

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Kesimpulan yang dapat di ambil mengenai srategi pemasaran digital kaila beute adalah jika ingin memasarkan produk lewat tiktok shop dan banyak yang membeli maka harus membuat konten–konten yang menarik dan relate dengan pengguna tiktok, penggunaan hastag yang tepat di perlukan supaya konten – konten yang sudah dibuat menjadi viral dan di tonton banyak orang. Selain itu kolaborasi dengan influencer di perlukan agar pemasaran produk lebih luas jangkauannya seperti yang dilakukan kaila beute dengan glow better.

Membuat deskripsi yang jelas diperlukan agar memberikan informasi atau dapat membantu orang untuk memahami sebuah konten yang dibuat. Kaila Beaute selalu memberikan deskripsi yang jelas di setiap kontennya maupun produk yang mereka jual. Hal tersebut di lakukan supaya pembeli mengerti dan memahami produk yang merka ingin beli.

Sering posting video berguna agar memberitahukan kepada pelanggan tenttng produk – produk terbaru kaila beaute. Selain itu fungsi dari sering posting adalah tetap menjaga flow dari akun tiktok kaila beaute agar tetap berada di fyp. Sering ber iklan di maksudkan supaya menjangkau audiens yang lebih luas, sehingga mampu memasarkan produk kepasar yang lebih luas.

Kaila Beaute melibatkan Kerjasama dengan influencer dalam aktivitas digital untuk membantu penyebaran pesan untuk mencapai pemasaran yang luas. dipilih karena sesuai dengan memasarkan sebuah produk dan untuk talent di sebuah pembuatan video, influencer yang memiliki pengikut yang banyak ditiktok dan juga punya pengaruh di dalam sebuah produk make up dan juga perskincarean. Pengetahuan produk disampaikan melalui konten dan deskripsi konten yang disajikan seperti keunggulan atau manfaat dari produk Kiala Beaute.

Deskripsi konten juga dibuat dengan kalimat ajakan untuk konsumen memberikan testimoni pada kolom komentar untuk meningkatkan kredibilitas dan kepercayaan konsumen terhadap produk. Meski demikian, pada kolom komentar tidak hanya berisikan tentang ulasan atau penilaian terhadap produk Kaila Beaute. Tetap juga berisi pertanyaan yang ditanyakan oleh konsumen dan calon konsumen tentang produk Kaila Beaute.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis memberikan sedikit saran kepada Kaila Beaute sebagai berikut :

- 1 Untuk digital pemasaran kaila beaute agar meningkatkan beberapa viral marketing tentang sebuah produk kaila beaute dan meningkatkan memperbanyak beberapa side di cushion.
- 2 Jadi harus tetap menjaga kualitas produk tetap hasil kan produk yang berkualitas Dari segi packing dllnya agar konsumen juga jadi lebih tertarik membeli.
- 3 Untuk di live streamingnya, karena saat saya menonton live streaming mungkin host live yang kurang interaktif dan mungkin bisa diberlakukan promotion ads sebelum live agar lebih ramai penontonya.