

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pada *products* (produk) yang ada pada Nimco Indonesia khususnya Nimco *Online Order* dalam strategi *campaign* Explore Your Passion sudah cukup optimal guna meningkatkan omset dan juga dalam menggaet para konten kreator untuk berkolaborasi ke dalam *campaign* tersebut. Produk yang ditawarkan cukup bervariasi mulai dari *t-shirt*, *hoodie*, dan *totebag*. Pada *place* (tempat), Nimco Indonesia khususnya Nimco *Online Order* dalam strategi *campaign* Explore Your Passion sudah cukup optimal guna meningkatkan omset dan juga dalam menggaet para konten kreator untuk berkolaborasi ke dalam *campaign* tersebut. Nimco *Online Order* dalam mendisplay atau memajang produknya untuk dipasarkan menggunakan beberapa *marketplace* seperti Shopee, Tokopedia, Tiktok Shop dan Lazada. Dengan banyaknya channel dari *marketplace* dapat menjangkau para konsumen dengan lebih luas dan juga dapat meyakinkan para konten kreator agar bergabung ke dalam kolaborasi Explore Your Passion. Pada *price* (harga) yang ada pada Nimco Indonesia khususnya Nimco *Online Order* dalam strategi *campaign* Explore Your Passion dapat dibidang cukup bersaing, namun mendapat ancaman dari produk impor terutama produk *fashion* dari negara China. Jika kebijakan pemerintah akan produk impor tidak segera dibenahi tentu saja dapat menjadi ancaman bagi para pelaku UMKM/UKM khususnya di bidang *fashion*. Pada *promotion* (promosi) yang ada pada Nimco Indonesia khususnya Nimco *Online Order* dalam strategi *campaign* Explore Your Passion sudah cukup optimal guna meningkatkan omset dan juga dalam menggaet para konten kreator untuk berkolaborasi ke dalam *campaign* tersebut. Dengan adanya *campaign* Explore Your Passion konten yang dibuat oleh para kreator dengan berbagai macam hobi atau passion selalu *fresh* atau baru sehingga jangkauan *engagement* atau impresi dari produk semakin luas. Hanya

saja Nimco Indonesia tidak menggunakan iklan dalam mempromosikan produk dari *campaign* Explore Your Passion.

Nimco Indonesia dalam mengajak para konten kreator untuk bergabung ke dalam kolaborasi Explore Your Passion, melalui para Mining Creator menggunakan file berupa pdf yaitu 'Booster Creator' untuk meyakinkan para konten kreator bergabung ke dalam kolaborasi. Booster Creator berisikan tentang informasi dan juga edukasi tentang program daripada *campaign* tersebut yang akan diberikan kepada kreator guna meyakinkan para konten kreator.

Nimco Indonesia menggunakan media baru berupa media sosial seperti Instagram dan Tiktok guna mempromosikan produk-produk dari *campaign* Explore Your Passion. Mereka menggunakan media sosial seperti Instagram dan Tiktok untuk *repost* konten yang telah diunggah oleh para kreator guna memperluas jangkauan promosi.

4.2. Saran

Peneliti sadar pada penyusunan ini masih ada banyak kelemahan serta kekurangan. Proses penelitian pada strategi pemasaran dalam meningkatkan omset pada Nimco store sebagai objek penelitian terdapat banyak hal yang dilewatkan peneliti dalam menganalisis produk, harga, promosi, dan lokasi pada objek yang digunakan dengan analisis SWOT. Maka dari itu peneliti berharap untuk adanya penelitian selanjutnya yang membahas strategi pemasaran dalam meningkatkan omset menggunakan analisis dan model lain. Saran dari peneliti untuk peneliti selanjutnya agar bisa melaksanakan penelitian pada masyarakat yang menjadi sasaran dari industri clothing mengenai tema yang sejenis dengan penelitian ini supaya nantinya dapat ditemukan mengenai bagaimana masyarakat memandang sebuah strategi pemasaran. Selain itu peneliti berharap hasil dari penelitian ini bisa menjadikan UKM/UMKM yang sedang mengalami ancaman internal maupun eksternal untuk bisa membuat strategi pemasaran yang baik dan matang serta bisa diterapkan pada usaha/perusahaan yang dijalankan.