# ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis integrasi teknologi kecerdasan buatan (AI) dan analisis perilaku konsumen untuk mengoptimalkan strategi pemasaran pada Alsaf Project di Kebayoran Lama, Jakarta Selatan. Dengan menggunakan data dari ChatGPT dan TikTok Shop Seller, penelitian ini mengevaluasi bagaimana AI dapat digunakan untuk memahami perilaku konsumen dan menargetkan pemasaran secara lebih efektif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa integrasi AI memungkinkan identifikasi tren dan preferensi konsumen dengan akurasi tinggi, yang pada gilirannya meningkatkan efisiensi kampanye pemasaran. Penggunaan teknologi ini tidak hanya membantu dalam segmentasi pasar yang lebih tepat, tetapi juga dalam personalisasi strategi pemasaran, sehingga memberikan keunggulan kompetitif bagi Alsaf Project dalam pasar lampu motor yang kompetitif. Data yang telah terkumpul dianalisis menggunakan analisis data deskriptif kualitatif model interaktif Miles dan Huberman yaitu pengumpulan data, kondensasi, penyajian data dan penarikan kesimpulan,

# ABSTRACT

*This research analyzes the integration of artificial intelligence (AI) technology and consumer behavior analysis to optimize marketing strategies at the Alsaf Project in Kebayoran Lama, South Jakarta. Using data from ChatGPT and TikTok Shop Seller, this research evaluates how AI can be used to understand consumer behavior and target marketing more effectively. The research results show that the integration of AI enables the identification of consumer trends and preferences with high accuracy, which in turn increases the efficiency of marketing campaigns. The use of this technology not only helps in more precise market segmentation, but also in personalizing marketing strategies, thereby providing a competitive advantage for Alsaf Project in the competitive motorcycle lighting market. The collected data was analyzed using Miles and Huberman's interactive qualitative descriptive data analysis model, namely data collection, condensation, data presentation and conclusion drawing.*