

BAB II

DESKRIPSI SUBJEK PENELITIAN

A. Fenomena Pembelian *Photocard* dalam *Group Order*

Penelitian ini meneliti mengenai dinamika komunikasi kelompok teman sebaya dalam membentuk perilaku konsumtif yang dimiliki oleh *K-Popers* pada pembelian *photocard* melalui *Group Order*. Kegiatan pembelian *photocard* dalam *Group Order* terjadi melalui komunikasi kelompok yang terjalin antar anggota sehingga terjadi kegiatan serta interaksi yang memengaruhi satu sama lain. Perilaku konsumtif sendiri memiliki tiga kategori yang harus dipenuhi agar suatu tindakan dapat digolongkan sebagai perilaku konsumtif.

Photocard sendiri merupakan salah satu dari beberapa isi dalam *merchandise* album *K-Pop*. Di dalam album *K-Pop* yang diproduksi oleh grup idola *K-Pop* beserta agensinya, selain *Compact Disk* yang berisi lagu-lagu dari idol *K-Pop* tersebut serta *photobook* yang berisi *photoshoot* para anggota dari grup *K-Pop*, terdapat *photocard* dan beberapa jenis *goods* lain, seperti, *lenticular card*, stiker, *postcard*, *tattoo*, dan berbagai macam jenis *goods* yang hadir sesuai dengan konsep yang diusung dalam album grup *K-Pop* tersebut (KMG, n.d.). *Photocard* kini menjadi hal yang cukup populer di kalangan *K-Popers*, dibandingkan dengan *goods* atau *merchandise* lain dalam album idol grup *K-Pop*, karena keberadaannya yang termasuk jarang dan didapatkan secara random tanpa tahu apa, bagaimana, dan member siapa yang akan diperoleh. Mengoleksi *photocard* menjadi hal yang *common* di kalangan *K-Popers* saat ini karena kehadiran *photocard* sendiri biasanya berisi gambar dari swafoto para member idol grup *K-Pop*. Perilaku konsumtif semakin mudah dilakukan karena

perkembangan teknologi membuat proses transaksi dapat dilakukan secara daring yaitu lewat *Group Order*.

Peneliti kemudian meneliti *Group Order* Kimbabekidding sebagai objek penelitian. *Group Order* atau GO biasanya terbentuk dan melakukan interaksi serta komunikasi dalam grup LINE yang menyediakan berbagai jasa seperti, personal order, serta orderan dengan *high demand*. Berdasarkan dari hasil wawancara yang sudah dilakukan peneliti oleh anggota dan admin dari *Group Order* Kimbabekidding, cara kerja dari GO sebenarnya tidak dapat dikatakan sebagai hal yang mudah. *Owner* atau pemilik dari GO sendiri harus memiliki *Warehouse* atau alamat di Korea Selatan jika ingin membeli barang *photocard* yang berasal dari *seller* Korea Selatan karena biasanya para *seller* dari Korea dan berbagai macam negara lainnya memberi peraturan jika mereka tidak menerima pesanan yang langsung menuju Indonesia. Hal tersebut berpengaruh pada *shipping* serta *aircargo tax* yang terdapat dalam pesanan tersebut.

Pemesanan dalam sekali *order* minimal diikuti oleh empat sampai lima orang dan baiknya lebih untuk meringankan *shipping* para pembeli agar dapat dibagi. Semakin banyak orang yang ikut, *shipping* tentu akan semakin murah. Pembayaran para *admin* GO juga menggunakan *bank* atau pengiriman *transfer* menyesuaikan dengan negara yang dituju, sehingga para pembeli tidak usah khawatir dalam pembayaran karena admin GO memudahkan dengan membuka berbagai pilihan *transfer*, seperti melewati *Shopeepay*, transfer Bank, atau Aplikasi DANA. Hadirnya GO menjadi salah satu tempat yang memudahkan para *K-Popers* untuk mendapatkan album, *goods*, *merchandise*, terutama *photocard* dari idol *K-Pop* yang mereka senangi karena harganya yang lebih terjangkau daripada melakukan transaksi mandiri.

Dalam penelitian ini, terdapat dua jenis pertanyaan yang akan diberikan dengan kriteria masing-masing yaitu pertanyaan kepada pembeli *photocard* dan penjual *photocard*. Daftar pertanyaan kepada pembeli *photocard* terdiri dari 26 pertanyaan, dan pertanyaan kepada penjual *photocard* yang terdiri dari 14 pertanyaan.

B. Subjek Penelitian

Narasumber yang menjadi subjek penelitian terdiri dari 4 orang, 3 orang anggota dan 1 orang *owner* serta admin *Group Order* Kimbabekidding.

1. Carmenita (Mahasiswa, Anggota *Group Order* Kimbabekidding)

Carmenita adalah *K-Popers* yang sudah menyukai *K-Pop* kurang lebih sejak 2018 dan menjadi salah satu member dari *Group Order* (GO) Kimbabekidding yang mulai terjun dan mulai mengenal *Group Order* sejak 2019. Carmenita memulai masuk dan mengikuti *Group Order* Kimbabekidding sekitar tahun 2021. Aktivitas perkuliahan sendiri tidak menyurutkan kegiatannya untuk membeli *photocard*, namun Carmenita menyadari bahwa kesibukannya dan aktivitas pembelian *photocardnya* tidak sesering dahulu saat dirinya pertama kali mengenal dan mengetahui keberadaan *Group Order*. Kegiatan mengoleksi *photocard* ia lakukan diawali dengan foto yang ada pada *photocard* sangat menarik perhatiannya dan membuatnya berniat ingin memiliki *photocard* tersebut untuk ia koleksi. Mengoleksi *photocard* sudah Carmenita jalani dengan intens sekitar tahun 2020 silam yang membuatnya kemudian menemukan semakin banyak *Group Order* yang bermunculan, termasuk *Group Order* Kimbabekidding.

2. Bearnna (Mahasiswa, Anggota *Group Order* Kimbabekidding)

Bearna sendiri merupakan K-Popers yang sudah menyukai *K-Pop* sejak tahun 2009. Bearna menceritakan bahwa dirinya sudah mengetahui sistem jual beli yang mirip seperti *Group Order* sejak dirinya SMP namun saat itu dirinya belum tertarik untuk membeli *merchandise* dari *K-Pop* dan sekedar mengetahui saja tanpa mencari tahu atau mengikuti *Group Order* tersebut. Bearna bercerita bahwa awal saat dirinya menyukai *K-Pop*, belum banyak *Group Order* yang hadir, karena dulu *Group Order* lebih dikenal dengan sistem seperti jasa titip. *Group Order* mulai kembali ramai dan mencuri perhatian Bearna pada tahun 2020 yang kemudian membuat Bearna bergabung dengan *Group Order* pertama kalinya. Ketika pertama kali bergabung, Bearna lebih memilih untuk meneliti kegiatan yang terjadi dalam grup tersebut terlebih dahulu dan baru aktif melakukan pembelian sekitar tahun 2021. Keputusan untuk bergabung dan menjadi member atau anggota dari *Group Order* dilakukan Bearna karena harga yang ditawarkan oleh *Group Order* cukup menggiurkan dan lebih terjangkau daripada membelinya sendiri dan langsung melalui website resmi karena ongkos kirim dan pajak ditanggung sendiri, sedangkan ketika melalui *Group Order*, ongkos akan terbagi rata dengan jumlah pembeli yang ikut dalam pesanan tersebut.

3. Tash (Kolektor *Photocard*, Pemilik *Group Order* Kimbabekidding)

Tash sendiri saat ini memiliki kesibukan sebagai mahasiswa semester akhir dan melakukan pekerjaan sampingan menjalankan *Group Order*. Pembentukan *Group Order* dilakukan oleh Tash untuk memudahkan dirinya dalam membeli barang yang ingin ia koleksi dengan mengajak orang lain untuk ikut serta agar ongkos kirim menjadi lebih murah dan juga memudahkan dirinya untuk

mengumpulkan *wishlist photocard* yang ingin dia beli serta menjadi tempat *K-Popers* lain untuk mencari dan mendapatkan *wishlist photocard* yang dimiliki.

4. Pasca (Kolektor *Photocard*, Admin Group Order Kimbabekidding)

Pasca mengikuti *Group Order* Kimbabekidding sekitar tahun 2021. Awalnya Pasca merupakan anggota baru yang juga baru terjun untuk melakukan kegiatan mengoleksi *photocard*. Setelah beberapa kali membeli pada *Group Order* Kimbabekidding dan menjadi dekat dengan *owner* dari *Group Order* Kimbabekidding, Pasca kemudian menawarkan diri ingin membantu menjadi *admin* karena dirinya sering ikut mencari *wishlistnya* dan kebetulan *photocard* tersebut harus dibeli dengan *bundling*, sehingga Pasca sering mengajak member lain untuk *sharing* membeli dengan dirinya. Pasca sendiri merupakan *K-popers* yang masih terbilang baru. Dirinya baru menghafalkan member *Stray Kids* dengan bantuan anggota *Group Order* Kimbabekidding lain yang membuatnya kemudian juga memutuskan untuk menjadi kolektor *photocard* *Stray Kids* dan mulai dengan perlahan mengumpulkan *wishlish* dibantu dengan anggota *Group Order* Kimbabekidding lain yang memberitahukan berbagai macam *photocard* *Stray Kids* dan kemudian dapat menarik perhatian Pasca untuk membeli dan mengoleksinya.