

## BAB II DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

### A. Deskripsi Skintific Indonesia

Pada bab ini, peneliti akan menjelaskan objek penelitian yaitu Skintific. Skintific merupakan salah satu *brand skincare* yang telah berdiri sejak tahun 1957 di Kanada. Pada akhir tahun 2021, *brand* Skintific mulai memasuki Indonesia dengan produk pertamanya yaitu *moisturizer* yang memiliki klaim memperbaiki *skin barrier*. Skintific hadir dengan komitmen untuk memperbaiki permasalahan kulit secara menyeluruh, hal tersebut dicerminkan dalam proses formulasi setiap produk Skintific dengan menggunakan inovasi teknologi TTE (*Trilogy Triangle Effect*) yang dapat menyeimbangkan setiap bahan aktif sehingga dapat bekerja dengan hasil yang signifikan pada kulit (CNN Indonesia, 2023). Skintific masuk ke Indonesia dengan meluncurkan dua produk yaitu Skintific 5x *Ceramide Barrier Repair Moisturize Gel* dengan kandungan *Hyaluronic Acid*, *Centella*, dan *Marine-Collagen* yang dapat melembapkan, memperbaiki, serta memperkuat *skin barrier*. Produk pertama yang diluncurkan oleh Skintific mendapat perhatian masyarakat Indonesia, sehingga tidak membutuhkan waktu yang lama produk tersebut menjadi *viral* melalui media sosial TikTok di kalangan masyarakat Indonesia.

Menurut CNN (2023), Skintific mengedepankan 3 nilai bisnis yang dimilikinya. Pertama nilai *Customer First* yang merupakan salah satu sikap ketangkasan Skintific dalam menanggapi dan menyelesaikan masalah dengan cepat dan tepat untuk mencapai kepuasan konsumen. Kedua yaitu nilai *Honesty* yang merupakan transparansi yang dilakukan Skintific mengenai kandungan dan fungsi dalam setiap produk Skintific,

yang diterapkan untuk mendapatkan kepercayaan dengan publik. Ketiga yaitu nilai *Fast Execution* yang merupakan upaya untuk meluaskan pasar untuk mendapatkan prestasi dan pencapaian secara maksimal.

Pada tahun 2023, Skintific telah memiliki beberapa produk lainnya seperti produk *cleanser, toner, exfoliators, cream, serum, mask, sunscreen, hingga, body care*. Tidak hanya produk *skincare*, Skintific juga memiliki produk *makeup* yaitu Skintific *Cover All Perfect Cushion*. Produk *Cushion* Skintific juga memiliki kandungan yang dapat menjaga kesehatan kulit yaitu 5x *Ceramides, Centella, dan Hyaluronic Acid*. Kandungan SPF 35++ yang terdapat pada Skintific Cover All Perfect Cushion dapat melindungi kulit dari paparan sinar matahari serta dilengkapi dengan Nano *Silicone Crosspolyme 0.25micron* yang memberikan perlindungan yang tinggi dengan hasil akhir yang *flawless* (Hardiansyah, 2022).

Skintific yang mulai masuk ke Indonesia pada tahun 2021, dapat dikatakan sebagai salah satu *brand skincare* baru. Namun, meskipun tergolong *brand* baru, Skintific telah mendapatkan beberapa penghargaan *beauty awards* 2022. Beberapa penghargaan yang telah diraih oleh Skintific adalah penghargaan "Moisturizer Terbaik" oleh Female Daily, Sociolla, Beautyhaul, dan TikTok Live Awards, penghargaan "Best Eye Treatment" oleh Sociolla Awards, penghargaan "Brand Pendatang Baru Terbaik 2022" oleh Sociolla dan TikTok Live Awards (Kompas.com, 2023).

## **B. Deskripsi TikTok @Skintific\_Id**

TikTok merupakan media sosial yang menjadi populer di Indonesia pada tahun 2020. Menurut CNN (2020), TikTok menjadi salah satu aplikasi *non-gaming* yang

paling populer dan paling banyak diunduh pada Juni 2020. Berdasarkan riset dari Sensor Tower pada kuartal kedua tahun 2020, aplikasi TikTok telah diunduh sebanyak 87 juta kali pada Juni 2020, dimana pengunduhan aplikasi TikTok mengalami peningkatan sebesar 52,7% dibandingkan bulan Juni 2019 (CNN Indonesia, 2020).

TikTok menjadi salah satu media sosial yang memberikan wadah untuk para penggunanya dalam mengekspresikan segala sesuatu serta dapat mengasah kreativitas dan *skill* melalui konten-konten yang dibuat dengan video dan audio di dalamnya. Durasi video yang dapat dibuat pengguna sangat bervariasi, mulai dari 15 detik hingga 10 menit, serta penggunanya dapat menambahkan berbagai efek, suara, dan tulisan pada video yang dibuat. Sebagai salah satu media sosial yang populer, pada tahun 2021 TikTok menambahkan fitur baru yaitu TikTok *Shop* yang merupakan salah satu fitur yang memungkinkan penggunanya untuk berbelanja *online* secara langsung di aplikasi TikTok tanpa harus berpindah ke aplikasi lain untuk menyelesaikan pembelian produk (Stephanie , 2021). Dengan adanya fitur TikTok Shop, pelaku bisnis *micro* maupun *macro* dapat menjual produk secara langsung dan mempromosikan produknya.

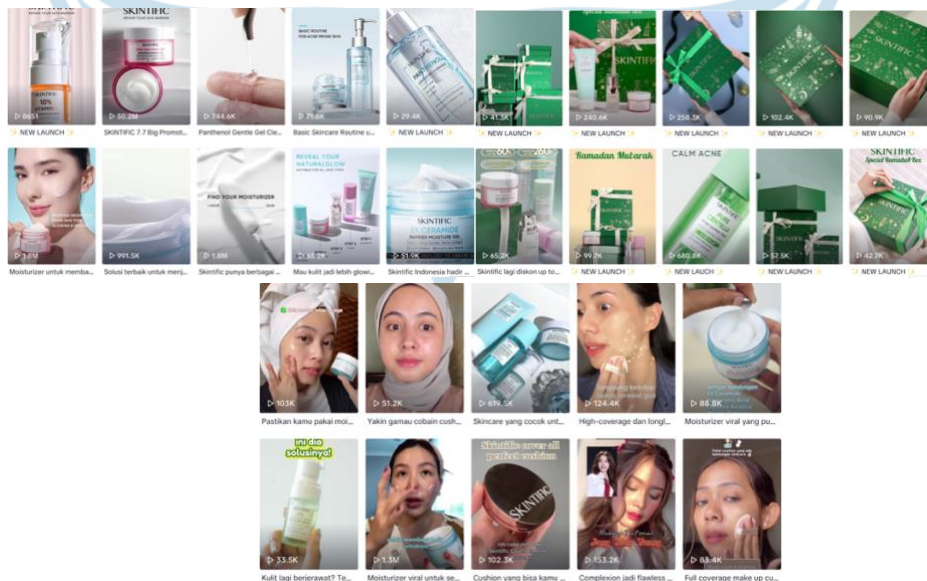
Skintific merupakan salah satu produk *skincare* yang melakukan penjualan dan promosi produknya di aplikasi TikTok. Skintific memiliki akun TikTok dengan *username* @Skintific\_id yang memiliki cukup banyak pengikut yaitu sebanyak 2,4 juta dan total *likes* sebanyak 12,5 juta pada konten-konten yang disajikan.



**Gambar 12. Akun TikTok @Skintific\_id**

Sumber: TikTok @Skintific\_id

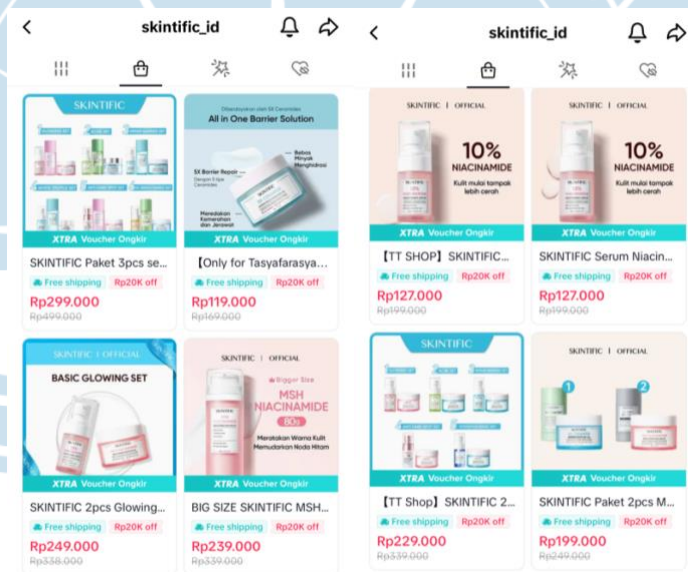
Konten-konten yang disajikan pada akun TikTok @Skintific\_id berisi informasi produk Skintific seperti *ingredients* yang terdapat pada setiap produk, fungsi-fungsi setiap produk, manfaat produk, keunggulan produk, promosi produk, dan konten-konten dengan KOL (*Key Opinion Leader*). Konten-konten yang disajikan memiliki cukup banyak *viewers* mulai dari puluhan ribu hingga jutaan ribu. Skintific mengemas konten-kontennya dengan konsep yang menarik dan kreatif yang dapat dinikmati oleh para pengguna TikTok.



**Gambar 13. Konten-Konten TikTok @Skintific\_id**

Sumber: TikTok @Skintific\_id

Skintific memanfaatkan fitur TikTok Shop untuk menjual produknya secara *online* di aplikasi TikTok sehingga memungkinkan pengikut dan pengguna akun TikTok lainnya membeli produk Skintific secara langsung pada aplikasi TikTok tanpa harus berpindah ke *e-commerce*, *website*, atau media sosial lainnya. Produk-produk yang terdapat pada TikTok Shop sangat bervariasi mulai dari produk yang dijual satuan hingga produk yang dijual secara *bundling* dengan harga yang jauh lebih murah sehingga pengguna TikTok dapat membeli produk Skintific sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.



Gambar 14. Produk Skintific pada TikTok Shop @Skintific\_id  
Sumber: TikTok @Skintific\_id

Adanya fitur TikTok Shop membantu pelaku bisnis salah satunya Skintific untuk melakukan memperluas pasar dengan mudah dan melakukan promosi melalui fitur *Live Streaming Shopping*. Melalui *Live Streaming Shopping* Skintific dapat menjual produk-produknya secara langsung dan berinteraksi dengan pembeli melalui fitur *chat* yang tersedia dalam *Live Streaming*. Skintific melakukan *Live Streaming Shopping*

setiap hari selama hampir 24 jam dalam satu hari dan mendapatkan *viewers* lebih dari 100 penonton.

