

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, penulis berhasil mengumpulkan data untuk menjawab rumusan masalah mengenai “*Peran Endorsement oleh Tasya Farasya terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik pada Pengikut Instagram @tasyafarasya*”. Kesimpulan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Peran endorsement Tasya Farasya dalam memengaruhi keputusan pembelian pengikut

Endorsement yang dilakukan oleh Tasya Farasya berperan signifikan dalam memengaruhi proses pengambilan keputusan pembelian produk kosmetik oleh para pengikutnya. Tasya Farasya tidak hanya menjadi sarana promosi, tetapi juga berfungsi sebagai opinion leader yang membantu audiens mencari informasi, membandingkan alternatif, dan membangun keyakinan sebelum membeli. Konten yang dibuat Tasya bersifat edukatif, transparan, dan disampaikan dengan gaya komunikasi yang santai serta dekat dengan pengikutnya, sehingga menciptakan rasa percaya dan kedekatan emosional. Faktor seperti keahlian Tasya dalam bidang kecantikan, kredibilitas yang terjaga melalui review jujur, serta visualisasi konten yang detail juga memperkuat pengaruh endorsement terhadap keputusan pembelian.

2. Faktor-faktor yang mendorong pengikut untuk membeli produk yang diendorse Tasya Farasya

Penelitian ini menemukan beberapa faktor utama yang mendorong pengikut membeli produk setelah melihat konten endorsement Tasya Farasya, yaitu:

kredibilitas Tasya sebagai *beauty influencer* yang dikenal jujur dan memiliki pemahaman mendalam tentang produk;

daya tarik konten, seperti tampilan visual yang menarik, *before-after*, serta detail review produk; kesesuaian produk dengan kebutuhan pribadi, yang dijelaskan Tasya secara spesifik sesuai jenis kulit, tekstur, dan kondisi konsumen; serta

gaya komunikasi Tasya yang santai, humoris, dan relatable, sehingga lebih mudah diterima dan dipercaya oleh audiens. Faktor-faktor tersebut sejalan dengan teori perilaku konsumen menurut Kotler & Keller (2016), yang menyebutkan bahwa keputusan pembelian tidak hanya ditentukan oleh aspek rasional seperti harga atau kualitas, tetapi juga oleh faktor psikologis, sosial, budaya, dan emosional.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka terdapat beberapa saran yang dapat digunakan oleh pihak-pihak terkait. Berikut saran yang diberikan penulis adalah:

### **5.2.1 Saran Akademis**

Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk memperluas ruang lingkup penelitian dengan menggunakan metode kuantitatif atau mixed method agar hasilnya lebih komprehensif dan dapat mengukur besarnya pengaruh endorsement influencer secara statistik. Penelitian berikutnya juga dapat membandingkan pengaruh endorsement beberapa influencer dengan gaya komunikasi berbeda atau fokus pada pengaruh endorsement terhadap satu brand tertentu. Selain itu, bagi dunia akademik, penting untuk terus mendalami riset terkait peran faktor psikologis, sosial, dan emosional dalam perilaku konsumen di era digital, sehingga dapat memberikan kontribusi ilmiah terhadap pengembangan strategi komunikasi pemasaran yang lebih relevan dengan perkembangan media sosial saat ini.

### **5.2.2 Saran Praktis**

Bagi pelaku usaha atau brand kosmetik, disarankan untuk memilih bekerja sama dengan influencer yang memiliki kredibilitas tinggi, pengetahuan mendalam tentang produk, dan gaya komunikasi yang santai serta transparan seperti Tasya Farasya, karena pendekatan tersebut terbukti lebih efektif dalam membangun kepercayaan dan memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Bagi beauty influencer, penting untuk selalu menjaga kejujuran dan objektivitas dalam menyampaikan ulasan produk, serta menggunakan pendekatan visual menarik dan penyampaian yang komunikatif agar pesan mudah diterima audiens. Sedangkan bagi konsumen atau pengikut media sosial, disarankan agar tetap kritis dan selektif dalam menyikapi endorsement; tidak hanya melihat aspek popularitas influencer,

tetapi juga mempertimbangkan kesesuaian produk dengan kebutuhan pribadi, mencari informasi tambahan dari berbagai sumber, dan memeriksa detail produk sebelum membeli.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abuya, M. A. (2025). *Kredibilitas Beauty Influencer dalam Mempengaruhi Keputusan Pembelian Kosmetik (Studi Kasus Followers @aycaadindaa di TikTok)*. Universitas Muhammadiyah Malang.
- Azzahra, A., Jufri, M., & Asri, A. (2022). Pengaruh Celebrity Endorsement terhadap Keputusan Membeli pada Pengguna Media Sosial Youtube. *Jurnal Psikologi Talenta Mahasiswa*, 2(1), 116.
- Clozette Indonesia. (2023). *Influencer Marketing*. Clozette Group. <https://www.clozettegroup.co/mempengaruhi/konsumen>
- Damayanti, A., Amalia, F., & Purnamasari, P. (2025). Pengaruh Strategi Influencer Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Produk Skincare Skintific Di Platform E-Commerce. *JISOSEPOL: Jurnal Ilmu Sosial Ekonomi Dan Politik*, 3(1), 126–131. <https://doi.org/10.61787/0dhxh660>
- Diana Fitriani. (2025). Pengaruh Viral Marketing Dan Pengalaman Pelanggan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kuliner. *SISITI : Seminar Ilmiah Sistem Informasi Dan Teknologi Informasi*, 14(2), 79–85. <https://doi.org/10.36774/sisiti.v14i2.1757>
- Freberg, K., Graham, K., McGaughey, K., & Freberg, L. A. (2011). Who are the social media influencers? A study of public perceptions of personality. *Public Relations Review*, 37(1), 90–92. <https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2010.11.001>
- Gajić, A. (2020). *How Many People Use Instagram*. 99Firms. <https://99firms.com/blog/how-many-people-use-instagram/>
- Hennig-Thurau, T., Gwinner, K. P., Walsh, G., & Gremler, D. D. (2004). Electronic word-of-mouth via consumer-opinion platforms: What motivates consumers to articulate themselves on the Internet? *Journal of Interactive Marketing*, 18(1), 38–52. <https://doi.org/10.1002/dir.10073>
- Kadata Insight Center. (2023). *Insight*. <https://kic.katadata.co.id/insight/search?id=pembelian&slug-page>
- Kaplan, A. M., & Haenlein, M. (2010). Users of the world, unite! The challenges and opportunities of Social Media. *Business Horizons*, 53(1), 59–68. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2009.09.003>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Marketing Management* (13th ed.). Pearson Prentice Hall.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Lewis, B. K. (2010). Social Media and Strategic Communication: Attitudes and Perceptions among College Students. *Public Relations Journal*, 4, 1–23.
- Makasihi, K. A. W. (2024). *PENGARUH KREDIBILITAS INFLUENCER TERHADAP NIAT PEMBELIAN YANG DIMEDIASI OLEH KEPERCAYAAN*

*MEREK STUDI PADA INFLUENCER TASYA FARASYA.* Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Morissan, M. A. (2010). *Periklanan: Komunikasi Pemasaran Terpadu* (1st ed.). Prenadamedia Group.

Najela, F., Izzatul, ;, Rahman, L., & Nurdin, ; Ali. (2025). Edukasi Dan Literasi Produk Kecantikan Di Tiktok: Studi Kasus Akun Dokter Detektif. *Jurnal Ilmu Komunikasi UHO : Jurnal Penelitian Kajian Ilmu Komunikasi Dan Informasi*, 10(1), 144–157. <http://jurnalilmukomunikasi.uho.ac.id/index.php/journal/indexDOI: http://dx.doi.org/10.52423/jikuho.v10i1.1492>

Nasrullah, R., & Nurbaya, N. S. (2015). *Media sosial: perspektif komunikasi, budaya, dan sosioteknologi*. Simbiosa Rekatama Media.

Oktaviani, W. B. (2025). PENGARUH BEAUTY INFLUENCER TASYA FARASYA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK SKINTIFIC PADA FOLLOWERS INSTAGRAM. *Triwikrama: Jurnal Ilmu Sosial*, 6(8), 1–13. <https://doi.org/https://doi.org/10.6578/triwikrama.v6i8.10018>

omba, D. S. M., Iswati, & Fitriyasari, A. (2024). Pengaruh Influencer Marketing Fujianti dan Brand image Terhadap Keputusan Pembelian Produk Skintific Pada TikTok Shop. *INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research*, 4(4), 5228–5243.

Populix. (2022). Unveiling Indonesian Beauty & Dietary Lifestyle. *Populix, August*, 1–19. <https://info.populix.co/en/report/unveiling-indonesian-beauty-dietary-lifestyle/>

Setiyani, I. N. (2023). *PENGARUH CELEBRITY ENDOSER DAN PROMOSI ONLINE TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MELALUI CITRA MEREK SEBAGAI VARIABEL MEDIASI.* UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA.

Shopify, S. (2025). *Top 10 Most Popular Social Media Platforms in 2025 Reference.* Shopify. <https://www.shopify.com/blog/most-popular-social-media-platforms>

Statista. (2023). *Leading influencers for endorsing fashion and beauty products in Indonesia as of October 2023.* Statista. <https://www.statista.com/statistics/1454615/indonesia-leading-influencers-for-fashion-and-beauty-endorsements/>

Strategi Komunikasi Beauty Influencer Dalam Membentuk Kepercayaan Audiens (Studi Kasus Pada @saravre), Universitas Airlangga \_\_\_\_ (2024).

Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D).* Alfabeta.

Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Komunikasi(Kuantitatif, Kualitatif, dan Cara*

- Mudah Menulis Artikel pada Jurnal Internasional). Alfabeta.*
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Waruwu, M. (2024). Pendekatan Penelitian Kualitatif: Konsep, Prosedur, Kelebihan dan Peran di Bidang Pendidikan. *Afeksi: Jurnal Penelitian Dan Evaluasi Pendidikan*, 5(2), 198–211. <https://doi.org/10.59698/afeksi.v5i2.236>



## RIWAYAT HIDUP



### A. Identitas Pribadi

Nama Lengkap	: Axsya Anissa Syawalie
NIM	20210400068
Program Studi	: Ilmu Komunikasi
Tempat, Tanggal Lahir	: Tangerang, 01 Januari 2003 Jenis Kelamin
	: Perempuan
Agama	: Islam
Kewarganegaraan	: Indonesia
Alamat	: Kp Blok Lame Kel Sukabakti Kel Curug
Nomor Handphone	085885253586

### B. Pendidikan Formal

TK ISLAM AL HUSNA (Lulus Tahun 2009) SDN CURUG WETAN (Lulus Tahun 2015) SMPN NEGERI 1 CURUG (Lulus Tahun 2018)  
SMAN 3 KABUPATEN TANGERANG (Lulus Tahun 2021) S1 UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA



## UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

Jl. Imam Bonjol No. 41 Karawaci Ilir, Tangerang  
021 5517853 / 021 5586822 admin@buddhidharma.ac.id

### KARTU BIMBINGAN TA/SKRIPSI

NIM	: 20210400068
Nama Mahasiswa	: AXSYA ANISSA SYAWALIE
Fakultas	: Sosial dan Humaniora
Program Studi	: Ilmu Komunikasi
Jenjang	: Strata Satu
Tahun Akademik/Semester	: 2024/2025 Genap
Dosen Pembimbing	: Tia Nurapriyanti, S.Sos., M.IKom
Judul Skripsi	: Peran Endorsement oleh Tasya Farasya terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik pada Pengikut Instagram tasyafarasya

Tanggal	Catatan	Paraf
2025-03-14	Mengajukan judul "Peran Tasya Farasya sebagai beauty influencer dalam keputusan pembelian produk make up Mahasiswa di Buddhi Dharma"	/
2025-03-21	Revisi judul menjadi "Peran Endorsement oleh Tasya Farasya terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik pada Pengikut Instagram @tasyafarasya"	/
2025-04-14	Mengajukan bab 1	/
2025-04-25	Revisi latar belakang bab 1	/
2025-05-02	Revisi bab 1	/
2025-05-05	Revisi bab 1 dan bimbingan bab 2	/
2025-05-30	Revisi bab 2	/
2025-06-13	Bimbingan bab 3	/
2025-06-23	Mengumpulkan hardcopy bab 1 dan 2	/
2025-07-03	Bimbingan bab 3 dan 4	/
2025-07-04	Bimbingan bab 5 dan acc bab 5	/
2025-07-04	bimbingan lampiran, halaman, daftar isi, daftar gambar, daftar tabel, daftar pustaka	/

Mengetahui  
Ketua Program Studi



Tia Nurapriyanti, S.Sos., M.IKom

Tangerang, 04 July 2025

Pembimbing



Tia Nurapriyanti, S.Sos., M.IKom



# UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

*Kreativitas Membangkitkan Inovasi*

August 22<sup>nd</sup>, 2025

## Editor Explanation:

Dear Axsya,

Thank you for your trust in our services.

Based on the text assessment on the submitted paper below:

Student Id : 20210400035  
Faculty/Study Program : Social Sciences And Humanities/Communication Sciences  
Title : Peran Endorsement oleh Tasya Farasya terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik pada Pengikut Instagram @tasyafarasya  
Type : Thesis

Turnitin suggests the similarity among your article with the articles in application are listed below:

Word Count	: 18580
Character Count	: 127854
<b>Similarity Index</b>	<b>: 20%</b>
Internet Source	: 18%
Publication	: 9%
Student Paper	: 10%
Exclude quotes	: Off
Exclude bibliography	: Off
Exclude matches	: Off

This report provides results of literature similarity assessment, if the results show an unusually high percentage of similarity according to our institution's standard your supervisor(s) or ethic committee may re-examine your literature.

Thank you for your attention and cooperation.

Sincerely,

**Shenny Ayunuri Beata Sitinjak, S.S., M.M., M.Hum.**  
Faculty of Social Sciences and Humanities

# LEMBAR PERSETUJUAN WAWANCARA INFORMAN

Pernyataan kesediaan menjadi informan penelitian yang berjudul:

## PERAN ENDORSEMENTOLEH TASYA FARASYA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK KOSMETIK PADA PENGIKUT INSTAGRAM

@TasyaFarasya

Identitas Informan

Nama Trisha

Usia : 21 Tahun

Pekerjaan : Mahasiswa

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan setuju dan bersedia untuk menjadi infoman dalam penelitian yang dilakukan oleh saudari Axsya Anissa Syawalie. Saya menyadari bahwa wawancara ini tidak merugikan saya selaku pihak yang diwawancarai maupun dari pihak peneliti yang mewawancarai. Informasi wawancara ini akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti serta hanya digunakan untuk kepentingan penelitian.

Demikian surat pernyataan persetujuan ini saya tandatangani dalam keadaan sehat jasmani dan rohani.

Tangerang, 20 Juni 2025



Trisha

## LEMBAR PERSETUJUAN WAWANCARA INFORMAN

Pernyataan kesediaan menjadi informan penelitian yang berjudul:

### PERAN ENDORSEMENTOLEH TASYA FARASYA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK KOSMETIK PADA PENGIKUT INSTAGRAM

@TasyaFarasya

#### Identitas Informan

Nama Brilliant

Usia : 21 Tahun

Pekerjaan : Mahasiswa

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan setuju dan bersedia untuk menjadi infoman dalam penelitian yang dilakukan oleh saudari Axsya Anissa Syawalie. Saya menyadari bahwa wawancara ini tidak merugikan saya selaku pihak yang diwawancarai maupun dari pihak peneliti yang mewawancarai. Informasi wawancara ini akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti serta hanya digunakan untuk kepentingan penelitian.

Demikian surat pernyataan persetujuan ini saya tanda tangani dalam keadaan sehat jasmani dan rohani.

Tangerang, 20 Juni 2025



Brilliant

## **LEMBAR PERSETUJUAN WAWANCARA INFORMAN**

**Pernyataan kesediaan menjadi informan penelitian yang berjudul:**

### **PERAN ENDORSEMENTOLEH TASYA FARASYA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK KOSMETIK PADA PENGIKUT INSTAGRAM @TASYAFARASYA**

Identitas Informan

Nama Agnes

Usia : 21 Tahun

Pekerjaan : Mahasiswa

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan setuju dan bersedia untuk menjadi infoman dalam penelitian yang dilakukan oleh saudari Axsya Anissa Syawalie. Saya menyadari bahwa wawancara ini tidak merugikan saya selaku pihak yang diwawancarai maupun dari pihak peneliti yang mewawancarai. Informasi wawancara ini akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti serta hanya digunakan untuk kepentingan penelitian.

Demikian surat pernyataan persetujuan ini saya tanda tangani dalam keadaan sehat jasmani dan rohani.

Tangerang, 20 Juni 2025



Agnes

# **LEMBAR PERSETUJUAN WAWANCARA INFORMAN**

**Pernyataan kesediaan menjadi informan penelitian yang berjudul:**

## **PERAN ENDORSEMENTOLEH TASYA FARASYA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK KOSMETIK PADA PENGIKUT INSTAGRAM @TASYAFARASYA**

Identitas Informan

Nama Feby Priscilla

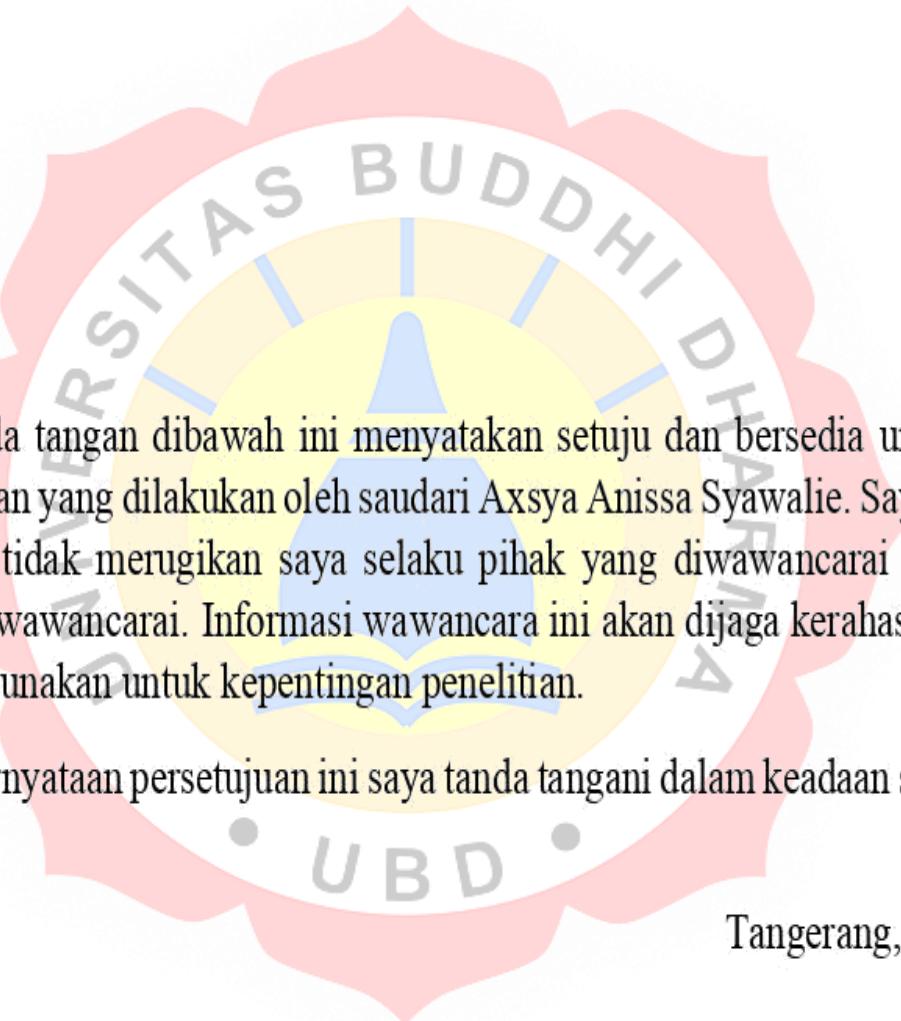
Usia : 21 Tahun

Pekerjaan : Mahasiswa

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan setuju dan bersedia untuk menjadi infoman dalam penelitian yang dilakukan oleh saudari Axsya Anissa Syawalie. Saya menyadari bahwa wawancara ini tidak merugikan saya selaku pihak yang diwawancarai maupun dari pihak peneliti yang mewawancarai. Informasi wawancara ini akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti serta hanya digunakan untuk kepentingan penelitian.

Demikian surat pernyataan persetujuan ini saya tandatangani dalam keadaan sehat jasmani dan rohani.

Tangerang, 30 Juni 2025



Feby Priscilla

## **LEMBAR PERSETUJUAN WAWANCARA INFORMAN**

**Pernyataan kesediaan menjadi informan penelitian yang berjudul:**

### **ERAN ENDORSEMENTOLEH TASYA FARASYA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK KOSMETIK PADA PENGIKUT INSTAGRAM @TASYAFARASYA**

titas Informan

ma : Zaharani Adelia

: 22 Tahun

erjaan : Mahasiswa

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan setuju dan bersedia untuk menjadi informan dalam penelitian yang dilakukan oleh saudari Axsya Anissa Syawalie. Saya menyadari bahwa wawancara ini tidak merugikan saya selaku pihak yang diwawancarai maupun dari pihak peneliti yang mewawancarai. Informasi wawancara ini akan dijaga kerahasiaannya oleh peneliti serta hanya digunakan untuk kepentingan penelitian.

Demikian surat pernyataan persetujuan ini saya tandatangani dalam keadaan sehat jasmani dan rohani.

Tangerang, 30 Juni 2025



Zaharani Adelia

## **PEDOMAN PERTANYAAN WAWANCARA**

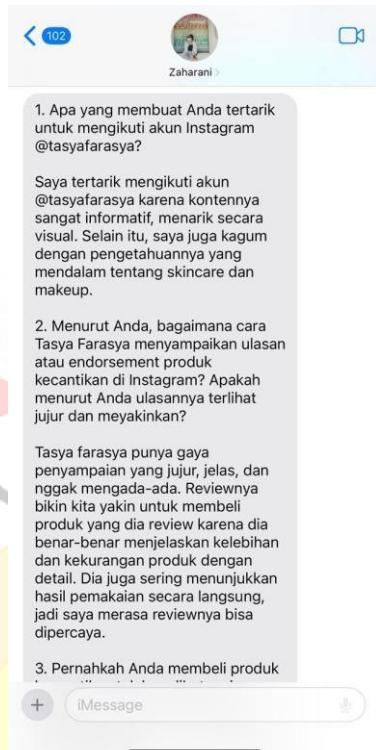
### **JUDUL SKRIPSI: PERAN ENDORSEMENTOLEH TASYA FARASYA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK KOSMETIK PADA PENGIKUT INSTAGRAM @TASYAFARASYA**

Pertanyaan:

1. Apa yang membuat Anda tertarik untuk mengikuti akun Instagram @tasyafarasya?
2. Menurut Anda, bagaimana cara Tasya Farasya menyampaikan ulasan atau endorsement produk kecantikan di Instagram? Apakah menurut Anda ulasannya terlihat jujur dan meyakinkan?
3. Pernahkah Anda membeli produk kosmetik setelah melihat *review* atau *endorsement* dari Tasya Farasya? Jika ya, produk apa dan apa alasannya?
4. Apa faktor utama yang mendorong Anda tertarik membeli produk kosmetik yang diulas oleh Tasya Farasya?
5. Bagaimana Anda menilai kredibilitas Tasya Farasya sebagai beauty influencer? Menurut Anda, apakah keahliannya memengaruhi keputusan Anda dalam membeli produk?
6. Apakah Anda merasa konten endorsement Tasya Farasya membantu Anda dalam mencari informasi atau membandingkan produk kosmetik sebelum membeli? Mengapa demikian?
7. Menurut Anda, apakah gaya komunikasi Tasya Farasya (misalnya: cara bercerita, pemilihan kata, atau humor) berpengaruh terhadap ketertarikan Anda untuk membeli produk?
8. Bagaimana Anda melihat keaslian dan kejujuran *review* yang disampaikan oleh Tasya Farasya? Apakah hal ini memengaruhi kepercayaan Anda terhadap produk yang diulas?
9. Selain Tasya Farasya, apakah ada influencer lain yang juga memengaruhi keputusan pembelian Anda? Jika ya, apa perbedaan pengaruh yang Anda rasakan?
10. Secara keseluruhan, bagaimana Anda menggambarkan pengaruh endorsement Tasya Farasya terhadap keputusan Anda dalam membeli produk kosmetik? Apakah pengaruhnya kuat, sedang, atau hanya sebagai referensi tambahan? Mengapa?

## TRANSKRIP HASIL WAWANCARA

### Responden 1



Nama : Zaharani

Usia : 22 Tahun

Pekerjaan : Karyawan Swasta

Followers sejak : 2019

Tanggal Wawancara dimulai : 30 Juni 2025

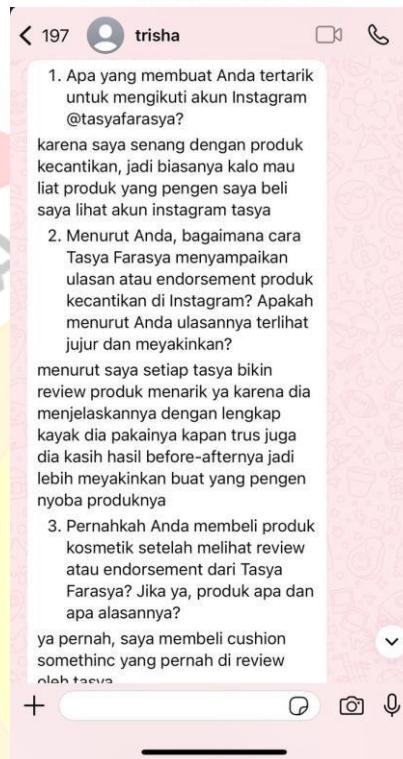
Proses : *Online Chat by Imessge*

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apa yang membuat Anda tertarik untuk mengikuti akun Instagram @tasyafarasya?	Saya tertarik mengikuti akun @tasyafarasya karena kontennya sangat informatif, menarik secara visual. Selain itu, saya juga kagum dengan pengetahuannya yang mendalam tentang skincare dan makeup.
2.	Menurut Anda, bagaimana cara Tasya Farasya menyampaikan ulasan atau endorsement produk kecantikan di Instagram? Apakah menurut Anda ulasannya terlihat jujur dan meyakinkan?	Tasya farasya punya gaya penyampaian yang jujur, jelas, dan nggak mengada-ada. Reviewnya bikin kita yakin untuk membeli produk yang dia review karena dia benar-benar menjelaskan kelebihan dan kekurangan produk dengan detail.

		Dia juga sering menunjukkan hasil pemakaian secara langsung, jadi saya merasa reviewnya bisa dipercaya.
3.	Pernahkah Anda membeli produk kosmetik setelah melihat <i>review</i> atau <i>endorsement</i> dari Tasya Farasya? Jika ya, produk apa dan apa alasannya?	Pernah, salah satunya adalah <i>facial wash</i> dan <i>lip product</i> yang dia rekomendasikan. Alasannya karena setelah lihat <i>review</i> dari Tasya, saya merasa produk itu memang cocok buat kebutuhan saya, dan dia berhasil bikin saya yakin buat coba.
4.	Apa faktor utama yang mendorong Anda tertarik membeli produk kosmetik yang diulas oleh Tasya Farasya?	Faktor utamanya adalah keahlian Tasya di bidang kecantikan dan cara dia menyampaikan informasi dengan jujur dan profesional. Selain itu, visual kontennya yang menarik juga bikin saya makin tertarik.
5.	Bagaimana Anda menilai kredibilitas Tasya Farasya sebagai beauty influencer? Menurut Anda, apakah keahliannya memengaruhi keputusan Anda dalam membeli produk?	Saya menilai Tasya sangat kredibel. Dia bukan hanya sekadar endorse, tapi benar-benar paham produk yang dia bahas. Keahliannya jelas sangat memengaruhi keputusan saya dalam membeli karena saya percaya dia tahu apa yang dia bicarakan.
6.	Apakah Anda merasa konten endorsement Tasya Farasya membantu Anda dalam mencari informasi atau membandingkan produk kosmetik sebelum membeli? Mengapa demikian?	Sangat membantu, karena dia sering membandingkan beberapa produk sejenis secara objektif. Jadi saya bisa dapat gambaran yang lebih jelas sebelum memutuskan beli.
7.	Menurut Anda, apakah gaya komunikasi Tasya Farasya (misalnya: cara bercerita, pemilihan kata, atau humor) berpengaruh terhadap ketertarikan Anda untuk membeli produk?	Iya, gaya komunikasinya yang santai, relatable, dan kadang diselinpin humor bikin saya betah nonton kontennya. Itu bikin saya makin percaya sama <i>review</i> -nya dan lebih tertarik buat beli.
8.	Bagaimana Anda melihat keaslian dan kejujuran review yang disampaikan oleh Tasya Farasya? Apakah hal ini memengaruhi kepercayaan Anda terhadap produk yang diulas?	Saya melihat Tasya sebagai sosok yang jujur dalam <i>review</i> -nya. Dia nggak segan menyampaikan kekurangan produk, dan itu justru bikin saya lebih percaya.
9.	Selain Tasya Farasya, apakah ada influencer lain yang juga memengaruhi keputusan pembelian Anda? Jika ya, apa perbedaan pengaruh yang Anda rasakan?	Ada beberapa, seperti Suhay Salim atau Nanda Arsyinta, tapi pengaruh Tasya paling kuat buat saya. Mungkin karena dia punya kombinasi antara pengetahuan, gaya penyampaian, dan kualitas konten yang menyatu dengan baik.

10.	Secara keseluruhan, bagaimana Anda menggambarkan pengaruh endorsement Tasya Farasya terhadap keputusan Anda dalam membeli produk kosmetik? Apakah pengaruhnya kuat, sedang, atau hanya sebagai referensi tambahan? Mengapa?	Pengaruhnya sangat kuat. Bukan hanya sebagai referensi tambahan, tapi bisa benar-benar jadi penentu keputusan saya dalam beli produk. Karena saya merasa review-nya bisa dipercaya dan sesuai dengan kebutuhan saya.
-----	---	--

## Responden 2



Nama

: Trisha

Usia

: 21 Tahun

Pekerjaan

: Mahasiswa

Followers sejak

2020

Tanggal Wawancara dimulai : 20 Juni 2025

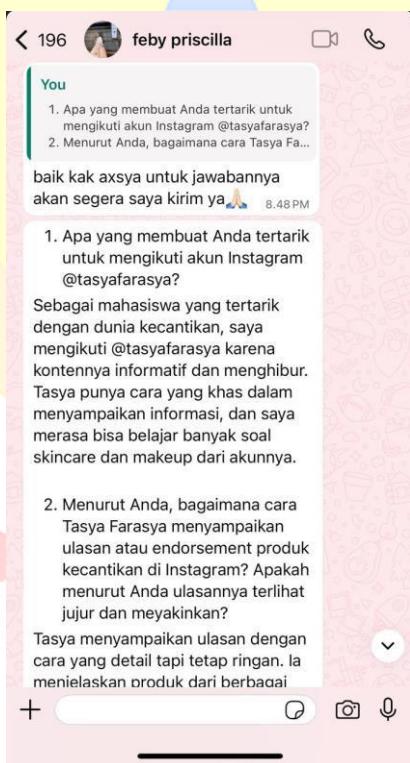
Proses : *Online by chat Whatsapp*

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apa yang membuat Anda tertarik untuk mengikuti akun Instagram @tasyafarasya?	Karena saya senang dengan produk kecantikan, jadi biasanya kalo mau liat produk yang pengen saya beli saya lihat akun instagram Tasya.
2.	Menurut Anda, bagaimana cara Tasya Farasya menyampaikan ulasan atau	Menurut saya setiap Tasya bikin review produk menarik ya karena dia

	endorsement produk kecantikan di Instagram? Apakah menurut Anda ulasannya terlihat jujur dan meyakinkan?	menjelaskannya dengan lengkap kayak dia pakainya kapan trus juga dia kasih hasil <i>before-after</i> -nya jadi lebih meyakinkan buat yang pengen nyoba produknya.
3.	Pernahkah Anda membeli produk kosmetik setelah melihat review atau endorsement dari Tasya Farasya? Jika ya, produk apa dan apa alasannya?	Ya pernah, saya membeli cushion somethinc yang pernah di <i>review</i> oleh Tasya.
4.	Apa faktor utama yang mendorong Anda tertarik membeli produk kosmetik yang diulas oleh Tasya Farasya?	Cara dia menyampaikan tentang produk yang di <i>review</i> menurut saya sangat informatif, jadi saya bisa tau lebih jelas mengenai produknya dan sesuai dengan bayangan saya.
5.	Bagaimana Anda menilai kredibilitas Tasya Farasya sebagai beauty influencer? Menurut Anda, apakah keahliannya memengaruhi keputusan Anda dalam membeli produk?	Menurut saya, kredibilitas tasya itu udah gak perlu diraguin sih karena dari cara dia ngomongin suatu produk itu selalu <i>honest review</i> , jadi kalo jelek dibilang jelek, terus karena dia kan juga udah belajar makeup dari dulu jadi gak ngasal dan dia ngerti apalagi ngejelasin gimana tekturnya, <i>ingrediens</i> -nya jadi keahlian tasya tuh ngaruh ke saya pas mau beli produk, kalo dia udah cobain dan bilang bagus, langsung tertarik gitu mau coba juga
6.	Apakah Anda merasa konten endorsement Tasya Farasya membantu Anda dalam mencari informasi atau membandingkan produk kosmetik sebelum membeli? Mengapa demikian?	Sangat membantu kalau cari info sebelum beli makeup, walaupun endorse tapi tetep dia tuh jujur soal produknya karena dia liatin hasil akhirnya gimana kan jadi tetep percaya sama pendapat dia.
7.	Menurut Anda, apakah gaya komunikasi Tasya Farasya (misalnya: cara bercerita, pemilihan kata, atau humor) berpengaruh terhadap ketertarikan Anda untuk membeli produk?	Iya bener, karena kalo dia bikin endorse atau review asik dan gak ngebosenin, jadi gaya nya itu yang ngebuat tertarik buat beli.
8.	Bagaimana Anda melihat keaslian dan kejujuran review yang disampaikan oleh Tasya Farasya? Apakah hal ini memengaruhi kepercayaan Anda terhadap produk yang diulas?	Saya ngerasa tasya jujur saat ngomongin suatu produk karena emang dia ngasih pendapat dia sendiri, kayak dia suka atau enggak, cocok atau engga, jadi bukan cuma bilang ini bagus tapi dijelasin lebih detail gitu. karena dia gak bias jadi saya lebih percaya dengan ulasan Tasya.

9.	Selain Tasya Farasya, apakah ada influencer lain yang juga memengaruhi keputusan pembelian Anda? Jika ya, apa perbedaan pengaruh yang Anda rasakan?	Iya, pasti ada nonton influencer lain, cuma kalo tasya karena ngejelasinnya menurut saya seru dan saya enjoy jadi aku lebih yakin karena dia ngasih penjelasannya kan detail, kalo yang lain vibesnya lebih enak ditonton, tapi kalo soal pengen beli produk lebih percaya Tasya sih.
10	Secara keseluruhan, bagaimana Anda menggambarkan pengaruh endorsement Tasya Farasya terhadap keputusan Anda dalam membeli produk kosmetik? Apakah pengaruhnya kuat, sedang, atau hanya sebagai referensi tambahan? Mengapa?	Dari setiap ulasan tasya saya selalu tertarik untuk coba produknya karena dia detail ngasih penjelasan produknya itu seperti apa, makanya kalau tasya review tuh jadi ikut pengen coba dan pengaruh tasya kuat menurut saya karena dia bisa ngasih saya banyak informasi soal suatu produk yang bikin saya jadi pengen beli produknya.

### Responden 3



Nama : Feby Priscilla

Usia : 22 Tahun

Pekerjaan : Mahasiswa

Followers sejak 2020

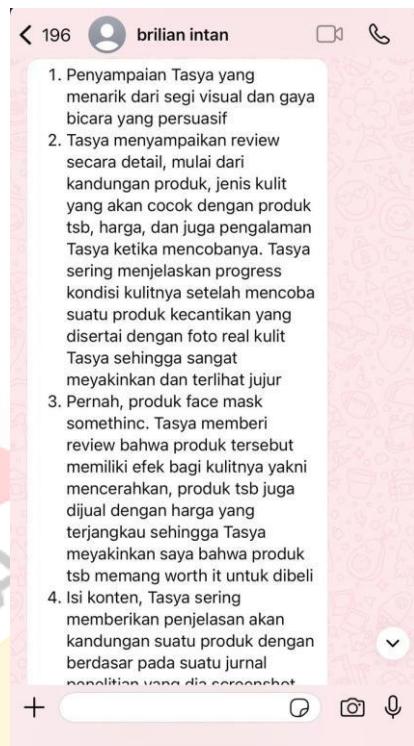
Tanggal Wawancara dimulai : 30 Juni 2025

Proses : *Online by chat Whatsapp*

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apa yang membuat Anda tertarik untuk mengikuti akun Instagram @tasyafarasya?	Sebagai mahasiswa yang tertarik dengan dunia kecantikan, saya mengikuti @tasyafarasya karena kontennya informatif dan menghibur. Tasya punya cara yang khas dalam menyampaikan informasi, dan saya merasa bisa belajar banyak soal skincare dan makeup dari akunnya.
2.	Menurut Anda, bagaimana cara Tasya Farasya menyampaikan ulasan atau endorsement produk kecantikan di Instagram? Apakah menurut Anda ulasannya terlihat jujur dan meyakinkan?	Tasya menyampaikan ulasan dengan cara yang detail tapi tetap ringan. Ia menjelaskan produk dari berbagai sisi, seperti tekstur, hasil akhir, dan cocok atau tidaknya untuk tipe kulit tertentu. Ulasannya terlihat jujur karena dia juga menyampaikan kekurangan produk, bukan hanya kelebihannya.
3.	Pernahkah Anda membeli produk kosmetik setelah melihat review atau endorsement dari Tasya Farasya? Jika ya, produk apa dan apa alasannya?	Pernah. Saya membeli cushion foundation setelah melihat review Tasya. Alasannya karena ia menunjukkan hasil produk di berbagai kondisi pencahayaan dan menjelaskan cocok untuk kulit berminyak, seperti kulit saya.
4.	Apa faktor utama yang mendorong Anda tertarik membeli produk kosmetik yang diulas oleh Tasya Farasya?	Faktor utamanya adalah keahlian Tasya dalam bidang kecantikan, terutama karena dia selalu menjelaskan dengan bahasa yang mudah dimengerti. Selain itu, visual kontennya bagus, dan saya merasa yakin dengan penjelasannya karena dia terlihat benar-benar mencoba produknya.
5.	Bagaimana Anda menilai kredibilitas Tasya Farasya sebagai beauty influencer? Menurut Anda, apakah keahliannya memengaruhi keputusan Anda dalam membeli produk?	Saya menilai Tasya sangat kredibel. Ia sudah lama di bidang ini dan selalu tampil konsisten dalam menyampaikan informasi. Sebagai mahasiswa yang punya budget terbatas, saya butuh rekomendasi dari orang yang benar-benar paham, dan Tasya termasuk yang saya percaya.

6.	Apakah Anda merasa konten endorsement Tasya Farasya membantu Anda dalam mencari informasi atau membandingkan produk kosmetik sebelum membeli? Mengapa demikian?	Iya, sangat membantu. Tasya sering membandingkan beberapa produk dalam satu konten, jadi saya bisa melihat mana yang paling cocok untuk kebutuhan saya. Ini penting karena sebagai mahasiswa, saya ingin membeli produk yang memang worth it.
7.	Menurut Anda, apakah gaya komunikasi Tasya Farasya (misalnya: cara bercerita, pemilihan kata, atau humor) berpengaruh terhadap ketertarikan Anda untuk membeli produk?	Berpengaruh. Cara bicaranya yang santai, lucu, dan nggak menggurui bikin saya nyaman menonton ulasannya. Hal itu membuat saya lebih terbuka terhadap produk yang dia rekomendasikan.
8.	Bagaimana Anda melihat keaslian dan kejujuran review yang disampaikan oleh Tasya Farasya? Apakah hal ini memengaruhi kepercayaan Anda terhadap produk yang diulas?	Saya merasa review Tasya asli dan jujur. Dia nggak segan kasih kritik kalau produknya kurang bagus, dan itu bikin saya lebih percaya. Kejujurannya jadi nilai tambah yang penting buat saya sebelum memutuskan membeli produk.
9.	Selain Tasya Farasya, apakah ada influencer lain yang juga memengaruhi keputusan pembelian Anda? Jika ya, apa perbedaan pengaruh yang Anda rasakan?	Ada, seperti Abel Cantika dan Cinderella. Tapi pengaruh Tasya lebih kuat karena dia lebih detail dan analitis dalam review-nya. Saya merasa lebih yakin dengan produk yang dia bahas dibanding influencer lain yang lebih fokus pada tampilan visual.
10	Secara keseluruhan, bagaimana Anda menggambarkan pengaruh endorsement Tasya Farasya terhadap keputusan Anda dalam membeli produk kosmetik? Apakah pengaruhnya kuat, sedang, atau hanya sebagai referensi tambahan? Mengapa?	Pengaruhnya sedang ke kuat, tergantung produknya. Kalau saya memang lagi butuh produk tertentu, review dari Tasya bisa jadi pertimbangan utama. Tapi tetap saya sesuaikan juga dengan budget mahasiswa dan kebutuhan pribadi saya.

## Responden 4



Nama

: Brilliant Intan

Usia

: 21 Tahun

Pekerjaan

: Mahasiswa

Followers sejak

2020

Tanggal Wawancara dimulai : 20 Juni 2025

Proses

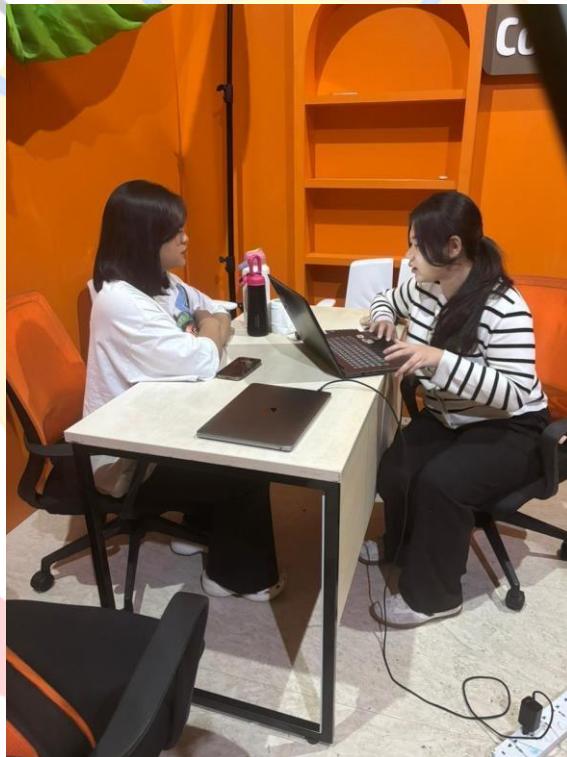
: Online By chat Whatsapp

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apa yang membuat Anda tertarik untuk mengikuti akun Instagram @tasyafarasya?	Penyampaian Tasya yang menarik dari segi visual dan gaya bicara yang persuasif.
2.	Menurut Anda, bagaimana cara Tasya Farasya menyampaikan ulasan atau endorsement produk kecantikan di Instagram? Apakah menurut Anda ulasannya terlihat jujur dan meyakinkan?	Tasya menyampaikan review secara detail, mulai dari kandungan produk, jenis kulit yang akan cocok dengan produk tsb, harga, dan juga pengalaman Tasya ketika mencobanya. Tasya sering menjelaskan progress kondisi kulitnya setelah mencoba suatu produk kecantikan yang disertai dengan foto real kulit Tasya sehingga sangat meyakinkan dan terlihat jujur.

3.	Pernahkah Anda membeli produk kosmetik setelah melihat review atau endorsement dari Tasya Farasya? Jika ya, produk apa dan apa alasannya?	Pernah, produk face mask somethinc. Tasya memberi review bahwa produk tersebut memiliki efek bagi kulitnya yakni mencerahkan, produk tsb juga dijual dengan harga yang terjangkau sehingga Tasya meyakinkan saya bahwa produk tsb memang worth it untuk dibeli.
4.	Apa faktor utama yang mendorong Anda tertarik membeli produk kosmetik yang diulas oleh Tasya Farasya?	Isi konten, Tasya sering memberikan penjelasan akan kandungan suatu produk dengan berdasar pada suatu jurnal penelitian yang dia screenshot dan upload di story sehingga meyakinkan bahwa produk tsb memang aman. Visual video Tasya juga menarik, pemilihan lagu pada video juga disesuaikan dengan tren yang ada, gaya bicara Tasya yang bersemangat juga lebih meyakinkan saya untuk tertarik membeli produk yang direview.
5.	Bagaimana Anda menilai kredibilitas Tasya Farasya sebagai beauty influencer? Menurut Anda, apakah keahliannya memengaruhi keputusan Anda dalam membeli produk?	Tasya memiliki reputasi yang baik sebagai seorang beauty influencer, ketika suatu produk menurutnya memiliki kekurangan, Tasya juga sering menyampaikannya ketika review sehingga meyakinkan saya bahwa Tasya memang memberikan ulasan yang jujur dan hal itu memengaruhi saya dalam menentukan produk yang akan saya beli.
6.	Apakah Anda merasa konten endorsement Tasya Farasya membantu Anda dalam mencari informasi atau membandingkan produk kosmetik sebelum membeli? Mengapa demikian?	Iya, karena ulasan dari Tasya detail dan lengkap (kandungan, pengaruh, harga) dan ulasan tsb diberikan setelah dicoba langsung oleh Tasya.
7.	Menurut Anda, apakah gaya komunikasi Tasya Farasya (misalnya: cara bercerita, pemilihan kata, atau humor) berpengaruh terhadap ketertarikan Anda untuk membeli produk?	Iya, gaya bicara Tasya sangat lugas dan persuasif.
8.	Bagaimana Anda melihat keaslian dan kejujuran review yang disampaikan oleh Tasya Farasya? Apakah hal ini memengaruhi kepercayaan Anda terhadap produk yang diulas?	Iya, saya bisa melihat bahwa review yang disampaikan jujur karena Tasya dapat menjelaskan secara detail mengenai kondisi kulitnya dari hari ke hari setelah mencoba suatu produk, selain itu Tasya juga memberikan foto update kulitnya

		setiap hari sehingga dapat mempengaruhi saya untuk percaya terhadap produk yang diulas.
9.	Selain Tasya Farasya, apakah ada influencer lain yang juga memengaruhi keputusan pembelian Anda? Jika ya, apa perbedaan pengaruh yang Anda rasakan?	Ada, Tasya memberikan ulasan dengan tagline seperti Tasya Farasya Approve yang mana lebih membuat saya yakin bahwa produk tsb memang bagus sementara influencer lain tersebut tidak.
10	Secara keseluruhan, bagaimana Anda menggambarkan pengaruh endorsement Tasya Farasya terhadap keputusan Anda dalam membeli produk kosmetik? Apakah pengaruhnya kuat, sedang, atau hanya sebagai referensi tambahan? Mengapa?	Pengaruhnya kuat, ulasan yang disampaikan Tasya secara detail mampu meyakinkan saya bahwa dia memang benar mencoba produk tersebut dan memberikan ulasan yang jujur dan penilaian objektif terhadap suatu produk.

### Responden 5



Nama : Agnes  
 Usia : 21 Tahun  
 Pekerjaan : Mahasiswa  
 Followers sejak 2023  
 Tanggal Wawancara dimulai : Juni 2025  
 Proses : Tatap muka

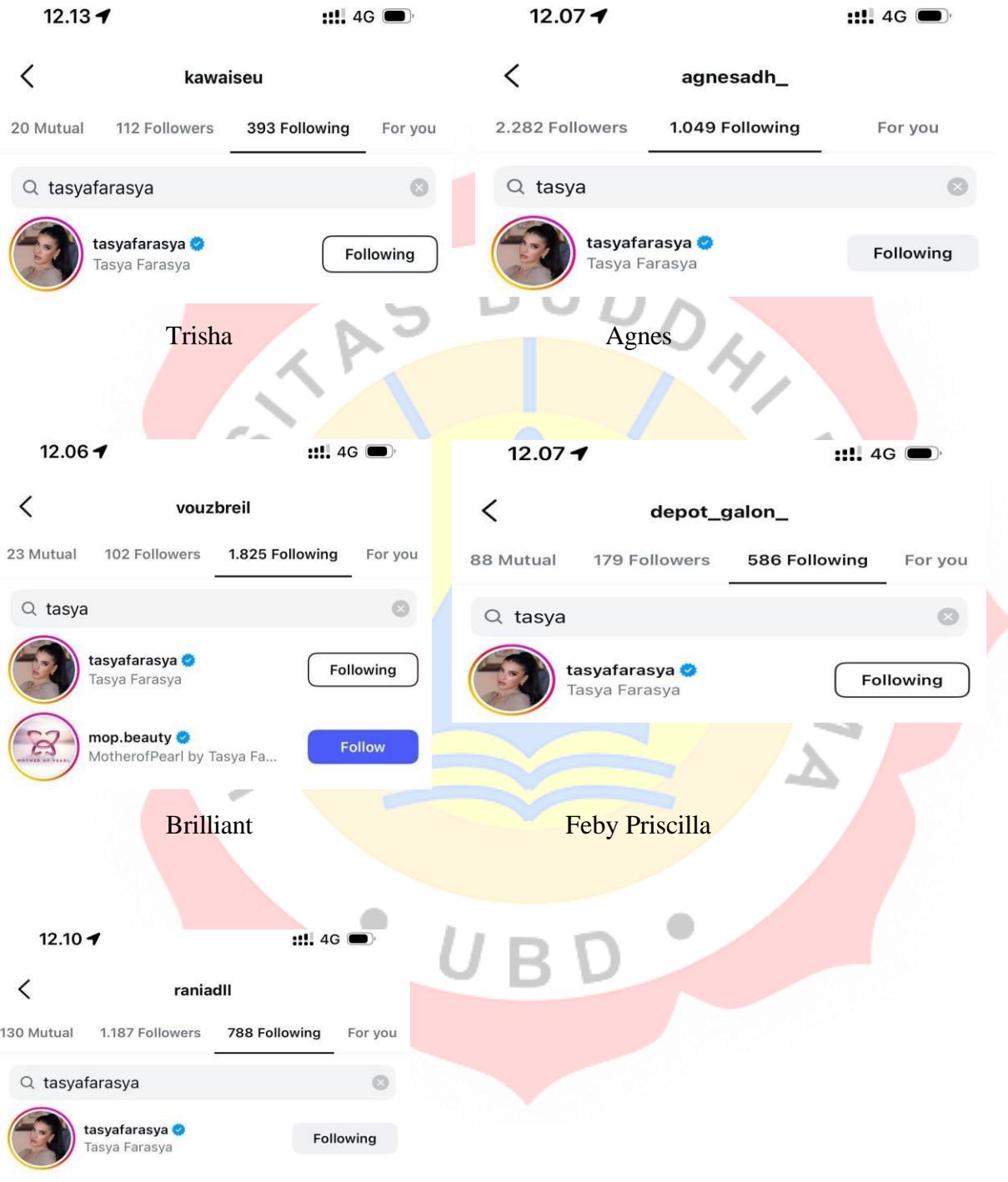
No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apa yang membuat Anda tertarik untuk mengikuti akun Instagram @tasyafarasya?	Saya tertarik mengikuti akun @tasyafarasya karena dia benar-benar ahli di bidang kecantikan, dan setiap kontennya selalu terlihat niat, detail, dan informatif. Selain itu, Tasya punya aura positif dan pembawaan yang menyenangkan, jadi meskipun membahas topik teknis, tetap terasa ringan dan seru untuk ditonton.
2.	Menurut Anda, bagaimana cara Tasya Farasya menyampaikan ulasan atau endorsement produk kecantikan di Instagram? Apakah menurut Anda ulasannya terlihat jujur dan meyakinkan?	Cara Tasya menyampaikan ulasan menurut saya sangat jujur dan meyakinkan. Dia tidak hanya menyebut kelebihan produk, tapi juga menyampaikan sisi kekurangannya kalau memang ada. Ia juga selalu menjelaskan berdasarkan pengalaman pribadi dan dilengkapi dengan pengetahuan tentang ingredients atau fungsi produk secara ilmiah, jadi terasa lebih kredibel.
3.	Pernahkah Anda membeli produk kosmetik setelah melihat review atau endorsement dari Tasya Farasya? Jika ya, produk apa dan apa alasannya?	ernah. Saya membeli cushion dari Something karena waktu itu Tasya review produknya lengkap banget—mulai dari coverage, hasil akhirnya di kulit, sampai ketahanan. Karena kulitnya agak mirip dengan saya, saya merasa cocok, dan ternyata memang hasilnya sesuai ekspektasi.
4.	Apa faktor utama yang mendorong Anda tertarik membeli produk kosmetik yang diulas oleh Tasya Farasya?	Faktor utamanya adalah keahlian Tasya dan gaya penyampaiannya. Dia bisa menjelaskan hal teknis seperti ingredients dengan bahasa yang mudah dipahami. Selain itu, visual kontennya juga sangat mendukung—selalu ada before-after, demo pemakaian, atau swatch yang memudahkan saya membayangkan hasil produk di kulit saya.
5.	Bagaimana Anda menilai kredibilitas Tasya Farasya sebagai beauty influencer? Menurut Anda, apakah keahliannya memengaruhi keputusan Anda dalam membeli produk?	Menurut saya, kredibilitas Tasya sangat tinggi. Dia bukan tipe influencer yang asal terima endorse, dan itu kelihatan dari cara dia selektif dalam memilih produk. Keahliannya jelas sangat memengaruhi keputusan saya karena saya merasa dia

		tahu apa yang dia bicarakan—baik dari segi fungsi, keamanan, dan hasil produk.
6.	Apakah Anda merasa konten endorsement Tasya Farasya membantu Anda dalam mencari informasi atau membandingkan produk kosmetik sebelum membeli? Mengapa demikian?	Sangat membantu. Tasya sering membandingkan beberapa produk sejenis dalam satu video, jadi saya bisa langsung lihat perbedaannya tanpa harus cari-cari review dari banyak sumber. Cara dia menyusun konten juga runtut dan detail, membuat saya lebih mudah menentukan pilihan.
7.	Menurut Anda, apakah gaya komunikasi Tasya Farasya (misalnya: cara bercerita, pemilihan kata, atau humor) berpengaruh terhadap ketertarikan Anda untuk membeli produk?	Iya, gaya komunikasinya sangat berpengaruh. Tasya punya cara bercerita yang engaging, kadang lucu tapi tetap edukatif. Dia bisa menyampaikan hal teknis dengan bahasa ringan tanpa kehilangan makna. Itu bikin saya betah nonton sampai habis dan jadi lebih tertarik sama produk yang dia bahas.
8.	Bagaimana Anda melihat keaslian dan kejujuran review yang disampaikan oleh Tasya Farasya? Apakah hal ini memengaruhi kepercayaan Anda terhadap produk yang diulas?	Saya percaya review-nya Tasya sangat jujur. Dia nggak segan bilang kalau produk kurang cocok di dia, atau efeknya tidak sebaik yang diklaim. Justru karena transparansinya itu, saya jadi lebih percaya dan merasa aman saat memutuskan untuk mencoba produk yang dia rekomendasikan.
9.	Selain Tasya Farasya, apakah ada influencer lain yang juga memengaruhi keputusan pembelian Anda? Jika ya, apa perbedaan pengaruh yang Anda rasakan?	Ada beberapa influencer lain yang saya ikuti, tapi pengaruh Tasya tetap yang paling kuat. Influencer lain kadang terlalu singkat atau terlihat terlalu "jualan", sedangkan Tasya lebih jujur, mendalam, dan tetap terkesan personal. Itu yang bikin saya merasa lebih nyaman dan percaya saat beli produk karena rekomendasi dari dia.
10	Secara keseluruhan, bagaimana Anda menggambarkan pengaruh endorsement Tasya Farasya terhadap keputusan Anda dalam membeli produk kosmetik? Apakah pengaruhnya kuat, sedang, atau hanya sebagai referensi tambahan? Mengapa?	Ada beberapa influencer lain yang saya ikuti, tapi pengaruh Tasya tetap yang paling kuat. Influencer lain kadang terlalu singkat atau terlihat terlalu "jualan", sedangkan Tasya lebih jujur, mendalam, dan tetap terkesan personal. Itu yang bikin saya merasa lebih nyaman dan percaya

	saat beli produk karena rekomendasi dari dia.
--	---



## BUKTI FOLLOW INSTAGRAM @TASYAFARASYA



Zaharani