

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan peneliti pada bab sebelumnya peneliti menarik kesimpulan, mengenai “Pemanfaatan Tiktok Sebagai *E-Commerce* Oleh Deepneve Store Subang Dalam Menarik Minat Beli Konsumen” adalah sebagai Berikut :

1. **Share** Tiktok sebagai *E-Commerce* Deepneve Store Subang didalam menarik minat beli konsumen, memanfaatkan audio visual yang menyebarkan isi konten dengan menyelipkan motivasi melalui *caption* dan menjelaskan produknya untuk meningkatkan kepercayaan atau kredibilitas terhadap konsumen Deepneve Store.
2. **Optimize** Tiktok sebagai *E-Commerce* Deepneve Store Subang didalam menarik minat beli konsumen, menggunakan fitur *live* (fitur keranjang yang terhubung langsung dengan Aplikasi atau *Website Tiktok Shop Seller Center* pada saat pembelian masuk), melakukan survei dan memantau pasar melalui lini masa (*timeline*) yang ter *update*.
3. **Manage** Tiktok sebagai *E-Commerce* Deepneve Store Subang didalam menarik minat beli konsumen tidak menggunakan pembukuan atau hal manual lainnya namun hanya menggunakan *Tiktok Shop Seller Center* dalam melakukan media monitoring guna mengetahui penjualan.

4. Pemanfaatan Tiktok sebagai *E-Commerce* Deepneve Store Subang didalam menarik minat beli konsumennya diketahui mengalami peningkatan dan untuk mengantisipasi penurunan penjualan (seperti yang terjadi di bulan Mei 2022). Deepneve Store masih perlu melakukan pengembangan dalam pengemasan konten yang dibuat dan akan terus berupaya dengan maksimal.

5.2 Saran

1. Bagi Tiktok Deepneve Store
 - a. Dapat dipertimbangkan kembali untuk lebih memanfaatkan lagi fitur yang tersedia seperti penggunaan Tiktok Ads agar semakin banyak koneksi antar pengguna Tiktok dan bisa juga untuk meningkatkan penjualan
 - b. Dapat dipertimbangkan kembali pada pengemasan konten agar *footage* atau gambar dapat diperbanyak supaya konten yang dihasilkan tidak monoton.
 - c. Pemakaian teks pada konten yang dibuat tidak terlalu di hiperbolakan karena itu akan berdampak kepada citra perusahaan kedepannya.
 - d. Dengan *followers* sebanya 35 ribu lebih dan penjualan yang semakin banyak peneliti menyarankan untuk mencari karyawan selain untuk efisiensi pekerjaan juga bisa bermanfaat bagi orang lain.
 - e. Bisa memotivasi dan *saharing* dengan orang lain terkait bisnis yang di tekuni khususnya bagi lingkungan sekitar

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Kepada Peneliti Yang Ingin Melakukan Penelitian Selanjutnya,
Disarankan terlebih dahulu untuk mengamati lagi fenomena pada lingkungan sekitar, supaya bisa meminimalisir dana, tenaga, waktu dan pikiran.
- b. Untuk melakukan penelitian, peneliti harus benar-benar atau dari jauh jauh hari sudah mempertimbangkan apakah informan penelitian mudah di dapat dan bisa mengatur waktu jadwal wawancaranya dengan jadwal waktu penelitian.
- c. Apabila mengambil tema atau isu yang sedang hangat atau momentum yang tidak biasa. Peneliti harus benar-benar memikirkan segala resiko kemungkinan yang terjadi pada penelitiannya. Karena momentum yang tidak biasa tidak mudah untuk mendapatkan informasi