

BAB V

ULASAN DAN PEMBAHASAN USAHA

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil ulasan dan pembahasan mengenai strategi serta inovasi yang dijalankan oleh *Haivii Wedding Content Creator*, dapat disimpulkan bahwa usaha ini berhasil mengidentifikasi dan mengisi peluang baru di industri pernikahan melalui jasa dokumentasi berbasis konten digital *real-time*. Inovasi ini hadir sebagai solusi bagi kebutuhan pasar, khususnya Generasi Z, yang menginginkan dokumentasi estetik, natural, dan dapat segera dibagikan ke sosial media tanpa hambatan proses penyuntingan yang lama seperti pada videografi konvensional. Dalam mengelola profesi baru ini, *Haivii Wedding Content Creator* memposisikan diri sebagai *early adopter* yang mempercepat difusi tren *Wedding Content Creator* di kota-kota besar seperti Yogyakarta, Jakarta, dan Malang, sekaligus berhasil memberikan edukasi pasar mengenai peran unik dokumentasi di balik layar (*Behind The Scene*) yang autentik.

Keberhasilan *Haivii Wedding Content Creator* dalam menarik minat klien juga didukung oleh strategi komunikasi pemasaran yang efektif dengan memanfaatkan fenomena *Fear Of Missing Out* (FOMO) di platform TikTok sebagai pintu masuk utama, yang kemudian dikonversi menjadi interaksi personal melalui Instagram. Selain itu, kolaborasi strategis dengan penyelenggara pernikahan (*Wedding Organizer*) terbukti sangat krusial dalam membangun kredibilitas serta validasi sosial di tengah persaingan industri kreatif. Secara operasional, *Haivii Wedding Content Creator* menunjukkan pertumbuhan yang positif sepanjang tahun 2025 dengan struktur biaya yang efisien. Karakteristik bisnis yang adaptif terhadap tren media sosial ini memberikan *Haivii Wedding Content Creator* potensi keberlanjutan yang kuat di masa depan, seiring dengan semakin dominannya kebutuhan akan identitas digital bagi pasangan pengantin di era modern.

5.2 Saran

Berdasarkan evaluasi terhadap operasional dan tantangan yang dihadapi Haivii *Wedding Content Creator*, pemilik merumuskan beberapa langkah strategis yang perlu diimplementasikan demi keberlanjutan usaha serta pengembangan keilmuan di masa depan. Fokus utama dalam waktu dekat adalah penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP) kolaborasi yang lebih formal dengan para *freelancer* guna menciptakan ekosistem kerja yang harmonis dan profesional di lapangan. Selain itu, untuk menjaga stabilitas pendapatan sepanjang tahun, Haivii *Wedding Content Creator* akan memperluas jangkauan layanan pada momen-momen personal lainnya seperti wisuda dan lamaran melalui paket promosi yang lebih variatif. Pemilik juga berkomitmen untuk melakukan pembaruan perangkat keras secara berkala guna menjamin kualitas visual tetap berada di standar tertinggi industri.

Dari sisi pengembangan akademis dan industri, pemilik menyarankan bagi peneliti selanjutnya untuk mengkaji loyalitas pelanggan secara kuantitatif guna memetakan potensi jasa ini sebagai kebutuhan primer jangka panjang dalam setiap acara. Selain itu, diperlukan kajian lebih dalam mengenai strategi komunikasi organisasi antar-vendor kreatif digital agar tercipta pola integrasi layanan yang lebih terstruktur. Langkah-langkah ini diharapkan tidak hanya akan memperkuat posisi kompetitif Haivii *Wedding Content Creator* di kota-kota besar seperti Jakarta dan Malang, tetapi juga memberikan kontribusi nyata dalam profesionalisme industri kreatif digital khususnya dalam dokumentasi pernikahan di Indonesia.