

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan di WE-A Outlet sebagai upaya meningkatkan penjualan produk *merchandise* K-pop di Kota Kediri, dapat ditarik kesimpulan yaitu:

1. Strategi komunikasi pemasaran yang diterapkan oleh WE-A Outlet sudah sesuai dengan teori bauran komunikasi pemasaran yang terdiri dari empat komponen. Pertama, periklanan menggunakan media sosial Instagram dan Whastapp dengan beberapa strategi yaitu menggugah foto dengan caption menarik, membuat video reels yang sedang tren, dan juga mengirim iklan di grup komunitas K-pop. Kedua, promosi penjualan dilakukan dengan menerapkan paket hemat, paket ramadhan, tabungan album, dan pemberian hadiah melalui *games*. Ketiga, hubungan masyarakat dijalankan melalui kerjasama dengan mitra bisnis lain seperti Kedai Expo dan Annyeong Korean Cafe serta mengadakan *event* dengan kolaborasi komunitas K-pop. Lalu keempat, melakukan kegiatan penjualan pribadi di acara Car Free Day Kota Kediri dan Konser idola K-pop di Indonesia. Terakhir penjualan pribadi dilakukan melalui aplikasi Whatsapp dengan menawarkan produk kepada pembeli tetap. Beberapa strategi yang telah dilakukan WE-A Outlet ini dapat mendatangkan banyak peminat pada produk yang dijualnya sehingga hal ini bisa meningkatkan *omset* tiap bulannya.

2. Terdapat beberapa faktor pendukung WE-A Outlet dalam memasarkan produk *merchandise* K-pop yaitu peningkatan popularitas K-pop, WE-A Outlet telah dikenal oleh penggemar K-pop, dan kemajuan teknologi media sosial. Selain itu terdapat juga faktor penghambat dalam melakukan pemasaran produk *merchandise* K-Pop yaitu: penurunan penjualan pada momen tertentu, munculnya kompetitor serupa, dan kurangnya kegiatan komunitas. Sehingga upaya yang dapat dilakukan adalah mengikuti kebutuhan masyarakat sesuai dengan momen yang ada, menerapkan strategi promosi yang sesuai, serta memberikan wadah bagi penggemar K-Pop Kediri untuk mengadakan kegiatan.

## **B. Saran**

Pada penelitian ini perlu kiranya disampaikan beberapa saran. Adapun saran yang bisa membangun kemajuan WE-A Outlet maupun pihak-pihak yang memerlukan, yaitu:

1. Dalam pembuatan iklan sebaiknya menggunakan perangkat profesional seperti kamera digital agar kualitas foto maupun video iklan yang dihasilkan lebih baik. Selain itu, dalam instagram sebaiknya pengaturan *feed* lebih ditata dan terkonsep agar menarik perhatian konsumen.
2. Sebaiknya coba dikembangkan lagi penjualan melalui platform penjualan *online* seperti Shopee, dengan memanfaatkan fitur live shopping, flash sale, dan gratis ongkir.