

BAB 1

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Berkembangnya teknologi pada saat ini memunculkan sebuah inovasi digital dan melahirkan media digital yang dapat di akses melalui smartphone. Media social merupakan sebuah platform digital yang memungkinkan idividu untuk saling terhubung, berbagi konten dan membangun komunitas. (Philip Kotler, 2017) Seperti salah satu contohnya ialah aplikasi TikTok.

Kilas balik TikTok dimana aplikasi baru yang muncul pada tahun 2016, kepopuleranya mampu menggeser aplikasi lain seperti Instagram yang telah dulu menuai popularitas. Menurut riset yang dilakukan Databooks Di tahun 2021 Tiktok menjadi aplikasi dengan unduhan tertinggi di dunia. per 24 Januari 2024 TikTok memiliki 1,7 miliar pengguna diseluruh dunia jumlah ini meningkat 390% sejak tahun 2018 dan jumlah ini diperkirakan akan mencapai 2,13 miliar pada tahun 2025.(Cindy Mutiara 2024) Di Indonesia sendiri TikTok mulai melecit dengan di populerkan oleh anak remaja berusia 12 tahun bernama Bowo Alpenliebe dengan trend jogetnya. Sebagai masyarakat Indonesia kala itu memiliki pertumbuhan internet yang tinggi mencapai 10,56 juta jiwa pada tahun 2016 meurut riset yang

dilakukan keminfo (2014). tentunya tidak menutup kemungkinan untuk ikut berkontribusi dalam kepopuleran aplikasi ini.

TikTok dari yang dulunya sebagai wadah untuk adu kreatifitas serta bertukar kabar, sosial media ini mengalami pembaruan fungsi. Dari yang awal mulanya digunakan sebagai ajang pembuatan konten video, sampai saat ini fungsi TikTok telah bertambah menjadi alat dalam memperoleh keuntungan komersil, sebagai wadah dari sebuah brand mendapatkan *engagement* untuk produk mereka. Menurut data riset dari Data Reportal menemukan fakta bahwa jumlah pengguna sosial media di setiap tahun mengalami peningkatan, pada Oktober 2023 terdapat 4,95 miliar setara dengan 61,4% dari total populasi global, jumlah pengguna sosial media juga akan terus bertambah selama 12 bulan atau 1 tahun, dengan 215 juta pengguna baru bergabung dengan sosial media sejak tahun lalu. Hal ini setara dengan pertumbuhan tahunan sebesar 4,5%, dengan rata-rata 6,8% pengguna baru setiap detiknya. (Simon Kemp, 2023) Kemudahan akses pada aplikasi TikTok ini memudahkan para penggunanya untuk mendapatkan informasi terbaru sehingga banyak dari gen z menggunakan aplikasi ini. Hingga saat ini fungsi TikTok sangat besar bagi perekonomian sehingga banyak orang yang tidak menyia-nyiaakan kesempatan seperti *marketplace* atau *e-commerce* lain yang telah dulu menjadi media atau lapak berjualan daring, seperti Tokopedia dan Shopee, aplikasi TikTok yang pada bulan September 2021 juga turut memperkenalkan fitur barunya yaitu

TikTok Shop.

TikTok Shop sangat memungkinkan penggunanya dalam menuai pundi rupiah lewat berjualan secara daring. Mengutip dari laman resmi TikTok Shop adalah fitur *social e-commerce* yang memungkinkan pengguna maupun *creator* dapat mempromosikan dan menjual produk sekaligus melakukan aktifitas lanjutan seperti berbelanja. Dari yang kita ketahui saat ini bahwa TikTok Shop memfasilitasi penggunanya dapat bertransaksi secara gratis. Selain itu fitur atau layanan lainnya adalah beriklan atau sering kita dengar dengan sebutan Video Advertising, selain itu ada satiap fitur lagi yang saat ini di gemari banyak brand untuk melakukan pemasaran produknya yaitu *Live Shopping*. Tiktok *Live Shopping* dilakukan untuk menawarkn produk secara *Real Time* atau di waktu itu berlangsung. Dalam melakukan siaran langsung tersebut terjadinya interaksi antara penjual dan pembeli dengan berbagai penawarannya serta mereka melakukan proses jual beli secara mudah dalam satu waktu tersebut. Penjual biasanya menunjukan barang sesuai permintaan pelanggan yang sesuai dengan pin. Pembeli yang ada di *live* tersebut kemudian mengetuk pin tersebut untuk menambahkan produk ke kanjang mereka atau mereka dapat mengetuk beli sekarang sehingga dapat langsung melakukan pembayaran langsung melalui Live TikTok Shop tersebut.

Digital marketing dikenal pertama kali pada awal tahun 1990-an dan mulai menjadi strategi utama yang banyak diterapkan dalam dunia bisnis pada tahun 2014. *Digital marketing* merupakan perwujudan dari penerapan, penggunaan atau pemanfaatan dari teknologi dalam proses pemasaran, yang terjadi dengan

beberapa tahapan sebagai berikut teknologi baru muncul dan mulai digunakan, teknologi

mulai dikenal dan diprioritaskan dalam dunia pemasaran, para pemasar yang inovatif melakukan eksplorasi dan terobosan untuk dapat meningkatkan fungsi atau daya guna dari teknologi dalam mencapai target jangkauan pemasaran, serta menjadi strategi utama dan adopsi sebagai standar praktik pemasaran. Digital marketing bukan konsep yang berfokus pada teknologi, namun kepada manusia (pemasar), bagaimana penggunaan teknologi dalam membangun hubungan dengan manusia lain (pelanggan) untuk meningkatkan penjualan. (Diana Rapitasari., 2019)

Menerapkan digital marketing sebagai strategi bisnis dijalankan sebagai dasar untuk menegaskan tingkat kebutuhan akan penerapan strategi tersebut. Selain itu banyak keuntungan yang di dapatkan pemilik produk jika memasarkan produknya dengan metode digital marketing seperti menjangkau pelanggan baru yang tak terbatas tempat dan waktu, membangun hubungan dengan konsumen, membangun merek yang kuat serta dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas marketing, dari semua keuntungan yang di dapat dengan menggunakan digital marketing salah satu toko penjual pet care sangat tertarik dengan metode pemasaran modern ini.

PT Giri Wara Nusantara berdiri pada tahun 2020, memiliki kantor pusat dan pemasaran yang berlokasi di komplek ruko daerah kecamatan Ayah, kabupaten Kebumen. PT Giri Wara Nusantara adalah PT yang bergerak di bidang produksi dan pemasaran produk perawatan dan pembersih mulai dari kendaraan

bermotor, sepeda, dan alat memancing. Beberapa merek yang mereka miliki antara lain Novapro, Novaklin, Cromos serta Novamos yaitu produk perawatan kucing. (Dengan banyaknya produk diatas penulis tertarik dengan salah satu produknya yaitu Novamos dikarenakan hanya produk Novamos yang melakukan digital marketing siaran langsung TikTok untuk melakukan penjualan serta dengan angka penjualan dan *review* yang bagus di TikTok.

Novamos adalah sebuah merek dari produk penjualan pet care atau peduli hewan khususnya kucing, merek ini sudah berdiri sejak 2021, yang beralamat di Demangsari Kecamatan Ayah Kabupaten Kebumen. Di Kebumen sendiri jarang terdapat perusahaan produksi kebutuhan hewan terutama kucing, kebanyakan dari mereka adalah toko yang menjual produk kebutuhan hewan tetapi bukan produksi sendiri, Novamos adalah produk peduli kucing satu-satunya di kecamatan Ayah Kabupaten Kebumen, sehingga dengan ini penulis sangat bersemangat untuk melakukan penelitian di Novamos. Sejak berdirinya yang tergolong baru masuk pasar tetapi penjualan untuk semua produknya sudah dapat dikatakan cukup baik. Beberapa online marketing yang dilakukan Novamos seperti Google ads, video TikTok ads, Instagram ads, serta Live streaming TikTok ads. Prioritas iklan yang digunakan Novamos selain Google ads adalah siaran langsung TikTok dikarenakan dapat berkomunikasi secara langsung dengan konsumen serta dapat menghasilkan penjualan untuk setiap siaran langsung yang di lakukan. Dari siaran langsung ini TikTok akun @Novamosofficial dari yang awalnya mempunyai 8000+ *Followers* hingga pertanggal 11 Juni 2024 mempunyai 84.000+ *Followers*.

Dari data yang didapatkan di tahun 2023 bahawa Novamos tidak lagi

menggunakan siaran langsung TikTok sebagai media pemasaran dikarenakan hilangnya TikTok Shop dari aplikasi TikTok dan penjualan menurun drastis lalu pada bulan November 2023 awal mula siaran langsung digunakan lagi setelah TikTok Shop sudah tersedia lagi di aplikasi TikTok ,Pada bulan November 2023 penjualan mencapai 10.923 pcs. Penjualanya sendiri tidak hanya secara daring tetapi Novamos juga mencari distributor hingga saat ini distributor Novamos tersebar di beberapa daerah di Indonesia seperti salah satunya Bali. Untuk sosial medianya khusus TikTok sudah mencapai 71 ribu lebih pengikut hingga 1.2 juta yang menyukai konten di akun @Novamosofficial pertanggal 27 Februari 2023. Dengan kualitas yang cukup baik tidak di ragukan lagi *review* dari pembeli mencapai bintang lima. Hingga saat ini pemasaran yang difokuskan novamos menggunakan live TikTok setiap hari dengan jam jadwal yang sudah di tetapkan.

Menurut beberapa narasumber Ayah adalah Kecamatan di Kabupaten Kebumen yang kebanyakan penduduknya menjadi nelayan dikarenakan letak geografisnya yang didominasi pantai, yang menarik bagaimana peneliti dapat menemukan sebuah brand yang sudah cukup terkenal di Ayah dengan produk penjualan peduli hewan terutama kucing sehingga memberi minat yang sangat kuat untuk peneliti dapat melaksanakan penelitian ini di Novamos. Adanya pemasaran siaran langsung pada akun TikTok @novamosofficial, memberi gambaran bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh Novamos tersebut memberikan tingkat penjualan yang memuaskan.

Di lihat dari kegiatan siaran langsung yang di lakukan akun TikTok @novamosofficial secara masif dan konsisten, Maka dalam penelitian ini, peneliti

ingin dapat mengetahui seberapa besar pengaruh penjualan produk secara dengan strategi siaran langsung TikTok akun @novamosofficial terhadap peningkatan jumlah pembeli.

B. PEMBATASAN MASALAH

Batasan masalah adalah usaha untuk menerapkan batasan-batasan dari riset yang nantinya akan berguna untuk mengidentifikasi faktor mana saja yang dimasukkan kedalam lingkup masalah riset dan mana yang tidak (Umar, 2002). Berdasarkan uraian yang telah disampaikan pada latar belakang maka penelitian ini dilakukan di Novamos yang beralamat di kecamatan Ayah, Kabupaten Kebumen dengan jangka waktu penelitian 1 (satu) bulan dimulai pada 27 Mei 2024 hingga 27 Juli 2024. Peneliti akan berfokus pada bagaimana siaran langsung TikTok dapat meningkatkan penjualan produk Novamos.

C. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan batasan permasalahan yang telah dipaparkan diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut: Bagaimana strategi digital marketing siaran langsung TikTok dalam meningkatkan penjualan produk Novamos pada PT Giri Wara Nusantara Di Kecamatan Ayah Kabupaten Kebumen?

D. PENEGASAN ISTILAH

Agar tidak terjadi kekeliruan dalam menafsirkan dan memahami judul skripsi, maka perlu di tegaskan kembali makna prakata dari judul skripsi ini, adapun penegasan dari istilah tersebut adalah:

1. Strategi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus. (Badan Pengembangan Dan Pembinaan Bahasa Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan 2016:800) Strategi yang dimaksud peneliti adalah suatu rencana untuk meningkatkan penjualan produk pada Novamos.

2. Digital Marketing

Digital marketing adalah sebuah strategi pemasaran yang menggunakan platform digital untuk menjangkau pelanggan dan meningkatkan penjualan. (Iwan Setiawan, 2022) Tipe pemasaran ini lebih familiar di dengar dengan sebutan pemasaran di internet.

3. Siaran Langsung Tiktok

Seperti yang kita ketahui TikTok adalah salah satu dari banyaknya aplikasi yang melejit saat ini. Sebuah aplikasi yang digunakan oleh penggunanya untuk melihat video lucu, mendapatkan info terkini yang sedang terjadi di daerah lain atau bahkan luar negri. Tetapi siring berkembangnya waktu aplikasi ini dapat di gunakan untuk siaran langsung atau Live yang dimana fungsi dari fitur ini adalah untuk melakukan interaksi secara langsung pada waktu tertentu.

Beberapa badan usaha melihat bagaimana perkembangan aplikasi ini yang sangat bagus sehingga menjadi peluang usaha untuk memasarkan produk mereka sehingga fitur siaran langsung TikTok ini sangat berguna bagi para pemilik usaha.

E. TUJUAN PENELITIAN

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka peneliti ini memiliki tujuan yang diharapkan dapat memberikan ilmu pengetahuan. Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu: Untuk mengetahui strategi digital marketing siaran langsung TikTok dalam meningkatkan penjualan produk Novamos pada PT Giri Wara Nusantara Di kecamatan Ayah Kabupaten Kebumen.

F. KEGUNAAN PENELITIAN

Dari hasil penelitian ini, diharapkan bisa memberikan manfaat bagi berbagai pihak, Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat mejadi acuan dibidang penelitian sejenis
 - b. Sebagai perbandingan dari materi yang didapat pada bangku kuliah dengan pengaplikasiannya di lapangan.
 - c. Penambah wawasan dan ilmu pengetahuan yang berhubungan dengan ilmu digital marketing penjualan produk di apikasi TikTok dengan metode siaran langsung.
2. Manfaat Praktisi
 - a. Peneliti berharap dari penelitian yang di lakukan ini berguna sebagai informasi bagi tempat penelitian khususnya Novamos, agar menjadi masukan serta evaluasi untuk meningkatkan strategi marketing siaran langsung TikTok serta langkah kedepan untuk meningkatkan penawaran produknya.

- b. Diharapkan untuk dapat terus berinovasi untuk memasarkan produk Novamos agar dapat menaikkan penjualannya di setiap tahun.