

ASPIRASI FPP

FAKULTI PENGURUSAN DAN PERNIAGAAN, UiTM NEGERI SEMBILAN, KAMPUS SEREMBAN

ISSN 2735-0525

EDISI 2, 2023



**Dari Suri Rumah ke Usahawan:
Kisah Inspirasi Puan Hajah
Padzilah Enda Sulaiman**

**TikTok dalam
Perniagaan di
Malaysia: Menggenggam
Peluang Digital**

**Usahawan Burger Berjaya:
Dato' Dr Ramly Mokni**

**Pengasas Produk dan
Pengilang OEM:
Kerjasama Tembusi Pasaran
dengan Cepat dan Mudah**

**Berniaga di
Usia Persaraan?**

TikTok dalam Perniagaan di Malaysia: Menggenggam Peluang Digital

Nur Alia Amirnordin, Hilwana Abd Karim, Dr. Nurazilah Zainal, Norhaniza Md Akhir
& Tengku Sharifeleani Ratul Maknu Tengku Sulaiman

Pengenalan

Dalam era digital yang semakin canggih, perniagaan di Malaysia semakin peka terhadap kepentingan memanfaatkan platform media sosial untuk meningkatkan daya saing mereka. Salah satu platform yang semakin mendapat tumpuan adalah TikTok. TikTok, sebuah aplikasi media sosial yang popular di kalangan generasi muda, memberikan peluang yang besar kepada pemilik perniagaan untuk memasarkan produk dan perkhidmatan mereka kepada khalayak yang lebih luas dan beraneka ragam. TikTok mula diperkenalkan pada tahun 2016 oleh syarikat teknologi China, ByteDance. Aplikasi ini membolehkan pengguna membuat dan berkongsi video pendek dalam pelbagai genre seperti tarian, komedi, muzik, serta pelbagai kandungan kreatif lain. Pengguna TikTok boleh menggunakan muzik popular, dialog filem, serta efek khas untuk menambahkan elemen kreatif kepada video mereka. Keunikan ini telah menarik perhatian jutaan pengguna dari pelbagai peringkat umur di seluruh dunia.

Mengapa TikTok Penting dalam Perniagaan

TikTok telah mencapai populariti yang mengagumkan di Malaysia dan seluruh dunia, dengan jutaan pengguna aktif setiap hari. Fenomena ini tidak boleh diabaikan oleh pemilik perniagaan di negara ini. Terdapat beberapa sebab mengapa TikTok penting dalam perniagaan di Malaysia:

1. Jangkauan Global dan Pemilihan Sasaran: TikTok mempunyai lebih daripada ratusan juta pengguna di seluruh dunia, yang membuka peluang kepada perniagaan untuk mencapai audiens global. Sasaran audiens boleh dipilih berdasarkan faktor-faktor seperti umur, minat, lokasi geografi dan banyak lagi bagi membolehkan anda menyusun kempen perniagaan yang menepati sasaran pelanggan.

2. Kandungan Kreatif dan Pendek: Kandungan di TikTok adalah pendek dan mudah diakses, biasanya hanya berlangsung beberapa saat. Ini merangsang kreativiti dalam menyampaikan mesej perniagaan anda dengan cara yang berbeza dan menarik perhatian.

3. Kebolehcapaian Organik: TikTok masih relatif baru dalam pemasaran media sosial, jadi peluang untuk mencapai audiens secara organik masih terbuka. Kandungan yang menarik dan kreatif boleh menjadi tular dengan cepat, tanpa perlu pelaburan besar.

4. Peluang Pemasaran Influencer: Banyak pengguna TikTok dengan pengikut yang besar (influencer) telah mencipta reputasi positif dalam platform ini. Mereka boleh membantu mempromosikan produk atau perkhidmatan perniagaan kepada pengikut mereka disamping membantu membangunkan jenama dan meningkatkan jualan.

5. Trend dan Kandungan Tular: TikTok dikenali kerana trend kandungannya yang sering menjadi tular. Pemilik perniagaan boleh menyertai trend ini dengan mencipta kandungan yang relevan, memberi peluang untuk menarik lebih banyak perhatian pengguna dan mendapat pendedahan.

6. Penglibatan dan Interaksi: TikTok menyediakan pelbagai alat interaktif seperti komen, sokongan, dan "duet" yang membolehkan pengguna berinteraksi dengan kandungan video secara langsung. Ini membina hubungan lebih dekat antara jenama dan pengguna.

7. Kandungan Berfokus Visual: TikTok adalah platform berfokus visual yang menjadikannya sangat sesuai untuk jenama yang ingin menonjolkan produk atau perkhidmatan mereka melalui kandungan yang menarik.

8. Penilaian Prestasi: TikTok menyediakan alat analitik yang membolehkan pemilik akaun menilai prestasi dan kandungan yang dikongsikan. Ini memudahkan mereka untuk memantau perkembangan dan menyesuaikan strategi perniagaan berdasarkan data yang diperoleh.

Namun, seperti mana-mana platform lain, kejayaan di TikTok juga bergantung pada pemahaman mendalam tentang audiens, kandungan yang relevan dan strategi pemasaran yang efektif.

Cabaran TikTok

Namun begitu, penggunaan TikTok dalam perniagaan juga menghadapi cabaran tertentu:

1. Kecairan Kandungan: Mencipta kandungan yang padat dan menarik dalam masa yang singkat boleh menjadi cabaran. Pemilik perniagaan perlu belajar menyampaikan mesej utama mereka dengan jelas dalam format video pendek.

2. Kesesuaian Kandungan: Pemilik perniagaan perlu memastikan kandungan mereka selaras dengan budaya dan nilai tempatan. Disamping itu, perlu memahami audiens sasaran dan menghasilkan kandungan yang relevan. Kandungan TikTok juga perlu mengambil kira sensitiviti adat, agama dan budaya masyarakat.

3. Saingan sengit: TikTok penuh dengan kandungan dari pelbagai pengguna dan perniagaan. Pemilik perniagaan perlu mencipta kandungan yang unik dan berbeza daripada saingan mereka. Persaingan menghasilkan video dan konten yang baharu memerlukan mereka sentiasa berfikir secara kreatif dan terkehadapan dari yang lain.

4. Jumlah tontonan: Mendapatkan tontonan dan keterlibatan yang tinggi adalah penting di TikTok. Tetapi, ia mungkin sukar untuk mendapatkan pengikut yang ramai pada awal penggunaan TikTok.

5. Pengurusan Masa: Aktif di TikTok memerlukan masa dan usaha yang berterusan. Pemilik perniagaan mungkin akan menghadapi cabaran dalam menguruskan platform ini sambil menjalankan urusan perniagaan mereka.

Strategi Berjaya dalam Menggunakan TikTok

Untuk berjaya menggunakan TikTok dalam perniagaan, terdapat beberapa strategi yang boleh diambil kira:

- 1. Kenali Audiens Sasaran:** Memahami siapa audiens sasaran anda adalah langkah penting. Ini akan membantu anda mencipta kandungan yang relevan dan menarik untuk mereka.
- 2. Kreatif dan Berinovasi:** TikTok adalah platform yang sangat visual dan kreatif. Fokuskan pada mencipta kandungan yang unik, menarik, dan menyeronokkan. Buatlah video yang memanfaatkan trend semasa, bunyi, efek visual dan suntingan yang dinamik.
- 3. Konsistensi dan Interaksi:** Konsisten dalam menghasilkan kandungan baru dan berinteraksi dengan pengguna adalah penting. Ini membina hubungan dan membantu menarik lebih ramai pengikut.
- 4. Kolaborasi dengan Penggiat TikTok:** Bekerjasama dengan penggiat kandungan yang popular dapat membantu meningkatkan jangkauan kandungan anda. Pilih mereka yang berkaitan dengan industri atau bidang perniagaan anda. Kolaborasi ini boleh membawa pengikut baru dan membantu memperluas jaringan anda.
- 5. Gunakan muzik yang sesuai:** Lagu-lagu popular dan efek suara adalah sebahagian daripada budaya TikTok. Pilih muzik yang sesuai dengan kandungan anda dan boleh mencetuskan respon emosi dari audiens.

Kesimpulan

TikTok telah muncul sebagai platform penting dalam perniagaan di Malaysia. Dengan kreativiti, strategi yang tepat, dan kesedaran mengenai cabaran yang wujud, perniagaan di Malaysia boleh memanfaatkan potensi TikTok untuk meningkatkan pemasaran dan pertumbuhan mereka dalam era digital yang semakin berkembang pesat. Dengan kreativiti, usahawan di Malaysia boleh menggabungkan kekuatan TikTok dalam usaha mereka untuk mencapai pertumbuhan perniagaan yang lebih mampan dengan mengambil inisiatif untuk memahami platform ini dan audiensnya serta memberi komitmen dalam menghasilkan kandungan berkualiti mengikut trend terkini.

