengan penjualan di Shopee yang tidak dilakukan melalui live promosi.
   * Rating Alba Project pada TikTok lebih tinggi dibandingkan dengan rating di Shopee, karena pembeli dapat memperoleh informasi yang lebih detail tentang produk melalui live TikTok.
4. Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian:
   * Keterlibatan langsung melalui live promosi TikTok memberikan keuntungan yang signifikan dalam meningkatkan penjualan dan kepuasan pelanggan.
   * Pembeli cenderung lebih puas dengan pembelian mereka ketika mereka memiliki akses ke informasi yang lebih detail tentang produk melalui live TikTok.
5. Saran untuk Pengembangan Strategi Penjualan:
   * Alba Project dapat terus memanfaatkan platform TikTok untuk melakukan live promosi guna meningkatkan penjualan dan kepuasan pelanggan.
   * Penggunaan teknik interaktif dan penyampaian informasi yang jelas selama live promosi dapat lebih meningkatkan minat dan kepercayaan pembeli terhadap produk.
   * Peningkatan promosi dan kehadiran di platform e-commerce seperti Shopee juga perlu dipertimbangkan, tetapi strategi pemasaran yang berfokus pada keterlibatan langsung dapat lebih diutamakan untuk hasil yang lebih optimal.

.

# BAB 3. KESIMPULAN

1. Keterlibatan Langsung Meningkatkan Minat Pembeli:

Keterlibatan langsung melalui live promosi di TikTok memberikan kesempatan kepada penonton untuk berinteraksi langsung dengan moderator dan melihat produk secara langsung. Hal ini meningkatkan minat pembeli dan memungkinkan mereka untuk mendapatkan informasi yang lebih detail tentang produk.

1. Peningkatan Penjualan Melalui Live Promosi:

Penjualan Alba Project pada platform TikTok yang dilakukan melalui live promosi memiliki performa yang lebih baik daripada penjualan di platform e- commerce lainnya seperti Shopee yang tidak melibatkan live promosi. Jumlah penonton yang meningkat pada malam hari menunjukkan potensi besar untuk meningkatkan penjualan secara signifikan melalui live TikTok.

1. Peningkatan Kepuasan Pelanggan:

Pembeli cenderung merasa lebih puas dengan pembelian mereka ketika mereka memiliki akses ke informasi yang lebih detail tentang produk melalui live TikTok. Interaksi langsung dengan moderator dan kesempatan untuk bertanya langsung tentang produk membuat pembeli lebih yakin dan puas dengan keputusan pembelian mereka.

1. Pentingnya Strategi Pemasaran yang Terfokus:

Strategi pemasaran yang terfokus pada keterlibatan langsung dan penyampaian informasi yang jelas selama live promosi dapat memberikan hasil yang lebih optimal daripada promosi yang tidak melibatkan interaksi langsung. Alba Project dapat terus mengembangkan strategi pemasaran ini untuk meningkatkan penjualan dan kepuasan pelanggan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penggunaan live TikTok dalam promosi produk dapat menjadi cara yang efektif untuk meningkatkan penjualan dan kepuasan pelanggan bagi Alba Project. Dengan memperhatikan kesimpulan ini, Alba Project dapat mengoptimalkan strategi pemasaran mereka untuk mencapai hasil yang lebih baik di pasar.