



PEMANFAATAN LIVE STREAMING DALAM OPTIMALISASI PENJUALAN DI PT BEHAESTEX (STUDI KASUS PADA PLATFORM TIKTOK)

Ferry Fahrial Rakhmad^{1*}, Yanda Bara Kusuma²
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
*E-mail: ferryfahrial05@gmail.com

ABSTRAK

Belanja online saat ini menjadi trend masyarakat Indonesia. Perkembangan teknologi yang kian pesat memberikan perubahan pada perilaku konsumen dalam melakukan pembelian. Salah satunya melakukan pembelian secara online, seperti berbelanja melalui fitur Live Streaming. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mengetahui seberapa besarnya hal yang dapat menarik perhatian pembeli terhadap keputusan pembelian pada fitur Live Streaming di Tiktok Shop. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mengetahui strategi dalam meningkatkan penjualan online yang ada dalam Tiktok melalui sistem Live Streaming. Hasil kegiatan yang ditemukan adalah sistem Live Streaming mempunyai dampak besar dalam meningkatkan penjualan online di Tiktok. Sistem Live Streaming secara langsung maupun tidak langsung juga mempunyai dampak positif dalam meningkatkan pengikut (follower) bagi penjual, hal ini dikarenakan pembeli lebih mudah percaya kepada penjual yang sering melakukan Live Streaming. Metode kegiatan yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan atau field research. Field research adalah bentuk kegiatan yang bertujuan mengungkapkan makna yang diberikan oleh anggota masyarakat pada perilakunya dan kenyataan sekitar.

Kata kunci: Penjualan online; live streaming

UTILIZATION OF LIVE STREAMING IN SALES OPTIMIZATION AT PT BEHAESTEX (CASE STUDY ON THE TIKTOK PLATFORM)

ABSTRACT

Online shopping is currently becoming a trend for Indonesian people. The rapid development of technology provides changes in consumer behavior in making purchases. One way is to make purchases online, such as shopping through the Live Streaming feature. The purpose of this activity is to find out how much attention is attracted by buyers to purchasing decisions on the Live Streaming feature in the Tiktok Shop. The purpose of this activity is to find out strategies to increase online sales on Tiktok through the Live Streaming system. The results of the study found that the Live Streaming system had a major impact on increasing online sales on Tiktok. The Live Streaming system directly or indirectly also has a positive impact in increasing followers for sellers, this is because buyers find it easier to trust sellers who often do Live Streaming. The activity method used in this study uses field activity methods or field activity. Field research is a form of activity that aims to reveal the meaning given by community members to their behavior and the surrounding reality.

Kata kunci: Online sales; live streaming

PENDAHULUAN

Seiring berjalannya industri 5.0 di Indonesia PT Behaestex membuat inovasi baru yang selalu mengedepankan kepuasan konsumen. melalui live streaming di aplikasi tiktok ini PT Behaestex mengalami kenaikan yang sangat pesat dalam penjualannya. Pesatnya perkembangan teknologi yang terjadi saat ini, dunia digitalisasi dan internet pastinya juga berimbas pada dunia pemasaran hingga penjualan. Dalam dunia digital saat ini perkembangan pada kegiatan pemasaran dan penjualan semua akan beralih dari konvensional menjadi digital. Dalam perkembangan teknologi informasi memiliki dampak yang sangat berpengaruh dengan kehidupan manusia, tak terkecuali lagi masalah dalam dunia bisnis dan pemasaran. Penggunaan teknologi dalam digitalisasi pemasaran memberikan dampak yang sangat signifikan yaitu cepat mendapatkan calon pembeli dengan menjelaskan detail melalui pemanfaatan live streaming di aplikasi tiktok.

Dalam hal ini potensi besar dalam memanfaatkan live streaming di Indonesia juga dipengaruhi dengan tren dan gaya hidup belanja online yang sangat ramai ditengah masyarakat. Selain itu, yang terjadi di masyarakat saat ini sedang marak menggunakan aplikasi tiktok untuk belanja dan melihat produk yang akan di beli. dengan ini pemanfaatan aplikasi tiktok dalam optimalisasi penjualan dengan memanfaatkan live streaming dapat menguntungkan PT Behaestex dalam segi penjualan.

METODE

Metode kegiatan yang digunakan dalam jurnal ini adalah penelitian lapangan atau field research. Field research adalah bentuk kegiatan yang bertujuan mengungkapkan makna yang diberikan oleh anggota masyarakat pada perilakunya dan kenyataan sekitar (Salmon, 2006). Dalam penelitian ini, peneliti melakukan pengamatan secara langsung dengan mengikuti kegiatan Magang Bersertifikat di PT Behaestex yang berperan aktif dalam departemen Online Shop. Peneliti melakukan pengamatan, wawancara, dan dokumentasi di PT Behaestex.

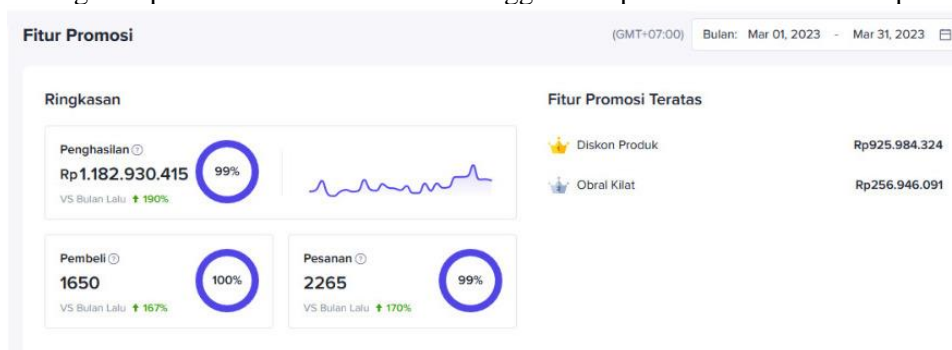
HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemanfaatan live streaming merupakan salah satu bukti implementasi kegiatan magang bersertifikat yang dilakukan di PT Behaestex selama 4 bulan. Digital marketing merupakan kegiatan dibidang pemasaran baik produk dan jasa yang memanfaatkan platform di internet seperti online marketing, e-marketing dan e-commerce untuk menjangkau target konsumen. live TikTok biasanya digunakan sebagai media promosi oleh PT Behaestex setiap harinya, karena selain untuk berinteraksi dengan pengguna TikTok, fitur live juga dapat menyematkan produk agar dilihat oleh pengguna TikTok yang sedang menonton live tersebut.

a. Efektifitas Penggunaan Live Streaming di Aplikasi tiktok dalam optimalisasi penjualan

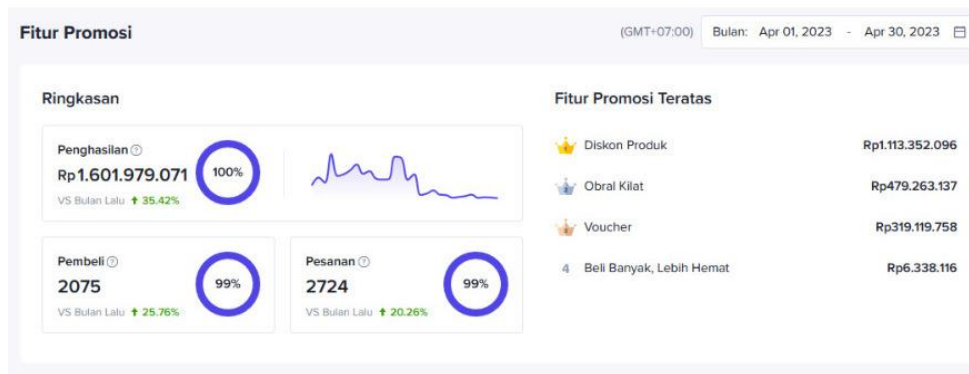
Berdasarkan dari hasil penelitian dapat dikatakan system live streaming sangat memberikan pengaruh sangat besar dalam penjualan. Rata-rata penjualan dalam satu bulan bisa mencapai 2724 pesanan hal ini karena peran aktif host live yang aktif memberikan review detail terkait produknya kepada viewers.

Setelah pedagang menggunakan live streaming penjualan mereka cenderung naik hingga 100%. Hal ini juga dibarengi dengan peningkatan follower dalam penjualan. Pengunjung TikTok yang ingin mencari produk selalu lebih memilih toko yang masih live streaming karena lebih mudah dalam mencari info, menanyakan produk, dan terdapat fitur diskon maupun gratis ongkir. Selain itu, pengunjung juga bisa memilih produk dengan melihat keranjang yang tersedia saat live streaming tanpa harus mengecek profil dari toko tersebut. sehingga lebih praktis dalam membeli produk.



Gambar 1. Hasil Penjualan Bulan Maret

Dari Gambar 1 dan Gambar 2 menunjukkan bahwa adanya peningkatan penjualan melalui pemanfaatan live streaming pada bulan Maret dan April. Dengan agenda live selama 8 jam setiap harinya dan memiliki 5 host live yang selalu bergantian untuk mengoptimalkan penjualan melalui live streaming. Selama magang disana peneliti mendapatkan jatah waktu per sesi live, satu sesi live memiliki durasi waktu 2 jam. Rata-rata peneliti mendapatkan revenue dua juta per sesi live. Dan peneliti melakukan dua sesi dalam sehari.



Gambar 2. Hasil Penjualan Bulan April

b. Hal-hal yang ada saat live streaming yang menarik perhatian pembeli

Berdasarkan hasil dan penelitian, pengguna TikTok diberikan program yang menguntungkan bagi pembeli di TikTok. Hal ini dikarenakan pembeli juga merasa program Live Streaming mempunyai beberapa fitur kemudahan dalam mengakses pembelian. Adapun fitur yang sering ada dalam TikTok saat Live Streaming berlangsung diantaranya:

1. Potongan diskon

Setiap penjual melakukan Live Streaming pastinya memberikan potongan harga baik secara voucher yang diberikan saat Live Streaming maupun bisa jadi flash sale dalam beberapa waktu tertentu. Potongan harga dengan menggunakan voucher biasanya bisa kita klaim di saat penjual melakukan Live Streaming. Untuk nominal potongan bisa bermacam-macam tergantung dari kebijakan dari penjual. Sedangkan sistem flash sale biasanya pembeli bisa berbelanja dalam beberapa waktu yang ditentukan oleh penjual. Harga barang akan diturunkan saat durasi waktu yang telah ditentukan. Apabila durasi sudah habis, maka harga akan kembali semula di harga pertama yang telah diberikan penjual.

2. Gratis Ongkir

Sistem gratis ongkir sudah banyak diterapkan di marketplace lain juga. Tetapi untuk penjual di TikTok, program gratis ongkir juga ada dan kecepatan dalam pengiriman relatif cepat. Hal ini karena saat pembeli melakukan check out saat Live Streaming berlangsung. Hal itu juga penjual langsung mengemas barang yang telah dipesan oleh pembeli.

3. Gift Away

Gift away dalam TikTok sering diberikan oleh para penjual. Saat Live Streaming sering terjadi penjual menawarkan produk yang dijual beserta gift away bagi pembeli. Hal ini sangat menarik pembeli, apalagi gift away yang diberikan oleh penjual menarik.

4. Flash Sale

Flash sale adalah salah satu sistem dalam sebuah penjualan online pada etalase tiktok, di mana pihak seller atau penjual memberikan tawaran harga yang lebih rendah (diskon) tapi dalam waktu yang terbatas. Biasanya dalam penjualan flash sale ini, hanya berlaku dalam jangka waktu yang sudah ditentukan dan umumnya hanya berlangsung selama 10 menit saja, atau disesuaikan dengan jumlah stock produk yang ditawarkan.



Gambar 3. Tampilan Live Streaming

PT Behaestex rutin melakukan live streaming melalui akun tiktok setiap hari, mayoritas viewers yang tertarik untuk menonton ialah kalangan ibu-ibu rentan umur 35-46 Tahun, Sementara itu untuk pemakaian 98% didominasi oleh laki-laki pemakai sarung dan baju muslim. ditambah dengan situasi yang mendekati bulan Ramadhan pada saat itu setiap waktu selalu mendapatkan pembeli. selain meningkatnya penjualan, Insigh dan Followers pada akun tiktok sangat berpengaruh saat memanfaatkan Live Streaming ini. karena dengan memanfaatkan live Streaming salah satu bentuk optimalisasi penjualan.

SIMPULAN

Kabupaten Gresik. PT Behaestex memiliki dua brand yang dikenal seluruh Indonesia dalam dunia muslim fashion, brand tersebut ialah BHS dan Atlas. PT Behaestex memperkenalkan produknya melalui aplikasi tiktok dengan memanfaatkan fitur live streaming. Dalam Live tersebut Host live memberikan diskon produk sebagai bahan promosi. Berdasarkan hasil penelitian observasi, PT Behaestex melakukan strategi yang beragam untuk menarik konsumen, mulai dari memberi gratis ongkir, flash sale, potongan diskon hingga gratis ongkir.

DAFTAR PUSTAKA

- Azzahra, Firdhia. (2021). Apa Itu Flash Sale, Ini Penjelasan Lengkapnya Untuk Anda. <https://www.recode.id/apa-itu-flash-sale/>, diakses pada 29 Mei 2023.
- Kylanisa, Kiyoko. (2022). Pengaruh Live Tiktok Terhadap Keputusan Pembelian Produk Sajodo Snack. *Jurnal Teknologi Pangan*.
- Muslikhun, Alfin. (2022). Strategi Peningkatan Penjualan Online Melalui Live Streaming Pada Media Sosial Online. *Jurnal Ekonomi Volume 29 Nomor 56*.
- Salmon, P. (2006). Problematika Penerapan Metode Field Research Untuk Penelitian Arsitektur Vernakular Di Indonesia. *Jurnal Teknik Arsitektur*, 59-66.