

DARI FYP KE JUALAN KUASA VIRAL TIKTOK

Disediakan oleh: Afiqa Anis Tarmizu

Dalam beberapa tahun terakhir, TikTok telah berubah dari sekadar platform hiburan menjadi medan utama bagi peniaga untuk berkembang dan menembusi pasaran digital Malaysia. Bayangkan seorang peniaga kecil di bandar yang pada mulanya hanya memuat naik video tanpa jangkaan besar. Namun, dengan konsistensi dan strategi kandungan yang tepat, video-videonya mula tular, muncul di For You Page (FYP), dan menyebabkan lonjakan dalam jualan produk. Kisah seperti ini bukan lagi jarang didengar, sebaliknya menjadi bukti nyata kuasa viral TikTok.

TONTONAN DI TIKTOK

Data menunjukkan semasa bulan Ramadan 2024 menjadi titik kemuncak bagi penggunaan TikTok di Malaysia, dengan **5.9 bilion tontonan dicatat**, dan 10% daripadanya berkait rapat dengan perniagaan (Amanz, 2024). Ini tidak mengejutkan apabila kita melihat trend aktiviti jual beli yang semakin meningkat melalui TikTok Live, yang mencatatkan **kenaikan sebanyak 78%** dalam tempoh tersebut. Fenomena ini menggambarkan perubahan cara pengguna mencari, menilai, dan membeli produk secara langsung dalam platform yang sama.

CADANGAN KANDUNGAN YANG BERKESAN

Setiap video yang tular bukan sekadar kebetulan, tetapi hasil daripada pemahaman mendalam mengenai minat dan tingkah laku penonton. Kandungan yang paling berkesan biasanya yang mampu memberikan nilai dalam masa singkat, sama ada demonstrasi produk yang jelas dan menarik, petua mudah yang membantu penonton menggunakan produk dengan lebih baik, atau transformasi “sebelum dan selepas” yang menggunakan lagu dan bunyi trending bagi menjadikan video lebih hidup dan mudah diingati.



Transformasi sebelum dan selepas

- Kandungan transformasi ini mampu meningkatkan peluang tersenarai ke halaman For You Page (FYP). Keberkesanan kandungan ini didorong oleh penggunaan lagu atau bunyi yang trending.



Demo Produk

- Jenis kandungan yang paling diminati termasuk video demonstrasi produk yang ringkas dan cepat menarik perhatian berbanding gambar statistik. Kandungan ini mampu menonjolkan produk secara menarik dalam masa yang singkat.



Petua Ringkas

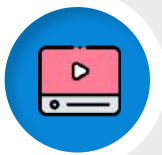
- Selain itu, video yang berkongsi tentang petua yang berkaitan dengan produk turut mendapat perhatian tinggi kerana dapat memberi manfaat kepada penonton.

KENAPA TIKTOK PENTING UNTUK PERNIAGAAN ANDA?



Algoritma Pintar

- TikTok menggunakan algoritma yang sangat efektif dalam memaparkan kandungan kepada pengguna yang paling relevan, membuatkan produk atau perkhidmatan anda mudah ditemui oleh audiens yang tepat tanpa perlu mengeluarkan bajet pengiklanan yang besar.



Video Kreatif

- Format video pendek TikTok membolehkan perniagaan menyampaikan mesej pemasaran secara kreatif dan menghiburkan, yang lebih berkesan menarik minat dan emosi pengguna berbanding media lain.



Interaksi Secara Langsung

- Melalui *TikTok Live* dan komen, perniagaan boleh berinteraksi secara *real-time* dengan pelanggan, menjawab soalan, menunjukkan penggunaan produk, dan membina hubungan yang lebih erat dan dipercayai.

Keunikan TikTok terletak pada cara ia menggabungkan hiburan dengan interaksi sosial, membentuk satu ekosistem dinamik di mana peniaga boleh mempromosikan produk secara kreatif

Dengan strategi kandungan yang betul dan gabungan efektif antara TikTok dan laman web .MY, sesiapa sahaja berpotensi untuk memacu pertumbuhan perniagaan yang bukan sahaja cepat tetapi juga berdaya saing dalam landskap digital Malaysia yang sentiasa berubah. Ini adalah kisah kejayaan yang sedang berlaku pada hari ini, membuktikan bahawa dengan kuasa viral TikTok, setiap peniaga berpeluang untuk melompat jauh dari sekadar FYP ke jualan yang memberangsangkan.

dan bersahaja tanpa kelihatan seperti iklan tradisional yang membosankan. Ini membuka peluang luas untuk membina kesedaran jenama yang bukan sahaja cepat tersebar tetapi juga memberi impak mendalam kepada pelanggan.

GABUNGAN TIKTOK DAN LAMAN WEB .MY MEMBENTUK eDAGANG

Gabungan TikTok dan laman web .MY membentuk ekosistem eDagang yang dinamik dan strategik. TikTok Shop membolehkan peniaga menjual produk terus melalui video, siaran langsung, dan tab produk pada profil tanpa pengguna perlu keluar dari aplikasi.

Selain itu, butang *Call To Action* pada laman web .MY memudahkan pengguna klik terus ke kedai TikTok peniaga, mempercepatkan interaksi dan pembelian, menjadikan pengalaman lebih lancar dan interaktif.



SUMBER RUJUKAN

Amanz. (2024, April 25). 5.9 bilion tontonan di TikTok Malaysia direkodkan sepanjang Ramadan, awal Raya. Astro Awani; Awani. <https://www.astroawani.com/gaya-hidup/59-bilion-tontonan-di-tiktok-malaysia-direkodkan-sepanjang-ramadan-awal-raya-467830>

