

Live TikTok sebagai Strategi Pemasaran Digital

CAHYANI PRATISTI, S.PI., MBA

Capaian Pembelajaran

Mahasiswa mampu:

- Memahami konsep Live TikTok dalam e-marketing
- Menyusun strategi Live TikTok sederhana
- Melakukan simulasi Live TikTok
- Mengevaluasi performa Live TikTok

Pengantar Live TikTok

Live TikTok adalah fitur siaran langsung untuk promosi dan interaksi real-time

Manfaat:

- Interaksi dua arah
- Engagement tinggi
- Mendorong impulse buying

Live TikTok dalam E-Marketing

Peran:

- Awareness
- Engagement
- Conversion

Contoh: UMKM fashion, kuliner, produk lokal

Persiapan Live TikTok

Checklist:

- Akun siap live
- Produk & deskripsi jelas
- Script sederhana
- Pencahayaan & audio
- Internet stabil

Strategi Konten Live TikTok

Jenis konten:

- Demo produk
- Flash sale
- Edukasi + soft selling
- Testimoni & Q&A

Tips:

- Opening 30 detik menarik
- Ajak follow & share

Keranjang Kuning

Fitur TikTok Shop untuk pembelian langsung saat Live

Cara Menambahkan Keranjang Kuning

1. Masuk LIVE
2. Pilih TikTok Shop
3. Tambahkan produk

TikTok Affiliate

Promosi produk tanpa stok barang

Syarat TikTok Affiliate

- Usia 18+
- Akun aktif
- 1000 followers

Cara Daftar Affiliate

Profil > TikTok Shop > Affiliate

Alur Praktikum Mahasiswa

- Tentukan produk
- Identifikasi target pasar
- Susun script (5–10 menit)
- Simulasi live
- Catat respons audiens

Contoh Script Live TikTok

Opening:

Halo teman-teman TikTok!

Inti:

Keunggulan, harga, promo

Closing:

Cek keranjang kuning ya!

Indikator Evaluasi

Metrik:

- Jumlah penonton
- Like, komentar, share
- Durasi tonton
- Klik produk

Tugas Praktikum

Tugas Kelompok:

- Simulasi Live TikTok 5–10 menit
- Produk bebas

Output:

- Video
- Laporan 2–3 halaman

Rubrik Penilaian

- Kreativitas konten (30%)
- Strategi e-marketing (30%)
- Komunikasi live (20%)
- Analisis & evaluasi (20%)

Penutup

Live TikTok adalah strategi e-marketing yang interaktif dan efektif.

Live, Engage, Convert

Terima kasih