

BAB V KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan data dan informasi yang telah dianalisis dan diinterpretasikan, peneliti mempunyai beberapa poin penting mengenai kesimpulan dari keseluruhan pembahasan pada penelitian ini mengenai promosi baru di *TikTok* pada akun @naomibuahsegar dapat disimpulkan bahwa *TikTok* terbukti menjadi alat promosi baru dengan membuat konten yang menarik, menjangkau sasaran, admin yang responsif mampu menggunakan live streaming dengan menjawab pertanyaan pelanggan secara langsung. *TikTok* dipilih sebagai media promosi utama karena kemampuannya untuk menjangkau audiens secara luas dengan cara kreatif dan interaktif. Hasil wawancara dengan pemilik usaha dan karyawan menunjukkan bahwa menggunakan promosi baru di *TikTok* telah meningkatkan penjualan secara signifikan. Banyak pelanggan baru yang mengetahui Noumi Buah Segar dari *TikTok* sehingga penjualan pun meningkat. Strategi baru untuk meningkatkan penjualan melalui *TikTok* yaitu dalam pembuatan konten harus konsisten dan menarik. Menurut konsumen dari pengikut *TikTok*, konten *TikTok* yang informatif dan profesional dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Konten creator juga berperan penting dalam pembuatan konten promosi yang menarik dan relevan. Untuk mengatasi persaingan yang ketat, strategi yang diterapkan meliputi kolaborasi dengan tim, pemantauan tren terbaru, dan evaluasi efektivitas promosi secara berkala. Secara keseluruhan, promosi melalui *TikTok* telah menunjukkan hasil yang memuaskan dan memberikan dampak positif terhadap penjualan, meskipun strategi ini harus terus disesuaikan dan diinovasi untuk mengatasi tantangan yang ada di pasar.

5.2 Saran

Untuk pengembangan Naomi Buah Segar ke depan, disarankan agar usaha ini terus memanfaatkan *TikTok* dengan menambah jenis konten, seperti video tutorial, *behind-the-scen hpes*, dan cerita tentang asal-usul buah-buahan dan setiap pembuatan live streaming ada keranjang kuning untuk pembelian produk buah buahan agar memudahkan pelanggan . Kolaborasi dengan *influencer* yang relevan serta peluncuran produk baru, seperti varian jus buah potongan, dapat menarik lebih banyak pelanggan. Selain itu, memperbaiki fasilitas yang rapi dan bersih di Naomi buah segar cabang 1 dikarenakan barang sebagian masih diletakan tidak dipajang menerapkan program loyalitas untuk meningkatkan retensi pelanggan dan memperluas jangkauan pengiriman dapat memperkuat basis pelanggan. Penting juga untuk terus memantau dan beradaptasi dengan tren pasar serta meningkatkan pengalaman pelanggan melalui sistem yang lebih baik dan layanan pelanggan yang responsif. Mempertimbangkan ekspansi cabang dan menggunakan iklan berbayar untuk menjangkau audiens yang lebih luas akan mendukung pertumbuhan yang berkelanjutan dan meningkatkan visibilitas Naomi Buah Segar di pasar.

