

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bagian-bagian yang tercantum di atas, maka dapat ditarik kesimpulan untuk mempercepat pasar dalam rangka pengembangan bisnis di Myjoealan_ sehingga dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis Deskriptif

Berdasarkan analisis deskriptif yang telah ditunjukkan oleh responden Myjoealan_ bahwa skor *IFAS* keseluruhan Myjoealan_ adalah 3,19 dengan bereaksi dan mengakui bahwa Myjoealan_ memiliki kekuatan dan kelemahannya. Skor *EFAS* keseluruhan Myjoealan_ sebesar 3,28 menunjukkan bahwa Myjoealan_ memiliki kemampuan rata-rata untuk menanggapi peluang dan ancaman eksternal dalam industri yang sama.

2. Matriks *IE*

Matriks *IE* menunjukkan bahwa posisi bisnis Myjoealan_ berada di sel I. Pada posisi ini, Myjoealan_ diputuskan dengan strategi *Grow* dan *Build*. Strategi yang tepat adalah berupa penetrasi pasar, pengembangan pasar, atau pengembangan produk. Strategi pentrasi pasar ini dapat dilakukan melalui peningkatan promosi dengan penertapan harga jual yang dapat bersaing. Promosi dapat ditingkatkan dengan pembuatan iklan dengan media sosial seperti Instagram, Twitter, dan Tiktok. Sedangkan dalam penetapan harga bersaing dengan para pesaing usaha yang sama. Selanjutnya strategi dalam pengembangan pasar dengan mengutamakan pendalaman target pasar produk K-pop *merchandise* guna menjaga loyalitas dan keragaman kebutuhan konsumen setia dengan menyediakan Merchendis dari group lainnya tidak hanya BTS saja seperti NCT, Seventeen, Straykids, Tomorrow X Together, Enhypen, Twice, Blackpink, IVE, dan masih banyak lagi yang sesuai peningkatan fandom untuk menyediakan pelanggan dengan pilihan tambahan. Terakhir dalam

melaksanakan pengembangan produk dilakukan cara mengunjungi website Korea lainnya tidak hanya weverse saja seperti Ktown, Yes24, dan M2U karena lebih banyak pilih dari group lainnya baik *boygroup* ataupun idol grup. Hadirnya variasi produk baru dari idol lain akan menarik perhatian konsumen khususnya para penggemar K-pop yang memiliki pengetahuan tentang produk yang berkualitas dan memiliki keberanian dalam melakukan pembelian walaupun harga tinggi.

Matriks *SWOT*

a. Strategi *SO*

Dalam meningkatkan penjualan pengembangan strategi pemasaran dapat dilakukan dengan pemasangan iklan, promosi berbayar, dukungan dari *influencer* terkenal atau biasa disebut dengan *endorsement* dan metode pemasaran lainnya. Selain itu, strategi dalam mengembangkan pemasaran adalah lebih aktif di sosial media dengan membuat konten yang lebih menarik *customer*.

b. Strategi *WO*

- 1) Dapat mengakses web Korea secara langsung tanpa menggunakan jasa *checkout* web sehingga meminimalisir pengeluaran dan penjual dapat menentukan harga lebih rendah.
- 2) Menambah variasi produk dari idol grup lainnya

c. Strategi *ST*

- 1) Memperkuat usaha melalui kelebihan *Myjoealan_* dengan menjual produk *official* dengan kualitas yang terjamin, banyaknya pemilihan ekspedisi pengiriman, dan *e-commerace*
- 2) Menetapkan harga produk agar dapat bersaing dengan lainnya dengan tetap mempertahankan kekuatan usaha
- 3) Meningkatkan kepercayaan konsumen baru dengan memberikan beberapa review dari pembeli sebelumnya dengan memposting ulang bukti review pelanggan sebelumnya.

d. Strategi *WT*

- 1) Penggunaan akses ke web Korea secara langsung tanpa jasa checkout untuk menimilisir harga agar dapat bersaing dengan usaha yang sama.
- 2) Menjual produk dari idol grup lainnya yang sedang diminati banyak penggemar K-pop.

5.2 Saran

Saran-saran berikut dapat dijadikan sebagai acuan saran pengembangan usaha Myjoealan_

1. Myjoealan_ berada di kuadran V dan Myjoealan_ membutuhkan strategi perlindungan dan pertahanan. Myjoealan_ merekomendasikan penambahan kegiatan promosi untuk mengembangkan produk yang meningkatkan penetrasi pasar dengan konten di Instagram dan Twitter. Serta melakukan pengembangan produk dengan menambah produk dari idol grup lainnya yang banyak diminati oleh penggemar K-pop.
2. Diharapkan Myjoealan_ dapat meningkatkan promosi untuk menarik lebih banyak pelanggan di sosial media dengan cara lebih aktif dalam memposting konten-konten menarik bagi penggemar K-Pop. Hal ini akan lebih banyak menarik penggemar K-pop untuk mengunjungi akun Instagram dan Twitter Myjoealan_.
3. Dalam pengembangan produk Myjoealan_ dapat dilakukan dengan penambahan variasi produk dari grup idol lainnya seperti Seventeen, NCT, Straykid, Day6, Ateez, Tomorrow X Together, Enhypen, Twice, Blackpink, Loona, dan banyak lagi. Selain itu, Myjoealan_ dapat menambahkan variasi produknya dengan tidak hanya menjual produk yang ada di web Korea Weverse saja tetapi di web lain seperti Ktown, M2U, dan Yes24 karena di website tersebut memberikan *freebies-freebies* yang dapat lebih menarik penggemar K-pop.

4. Melakukan penetapan harga yang bersaing dengan pesaing lainnya agar *customer* dapat mempertuimbangkan kembali untuk membeli di Myjoealan_.

