BAB V
PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan temuan dalam penelitian serta pembahasan yang telah di jelaskan, maka dapat diambil simpulan yaitu, sebagai berikut:

1. Terdapat adanya Pengaruh penggunaan Media Sosial akun TikTok @glxssybeaute terhadap Motivasi Pembelian pada *Followers*, yang artinya penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan media sosial Aplikasi TikTok, khususnya di akun @Glxssybeaute, memiliki dampak nyata pada motivasi pembelian para *followers*-nya. Hasil analisis dari regresi juga menunjukkan adanya peningkatan dengan 1% penggunaan TikTok yang berhubungan langsung pada pertumbuhan motivasi pembelian yaitu, sebesar 0,684. Hal tersebut, memiliki arti bahwa semakin suka pengguna menyaksikan konten yang menarik maupun yang relevan di Aplikasi TikTok, maka akan semakin meningkat peluang mereka dalam pembelian produk kecantikan yang dipromosikan.
2. Peran konten yang unik dan juga edukatif yang disajikan oleh akun TikTok @Glxssybeaute seperti, informasi produk, video tutorial, maupun konten yang interaktif. Maka hal ini terkonfirmasi efektif untuk menarik perhatian dan minat pembelian pada *followers*, dalam indikator frekuensi memperlihatkan bahwa pengguna yang suka menyaksikan konten akan cenderung mempunyai motivasi pembelian dengan lebih cepat. Oleh karena itu, menekankan pentingnya strategi pemasaran melalui konten yang dilakukan secara kreatif serta berguna untuk memanfaatkan dalam pemasaran produk. Namun, disisi lain bahwa konten tidak hanya menarik perhatian dalam membeli, melainkan memberikan manfaat bagi para *followers.*

Pengaruh Media.., Nur Sabrina Aulia, Fakultas Ilmu Komunikasi, 2025

3. Penggunaan media sosial TikTok seperti akun @glxssybeaute memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi pembelian pada followers, sehingga kedua hal ini menunjukkan adanya keterkaitan satu sama lain. Keterkaitan tersebut memperoleh adanya interaksi yang aktif dalam membangun hubungan emosional, artinya bahwa interaksi antara pemilik akun @glxssybeaute dengan para followers, baik dilakukan melalui komentar, pertanyaan-pertanyaan, serta feedback. Hal ini, dapat menumbuhkan emosional yang cukup kuat dan merasakan lebih dekat dengan produk tersebut. Selain itu, promosi melalui media sosial TikTok juga berhasil meningkatkan ketertarikan serta keyakinan followers dalam motivasi pembelian pada produk kecantikan secara signifikan.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Terdapat adanya perkembangan konten dengan lebih yang beragam, maka diharapkan bahwa akun @glxssybeaute dapat mengembangkan konten-konten dengan lebih berkarakteristik dan unik, agar dapat menarik perhatian kepada para *followers*-nya. Selain itu, penggunaan pada fornat video yang berbeda, misal adanya tantangan dan kolaborasi bersama pembuatan konten lain, juga dapat mempeluas jaringan dan mendukungnya keterlibatan para audiens.
2. Meningkatnya interaksi dengan para followers, hal ini diharapkan bahwa pemilik akun tersebut menjadi lebih aktif untuk berkomunikasi dengan *followers* dalam membangun hubungan yang baik dan positif. Dengan menggunakan sesi tanya jawab atau melalui fitur live streaming juga akan membanttu menciptakan citra brand yang baik, menanggapi komentar dengan cepat, ini dapat menumbuhkan keterlibatan langsung oleh pengikut tersebut.

3. Pembaruan produk yang berkelanjutan, artinya dengan tetap bersaing dalam produk kecantikan yang semakin meningkat, Glxssy Beaute perlu melakukan pembaruan produk yang sesuai pada perkembangan tren dengan kebutuhan pengguna.