

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, strategi komunikasi persuasif yang diterapkan oleh *host live streaming* akun *TikTok @crystalmind\_official* menunjukkan efektivitas dalam menarik perhatian audiens dan membangun kepercayaan. Penggunaan bahasa yang santai, mudah dimengerti, serta penyampaian informasi yang jelas menjadi kunci utama. *Host* tidak hanya menjelaskan produk batu permata dengan jujur dan apa adanya, tetapi juga memberikan gambaran detail melalui penggunaan pembesar visual. Hal ini membuat audiens merasa nyaman, mendapatkan informasi yang lengkap, dan lebih yakin dalam mempertimbangkan pembelian produk. Selain itu, pengalaman pribadi host yang dibagikan tanpa melebih-lebihkan mampu menambah wawasan audiens tentang pasar batu permata global.

Selain komunikasi verbal, strategi non-verbal seperti fokus pada produk dan interaksi aktif dengan audiens juga berperan penting. Meskipun *host* tidak menunjukkan wajahnya, penggunaan tangan sebagai alat bantu untuk menjelaskan detail batu permata membantu audiens lebih fokus pada produk. *Host* juga menjaga intonasi suara yang sabar dan konsisten, bahkan ketika menghadapi pertanyaan berulang dari audiens. Ditambah dengan visualisasi produk yang menarik melalui *close-up* dan *display* sederhana namun rapi, strategi ini semakin memperkuat daya tarik siaran langsung. Secara

keseluruhan, pendekatan persuasif ini berhasil menciptakan hubungan yang dekat dengan audiens dan meningkatkan kepercayaan terhadap produk batu permata yang ditawarkan.

## B. Saran

### 1. Saran untuk Akun *TikTok @crystalmind\_official*

Akun ini dapat meningkatkan strategi komunikasi persuasif dengan lebih banyak menggunakan bahasa yang ramah dan interaktif selama sesi *live*. Host bisa mengembangkan teknik storytelling atau bercerita seputar keunikan batu permata yang dijual untuk menarik perhatian penonton. Selain itu, penggunaan visual menarik seperti video pendek mengenai proses pengolahan batu atau manfaat batu permata tertentu dapat membuat akun ini lebih menarik dan informatif.

### 2. Saran untuk Konsumen Akun *TikTok @crystalmind\_official*

Konsumen, pengikut, dan penonton akun *@crystalmind\_official* diharapkan lebih aktif memberikan masukan dan komentar selama sesi *live* atau di kolom komentar. Partisipasi ini akan membantu host memahami kebutuhan dan preferensi pembeli. Selain itu, konsumen dapat memanfaatkan sesi *live* sebagai kesempatan untuk bertanya lebih detail mengenai produk, sehingga interaksi dua arah bisa terjadi dan kepercayaan terhadap produk semakin meningkat.

### 3. Saran untuk Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya dapat menggali lebih dalam tentang efektivitas penggunaan fitur *TikTok* lainnya, seperti konten video singkat atau

kolaborasi dengan *influencer*, dalam mempengaruhi minat beli konsumen. Selain itu, penelitian bisa difokuskan pada analisis bagaimana strategi komunikasi persuasif host *live TikTok* memengaruhi loyalitas pelanggan dalam jangka panjang. Menggunakan metode survei yang lebih luas atau analisis data penjualan bisa memberikan hasil yang lebih komprehensif.