

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terhadap seluruh informan dapat disimpulkan bahwa persepsi audience terhadap, konten TikTok yang Tasya Farasya memberikan dampak positif brand image produk Mother of Pearl dengan menciptakan persepsi yang lebih positif, stylish, dan eksklusif. Namun, keberhasilan brand ini dalam menjaga persepsi tersebut memerlukan usaha berkelanjutan untuk tetap relevan di mata audiens karena dalam persepektif yang diberikan pada setiap orang yang menggunakan produk Tasya Farasya pasti memiliki beragam persepsi yang berbeda mengingat mengenai kebutuhan kulit masing masing serta kecocokan yang berbeda beda.

Rekomendasi dari Tasya Farasya sering dianggap kredibel oleh pengikutnya. Masyarakat merasa lebih percaya diri dalam mencoba produk yang sudah mendapatkan persetujuan darinya atau yang biasa disebut Tasya Farasya Approved dan pemfokusan terhadap persepsi produk yang dia jual yang dikenal sebagai Mother Of Pearl memiliki persepsi yang berbeda dan sebagian senang dengan hadirnya produk yang dihasilkan oleh Tasya Farasya mengingat mengedepankan kualitas dari produknya dengan secara matang dan memiliki kreatifitas dengan luar biasa yang tampak dalam packaging produk yang dia ciptakan.

5.2. Saran

Berdasarkan pada kesimpulan diatas, maka dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Menonjolkan Aspek Eksklusivitas dan Kualitas Produk yang dimana dalam branding yang premium dimana Audiens cenderung merespons positif pada produk yang diasosiasikan dengan kualitas tinggi dan eksklusivitas. Menggunakan label "Tasya Farasya Approved" di dalam konten bisa memberikan kesan bahwa produk Mother of Pearl adalah pilihan yang berkualitas dan dapat diandalkan. Saran: Tampilkan aspek keunggulan produk, seperti bahan berkualitas, proses pembuatan, dan manfaatnya secara jelas.
2. Menghubungkan Produk dengan Lifestyle Tasya Tasya Farasya dikenal memiliki gaya hidup yang elegan dan modern. Menampilkan produk Mother of Pearl dalam konteks keseharian Tasya, misalnya dalam aktivitas makeup atau perawatan kulit, dapat membantu audiens melihat produk tersebut sebagai bagian dari gaya hidup yang diinginkan.
3. Memanfaatkan Otoritas Tasya dalam Dunia Kecantikan dengan hal yang dihasilkan oleh Tasya memiliki pengaruh yang besar dalam menentukan tren. Penempatan "Tasya Farasya Approved" dalam konten bisa memberi audiens rasa percaya bahwa produk ini sudah melalui seleksi ketat dan terbukti efektif. Saran: Tegaskan bahwa Tasya hanya merekomendasikan produk yang benar-benar dia percayai dan sukai..
4. Interaksi dengan Audiens untuk berbagi pengalaman mereka menggunakan produk Mother of Pearl dengan memberi tantangan atau hashtag tertentu. Hal ini

bisa meningkatkan kredibilitas produk dan memperkuat asosiasi dengan brand Tasya. serta bisa berinteraksi langsung dengan audiens melalui kolom komentar, memberikan tips lebih lanjut, atau sekadar berbagi pengalaman menggunakan produk. Keterlibatan ini bisa menciptakan hubungan yang lebih erat antara audiens dan produk.

5. Keunikan dan Diferensiasi dengan menonjolkan Ciri Khas Produk: Jika Mother of Pearl memiliki keunikan tertentu, seperti bahan-bahan alami, ramah lingkungan, atau manfaat kesehatan, pastikan hal ini disampaikan dengan jelas dalam konten TikTok. Saran: Memperkenalkan keunggulan yang membedakan produk ini dari produk serupa di market lain seperti tekstur atau efek yang berbeda.