

## **BAB V PENUTUP**

### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis data dan pembahasan di atas maka dapat disimpulkan pada penelitian ini yaitu sebagai berikut

1. Berdasarkan analisis matrik IFAS diperoleh total skor yang dimiliki NA.LABS sebesar 7,556 yang didapat dari penjumlahan antara total nilai kekuatan dan kelemahan, sedangkan analisis matrik EFAS sebesar 7,537 yang didapat dari penjumlahan antara total nilai peluang dan ancaman . Faktor – faktor internal adalah, kekuatan yang dimiliki yaitu Produk NA.LABS berkualitas dan kelemahan pada NA.LABS adalah Kemasan produk NA.LABS kurang bagus. Sedangkan faktor – faktor eksternal adalah peluang NA.LABS adalah Meningkatnya Populasi masyarakat Kota Bekasi, sedangkan ancaman pada NA.LABS adalah Ketatnya persaingan penjualan deodorant dengan harga yang lebih murah.
2. Posisi penjualan NA.LABS terletak berada pada kuadran I pada posisi *aggressive*, yang mana alternatif ini mempunyai potensi untuk berkembang memanfaatkan kekuatan dan peluang tetapi kelemahan dan ancaman harus tetap diperhatikan
3. Hasil analisis strategi pemasaran menggunakan QSPM :

Terdapat strategi pemasaran yang sesuai dan harus di prioritaskan dari 1-8 yang harus dilakukan oleh pemilik NA.LABS, pertama melakukan promosi serta adanya potongan harga untuk produknya, jika terjadi penjualan menurun. Untuk langkah selanjutnya pemilik NA.LABS membuat pembaharuan untuk kemasan agar terlihat menarik, bagus dan tidak gampang rusak. Tahap selanjutnya jika dinutuhkan dalam penentuan strategi, dengan membangun jaringan kerja sama dengan pihak lain, Lalu untuk tahap selanjutnya mengoptimalkan kualitas produk tetap terjaga untuk menjaga kesetiaan konsumen. Selanjutnya adanya pemasaran produk deodorant NA.LABS dengan media sosial. Tahap selanjutnya untuk selalu adanya pengawsana dan

peningkatan terhadap proses produksi dan saat pengemasan agar kualitas tetap terjaga. Dan yang terakhir meningkatkan kualitas pelayanan yang baik untuk mempertahankan loyalitas konsumen. Pada opsi terakhir jika terjadi peningkatan bahan baku dengan bisa menjadi opsi membuat kemasan baru yang lebih murah tetapi bagus dan menarik serta tidak murahan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dari peneliti, maka terdapat beberapa saran yang diharapkan dapat bermamfaat dan digunakan untuk pengembangan NA.LABS, yaitu :

1. NA.LABS diharapkan tetap menjaga kualitas deodorant agar tetap unggul.
2. NA.LABS diharapkan dapat memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal dengan mengikuti perkembangan modern, yaitu dengan penggunaan media sosial, sehingga dapat bersaing dengan para pesaing.
3. Untuk penelitian selanjutnya bisa ditambahkan dengan metode AHP Dan metode 7 P untuk membahas strategi internal pada usaha.

