

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

1.1 HASIL

1.1.1 Proses Sebelum Memulai Live Dalam Menjual Dan Mengenalkan Produk.

Ada beberapa tahapan tahapan sebelum memulai live:

1. Persiapkan barang yang akan di jual atau di perkenalkan saat live (diutamakan barang yang baru masuk ke store atau sedang tren).
2. Persiapkan handphone, lighting microphone dan peralatan lain yang dibutuhkan untuk live.
3. Buat judul live yang menarik agar audiens tertarik untuk menonton dan membeli.
4. Lalu setelah live dimulai, bicaralah dengan terus menerus mendeskripsikan dengan lengkap produk yang dijual dan berikan tanggapan dengan cepat kepada audiens ketika ada yang bertanya.

4.1.2 Proses Pembuatan Video atau Foto Untuk di Upload di Instagram dan Tiktok.

Ada beberapa tahapan tahapan dalam pembuatan konten video atau foto:

1. Mencari ide dan menyiapkan konsep dalam pembuatan konten.
2. Menyiapkan barang yang akan di upload di tiktok dan Instagram.
3. Dalam pengambilan gambar atau video usahakan sangat detail agar konsumen bisa dengan jelas mengetahui produk kita.
4. Edit hasil foto atau video sebelum di upload.
5. Buat keterangan dengan menarik dalam menjelaskan informasi dan produk.

4.1.3 Proses Menjual Barang Yang Akan di Berikan Diskon

Ada beberapa tahapan dalam menyiapkan barang yang akan di berikan diskon, diantaranya:

1. Mengecek jumlah barang yang masih banyak atau kurang jalan di sistem.
2. Mengecek ketersediaan dan kondisi barang di Gudang.
3. Pisahkan barang dan tentukan berapa harga atau diskon yang akan diberikan.
4. Informasikan kepada customer melalui media sosial ataupun secara langsung.

4.2 Pembahasan

Pada kesempatan kerja praktik kali ini, penulis menyadari bahwa dengan berkembangnya kemajuan teknologi di zaman sekarang perusahaan juga harus mengikuti perkembangan teknologi yang ada agar bisa lebih maju dan berkembang. Semenjak Duta Square sudah mulai memanfaatkan fitur live dan media sosial banyak konsumen yang menjadi lebih tahu tentang produk apa saja yang di jual dan banyak jumlah konsumen yang datang ke store pun meningkat.

Program KP yang dibuat ini di harapkan tidak hanya mengatasi permasalahan yang diidentifikasi selama KP, tetapi juga membawa dampak positif yang signifikan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan penjualan mereka jangka panjang.



Gambar 2 1 kegiatan pemasaran secara live melalui aplikasi tiktoshop (Tokopedia)



Gambar 2 2 kegiatan pemasaran melalui reels instagram



Gambar 2 3 kegiatan pemasaran melalui media sosial dengan membuat promo di instagram