

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Toko Alya maka dapat disimpulkan :

1. Berdasarkan Analisis SWOT yang dilakukan di Toko Alya maka didapatkan faktor internal dan juga faktor eksternal sebagai berikut :

a). Faktor Internal

Faktor Internal ini mencakup pada kekuatan dan kelemahan yang ada di Toko Alya, untuk kekuatannya terdapat 4 faktor yaitu Toko Alya memiliki harga yang terjangkau, Lokasi yang sangat strategis, kualitas bahan pakaian yang bagus, dan juga terdapat banyak varian pakaian yang tersedia. Sedangkan untuk kelemahannya terdapat 4 faktor yaitu jumlah karyawan di Toko Alya yang kurang memadai, belum mempunyai sosial media, kurangnya promo - promo yang menarik yang diberikan, memiliki keterbatasan ruang untuk tempat parkirnya.

b). Faktor Eksternal

Faktor Eksternal ini terdiri dari peluang dan ancaman yang dimiliki Toko Alya, untuk peluang terdapat 4 faktor yaitu karena pakaian termasuk kedalam kebutuhan primer masyarakat, terdapat banyak festival ataupun *event fashion* yang bisa diikuti, berkembangnya trend *fashion* di kalangan remaja, berkembangnya teknologi media sosial yang bisa dijadikan sebagai platform berjualan. Sedangkan untuk ancaman terdapat 4 faktor yaitu Toko Alya menghadapi beberapa pesaing baru yang juga menjual pakaian sejenis, pesaing juga menjual produk sejenis dibawah harga pasar, banyaknya toko pakaian di platform sosial media yang menawarkan promo harga yang menarik ataupun diskon, beberapa pesaing juga lebih paham soal teknologi dan pemasaran *online*.

Toko Alya memiliki mengalami penurunan omset penjualan pada periode Februari 2022 sampai dengan Januari 2023 dikarenakan adanya faktor kelemahan yang ada, selain itu juga terdapat faktor ancaman yang mempengaruhinya seperti yang sudah dijelaskan di penelitian ini.

2. a). Dari hasil analisis SWOT didapatkan bahwa Toko Alya harus menggunakan Strategi SO atau *Strength – Opportunities* untuk meningkatkan penjualannya dengan cara memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh Toko Alya dan juga memanfaatkan peluang yang dimiliki agar bisa lebih maksimal.

b). Dari hasil analisis AHP dapat ditarik kesimpulan bahwa Toko Alya bisa memilih strategi alternatif yang terbaik sesuai dengan prioritasnya. Untuk prioritas yang pertama bisa yaitu bisa mempertahankan harga yang terjangkau dan kualitas bahan pakaian yang bagus dengan bobot nilai sebesar 51%. Prioritas kedua yaitu memperbanyak menjual variasi produk yang sedang trend, hal ini mendapatkan bobot nilai sebesar 26%. Untuk prioritas ketiga ialah perkembangan sosial media dan trend *fashion* serta membuat konten yang menarik dengan bobot nilai sebesar 15%, dan prioritas terakhir yaitu mengikuti banyak festival atau acara *fashion* yang ada dengan bobot sebesar 14%.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dan juga hasil penelitian yang sudah dilakukan di Toko Alya, maka penulis memberi saran kepada Toko Alya sebagai berikut :

1. Toko Alya diharapkan aktif dalam menggunakan media sosial dalam mengisi konten – konten maupun membuat katalog produk yang tersedia agar dapat menjangkau konsumen yang lebih banyak lagi.
2. Toko Alya diharapkan untuk membuat dekorasi tempat yang lebih unik agar dapat lebih banyak pengunjung yang masuk ke dalam toko karena penampilan toko dari luar terlihat menarik.
3. Toko Alya diharapkan menjalankan usulan – usulan yang sudah diberikan pada penelitian kali ini.

4. Untuk meminimalisir kelemahan dan juga ancaman yang terdapat pada Toko Alya, diharapkan untuk pemilik usaha agar melakukan Strategi WT yang sudah diberikan seperti Toko Alya bisa mengikuti festival ataupun acara – acara agar dapat memperluas pemasaran ataupun melakukan promosi melalui media sosial agar bisa menjangkau lebih banyak konsumen maupun promo diskon di toko *offline*, Toko Alya juga harus mengikuti perkembangan teknologi agar dapat bersaing secara *online* dengan pesaing lainnya dan juga Toko Alya harus mempertahankan kualitas produk pakaiannya sekaligus berinovasi mengenai bahan kualitas yang lebih bagus ataupun yang sedang trend.

