

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Penelitian yang penulis lakukan bertujuan untuk mengetahui komunikasi persuasif *host live* Toko Mama Gigi dalam aktivitas *live shopping* pada media sosial TikTok. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilaksanakan penulis menemukan bahwa *host live* Toko Mama Gigi telah memenuhi aspek kredibilitas dan daya taktik beserta komponen yang terkandung di dalamnya bagi seorang komunikator dalam melakukan komunikasi persuasif sebagai berikut:

- 1) *Host live* Toko Mama Gigi menunjukkan kredibilitasnya sebagai *host live shopping*. Hal ini tercermin dari kemampuan setiap *host* dalam mengelola kemampuan *public speaking*-nya untuk dikemas menjadi sebuah pesan-pesan persuasi yang mendorong audiens untuk melakukan pembelian.
- 2) *Host live* Toko Mama Gigi menyatakan bahwa kemampuan untuk membujuk audiens merupakan hal yang wajib untuk dilakukan, sehingga bukan hanya pandai dalam berbicara namun juga harus memiliki kemampuan dalam menguasai produk, memberikan edukasi produk, hingga menimbulkan rasa ingin dari audiens untuk membeli produk melalui *review* dan testimoni yang *host* berikan.
- 3) Daya tarik secara karakter dan penampilan fisik yang dimiliki oleh *host live* Toko Mama Gigi juga dijadikan sebagai cara untuk membujuk audiens. Dengan karakter yang dimiliki, setiap *host live* mampu menyesuaikan suasana berjalannya *live shopping* dengan produk yang akan dijual. Seperti yang penulis temukan dalam *live shopping* Toko Mama Gigi kategori produk *beauty*, cara *host live* menarik dan membujuk audiens dengan menampilkan karakter yang “cantik nan rempong”, bergaya layaknya perempuan sosialita yang heboh dan bawel. Lalu pada produk *home living*, cara *host live* menarik dan membujuk audiens dengan menampilkan

karakter yang halus, ramah, keibuan. Hal ini mampu menarik audiens perempuan untuk akhirnya tertarik menonton aktivitas *live shopping*, membangun ikatan emosional, hingga akhirnya tidak menolak setiap perkataan yang dilontarkan oleh *host live* untuk percaya akan produk.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Akademis

Saran teruntuk pihak akademis adalah diharapkan kedepannya lebih beragam lagi penelitian mengenai fenomena *live shopping* melalui *social commerce* di Universitas Multimedia Nusantara berdasarkan perkembangan yang ada. Penelitian fenomena *live shopping* ini masih sedikit ditemukan, baik itu dalam bentuk metode kualitatif, kuantitatif, maupun *mix method*. Harapannya akan ada penelitian serupa dengan mengembangkan hasil menggunakan *mix method*, yaitu dengan menggabungkan metode kualitatif dan kuantitatif agar hasil yang ditemukan lebih luas dan lengkap.

5.2.2 Saran Praktis

Penulis harap *host live* “Toko Mama Gigi” dapat terus mempertahankan dan juga mengembangkan kemampuan mereka dalam berkomunikasi dan berinteraksi dengan calon pembeli dalam mempraktikkan teknik persuasi sebagai berikut:

- 1) Dapat meningkatkan kredibilitas sebagai seorang *host live*, dengan cara melakukan improvisasi lebih menegnai teknik membujuk audiens agar terus berbeda dan bervariasi supaya teknik membujuk tidak mudah ditebak oleh audiens.
- 2) Dapat meningkatkan kemampuan untuk terus menjaga *mood* agar tetap stabil dan mempertahankan *eye-contact* dengan audiens selama *live shopping* berlangsung meskipun sudah terasa jenuh. Hal ini juga berkaitan dengan kredibilitas seorang *host live* dalam menjaga suasana *live shopping* tetap naik.

- 3) Dapat menyesuaikan karakter, busana, hingga konsep *live* yang dibawakan dalam setiap kegiatan *live shopping* mengikuti produk apa yang sedang ditayangkan. Hal ini guna menumbuhkan daya tarik audiens agar mereka tidak hanya melihat tayangan aktivitas jual beli produk namun juga dapat terhibur.
- 4) Dapat terus menata dan menjaga penampilan fisik yang rapih dan memukau, mengetahui *host live* Toko Mama Gigi membawa nama besar Nagita Slavina, sehingga audiens kerap memiliki stereotip bahwa *host live* Toko Mama Gigi pasti memiliki daya tarik yang tinggi dengan perawakan yang menawan.

