

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan penelitian dalam Strategi Pengembangan Bisnis Granysei Studio dengan melalui pendekatan metode Analisis SWOT dan BMC (*Business Model Canvas*) dapat disimpulkan bahwa, Granysei Studio melakukan analisa permasalahan konsumen guna untuk mengetahui preferensi pasar terhadap ketertarikannya pada ilustrasi merchandise anime. Dengan melalui kuesioner, hasil analisa permasalahan konsumen berguna untuk mengukur dan membandingkan kualitas produk jasa maupun akses pelayanan terhadap kebutuhan dan permintaan dalam memperoleh kepuasan segmentasi pasar untuk menciptakan solusi dalam permasalahan tersebut sebagai bentuk peningkatan kualitas bisnis.

Granysei Studio mengusung strategi untuk meningkatkan kualitas dan konsep visual desain yang sesuai dengan preferensi minat dan kebutuhan segmentasi pasar, pengembangan akses pelayanan dalam proses pemesanan desain oleh konsumen juga ditingkatkan untuk memperoleh pengalaman dan kepuasan konsumen, serta peningkatan branding bisnis untuk meningkatkan kesadaran konsumen terhadap tarif harga jasa dengan hasil desain yang berkualitas dan benefit lebih yang akan diperoleh.

Lebih dari sekedar untuk memenuhi kebutuhan konsumen, Granysei Studio juga memiliki visi positif untuk berkontribusi dalam upaya membangun pertumbuhan perekonomian negeri pada sektor industri kreatif maupun industri konveksi terutama bagi para pelaku UMKM di bisnis distro clothing. Dengan demikian, selain membangun bisnis yang bersaing dan keberlanjutan, Granysei Studio juga berperan aktif dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan kreativitas lokal khususnya para pegiat seni

## 5.2 Saran

### 5.2.1 Saran untuk Bisnis

Berdasarkan pemaparan hasil dari penelitian yang telah dilakukan sebagai strategi dalam upaya pengembangan usaha bisnis Granysei Studio yang terus tumbuh berkembang dan berkelanjutan bersaing di pasaran, beberapa hal yang sangat perlu untuk segera dilakukan dalam perbaikan dan peningkatan kualitas bisnis diantaranya:

1. Pengoptimalan ketersediaan akses pelayanan yang telah diterapkan sebagai penawaran benefit/nilai tambah oleh Granysei Studio, seperti: Opsi fast briefing menggunakan google form sebagai langkah awal dalam penyampaian konsep ide rancangan visual, Preview progres harian untuk tahap sketching, inking, coloring, dan finishing dalam memastikan kesesuaian hasil desain, dan Proses penyampaian informasi workflow yang jelas dan transparan dalam memperjelas timeline proses produksi desain.
2. Peningkatan standarisasi kualitas SOP pada produk jasa maupun pelayanannya dengan melalui perbaikan *quality control* untuk menjaga konsistensi output/hasil desain yang lebih berkualitas meningkatkan daya saing dan meningkatkan kepercayaan konsumen.
3. Optimisasi kualitas visual desain ilustrasi yang lebih adaptif terhadap trend perkembangan konsep visual yang banyak diminati pasar.
4. Perbaikan dan peningkatan strategi pemasaran jasa desain ilustrasi merchandise dengan meningkatkan kualitas *branding* bisnis melalui media sosial ataupun dari komunitas penggemar anime dalam upaya penyampaian kualitas dan *value* produk layanan jasa Granysei Studio.
5. Memulai menjalin kerja sama ataupun bermitra dengan studio ilustrasi lainnya sebagai upaya agar bisnis tetap berjalan memperoleh *revenue* (pendapatan) ditengah persaingan pasar yang sudah sangat pesat.

### 5.2.2 Saran untuk Penelitian Selanjutnya

Berdasarkan perolehan data dari BPS tahun 2022, terindikasi potensi pasar yang signifikan bagi Granysei Studio. Pada wilayah operasional utama yang menjadi fokus studi yaitu provinsi D. I. Yogyakarta, Kabupaten & Kota Magelang, Kabupaten & Kota Semarang, dan Kota Surakarta dengan populasi 3.146.562 jiwa dari kelompok usia 15-39

tahun yang merupakan segmen inti yang paling relevan dengan minat terhadap anime, manga, dan kultur Jepang, yang menjadi target pasar utama.

Namun, penelitian ini masih memiliki beberapa keterbatasan, terutama dalam hal cakupan sampel yang hanya melibatkan 48 responden dengan dominasi wilayah yang menjadi target pasar tersebut. Oleh karena itu, untuk memperkaya wawasan dan memberikan rekomendasi yang lebih mendalam, berikut disampaikan saran untuk penelitian selanjutnya:

1. Penelitian selanjutnya dapat memperluas jangkauan sampel secara nasional, termasuk kota-kota besar dengan basis penggemar anime yang kuat seperti Jakarta, Bandung, atau Surabaya. Selain itu, variabel seperti pengaruh *social media influence*, preferensi gaya ilustrasi (*chibi*, *semi realis*, *realis*), atau motivasi emosional juga dapat dieksplorasi lebih dalam.
2. Penelitian mendatang dapat fokus pada strategi personal branding bagi ilustrator ataupun studio kreatif. Studi dapat menguji efektivitas strategi seperti konten storytelling, kolaborasi dengan seniman lain, atau eksplorasi platform Pinterest dan Behance dalam membangun ekosistem brand yang kuat.
3. Analisis studi banding untuk membandingkan model bisnis, strategi pemasaran, atau struktur operasional Granysei Studio dengan studio besar (*regional/global*) guna mengidentifikasi praktik terbaik yang dapat diimplementasikan ke bisnis.
4. Menyelidiki persepsi konsumen terhadap nilai seni ilustrasi handmade dibanding karya AI generate, serta strategi yang dapat digunakan seniman untuk mempertahankan daya tarik dan orisinalitas karya.
5. Studi longitudinal guna mengevaluasi efektivitas implementasi strategi SWOT dan BMC dalam kurun waktu 2-5 tahun, serta mengukur dampaknya terhadap pertumbuhan pendapatan, loyalitas pelanggan, dan posisi pasar.